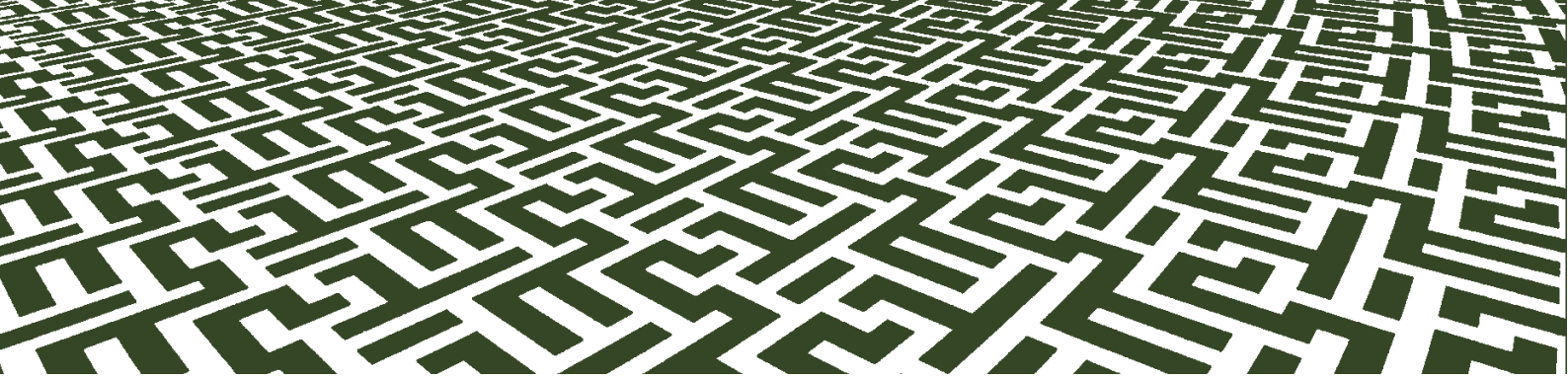


РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

№4
2026

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 4/2026

дата публикации: 19.11.2026 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

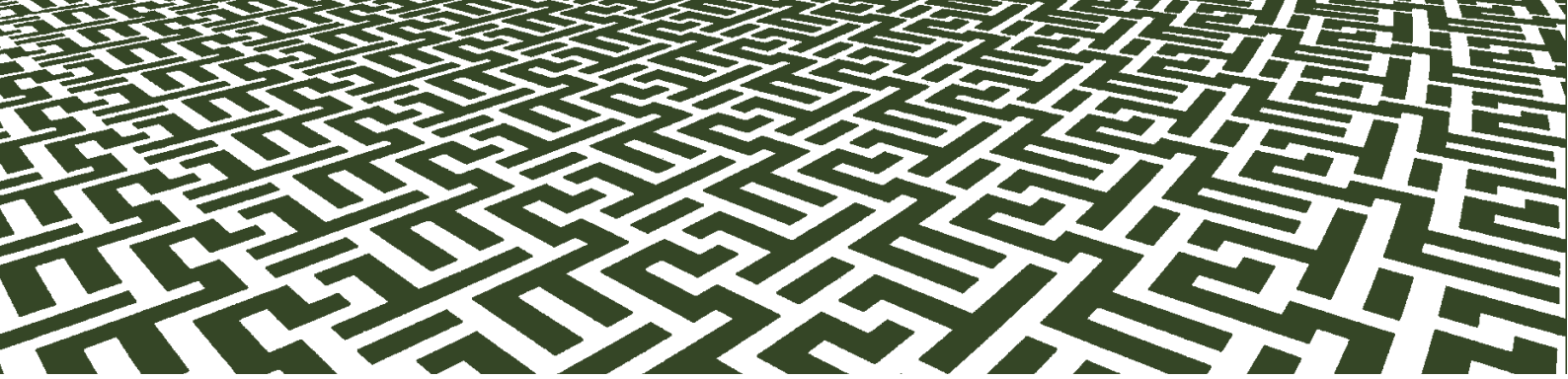
Журнал внесён в перечень ВАК по следующим специальностям:
Экономические: 5.2.1. Экономическая теория
Социологические: 5.4.2. Экономическая социология
Политические: 5.5.3. Государственное управление и отраслевые политики

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
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 К.Н.
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, 2026



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

ISSUES OF ECONOMIC THEORY

- Economic Theory
- Methodology of economic science
- From Theory to Economic Policy
- Interdisciplinary Studies
- Economic History
- Surveys & reviews

№4
2026

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
MOSCOW

ISSUES OF ECONOMIC THEORY
scientific journal

№ 4/2026

Publication Date: 19.11.2026

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
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, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Балацкий Е.В.
Технологический парадокс: сущность, эмпирическая основа и объяснения 7

Вольчик В.В.
Идеологии в дискурсах академических экономистов (по материалам фокус-групп) 21

Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Поспелов Р.А.
Агент-ориентированное моделирование в экономической науке: теоретико-методологические основы 37

Чубарова Т.В.
Экономика здравоохранения: между общественным и индивидуальным 52

Плискевич Н.М.
Мифологическое сознание как элемент концептуального пространства трансформационных процессов 67

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Тамбовцев В.Л.
Наивные экономические убеждения и экономическое образование 84

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Клячко Т.Л., Токарева Г.С.
Развитие аспирантуры в России — анализ издержек и выгод 98

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Зарубина Н.Н.
Что значит сегодня быть российским учёным? (по материалам дискуссий и эмпирических исследований) 123

Каравай А.В.
Межгрупповые и внутригрупповые компоненты зарплатного неравенства в России: опыт эмпирического анализа 140

Логинов Д.М.
Россияне в системе социальных взаимодействий: уровень доверия и потенциал поддержки 159

Малкина М.Ю., Гаранина А.А.
Профессионально-личностные характеристики современного российского предпринимателя в представлении различных групп населения 174

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Степанов В.Л.
Герхарт фон Шульце-Геверниц об особенностях промышленного развития России 191

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Шаститко А.Е., Павлова Н.С.
Чем полезен позитивный междисциплинарный дискурс для антитраста в цифровую эпоху? (О работе Герберта Ховенкампа «Технологические монополии») 200

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Balatsky E.
The Technological Paradox: Essence, Empirical Basis, and Explanations 7

Volchik V.
Ideologies in the Discourses of Academic Economists (Based on Focus Group Data) 21

Kapoguzov E., Chupin R., Pospelov R.
Agent-Based Modeling in Economic Science: Theoretical and Methodological Foundations 37

Chubarova T.
Health Economics: between Public and Individual 52

Pliskevich N.
Mythological Consciousness as an Element of the Conceptual Space of Transformational Processes 67

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

Tambovtsev V.
Folk Economics and Economic Education 84

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

Klyachko T., Tokareva G.
Development of Postgraduate School in Russia – Cost-Benefit Analysis 98

INTERDISCIPLINARY STUDIES

Zarubina N.
What Does It Mean to Be a Russian Scientist Today? (Based on Discussions and Empirical Research) 123

Karavay A.
Between-Group and Within-Group Components of Wage Inequality in Russia: an Empirical Analysis 140

Loginov D.
Russian in the System of Social Interactions: Level of Trust and Support Capacity 159

Malkina M., Garanina A.
Professional and Personal Characteristics of a Modern Russian Entrepreneur as Presented by Various Population Groups 174

ECONOMIC HISTORY

Stepanov V.
Gerhart Von Schulze-Gaevernitz on the Peculiarities of Industrial Development in Russia 191

SURVEYS & REVIEWES

Shastitko A., Pavlova N.
How Is Constructive Interdisciplinary Discourse Beneficial to Antitrust in the Digital Era? (On Herbert Hovenkamp's «Tech Monopoly») 200

Е.В. Балацкий
д.э.н., главный научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН (Москва)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС: СУЩНОСТЬ, ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОСНОВА И ОБЪЯСНЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен феномен технологического парадокса, сущность которого — наличие принципиальных противоречий между, с одной стороны, макро-, а с другой — мезо- и микроэкономическими данными при оценке технологического уровня разных стран. Наиболее остро оно проявляется при сравнении США и КНР: если душевой ВВП фиксирует трёхкратное превосходство Америки в технологическом развитии, то данные ASPI показывают, что Китай почти по 90% всех критических технологий занимает первое место в мире и уверенно обгоняет США. Указанное противоречие подтверждается другими данными и нуждается в системном объяснении. Одно из таких объяснений предложено Э. Тоддом и предполагает корректировку душевого ВВП с позиций его реального производственного потенциала. Однако проведённые расчёты показали, что так можно лишь частично объяснить технологический парадокс. Поэтому предложен другой вариант объяснения, основанный на учёте структурного фактора. Согласно этому подходу, экономика Китая состоит из трёх секторов разного технологического уровня: в первом (передовом) секторе средний уровень производительности труда выше, чем в США, во втором (высокотехнологичном) равен, а в третьем (низкотехнологичном) ниже. Такая технологическая гетерогенность экономики Китая, с одной стороны, позволяет ей генерировать результаты лучше, чем в США, с другой — обусловливает его низкие макроэкономические показатели. Подобный эффект позволяет совместить одновременное отставание и превосходство Китая по сравнению с США.

Ключевые слова: *технологический прогресс, технологический парадокс, международные сопоставления, структура экономики.*
JEL: B41, E02, F62
УДК: 330.5, 339.9
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_7_20
© Е.В. Балацкий, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Балацкий Е.В.* Технологический парадокс: сущность, эмпирическая основа и объяснения // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 7–20. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_7_20.
FOR CITATION: *Balatsky E.* The Technological Paradox: Essence, Empirical Basis, and Explanations // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 7–20. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_7_20.

Введение: новое явление

XXI в. принёс с собой ряд совершенно новых явлений и эффектов. Среди них важное место занимает так называемый технологический парадокс, согласно которому между макро- и микропоказателями эффективности производства разных стран может возникать принципиальное противоречие. Чрезвычайно интересно, что раньше такие противоречия либо не проявлялись, либо имели несистемный характер и не становились источником теоретических и методологических проблем. Сегодня же радиус действия технологического парадокса становится всё больше и захватывает всё большее число стран мира.

В центре указанного процесса находятся два глобальных экономических лидера современного мира — США и КНР. С одной стороны, макроэкономические данные показывают, что Соединенные Штаты намного превосходят Китай по уровню эффективности производства и уровню жизни, с другой — множество фактов говорит о том, что Поднебесная уже по многим направлениям либо догнала, либо превзошла своего геополитического соперника. Такая ситуация генерирует в среде аналитиков своеобразный когнитивный диссонанс в отношении текущей экономической и геополитической диспозиции, сложившейся между двумя сверхдержавами. Совершенно очевидно, что возникшая ситуация связана с некими фундаментальными изъянами макроэкономических измерений, на которые уже нельзя закрывать глаза. Можно вполне обоснованно утверждать, что если раньше указанные методологические изъяны не вели к глобальным ошибкам, то сегодня они способны принципиально искажать истинное положение дел. В связи с этим становится актуальным рассмотрение феномена технологического парадокса, его сущностных атрибутов и эмпирической основы. В связи с этим цель статьи состоит в раскрытии сущности и свойств технологического парадокса, а также в предложении его адекватного объяснения. Для поставленной цели будут использованы стандартные методы макро- и микроанализа.

Технологическое соперничество США и КНР: обзор идей

Вопрос о соотношении технологического уровня США и КНР в научном дискурсе рассматривается, как правило, в контексте крушения старого и формирования нового миропорядка. Хотя Китай пока не закрепил за собой роль глобального лидера, экономисты отмечают, что за последние 20 лет он совершил прорыв в научно-технологическом развитии и глубокой модернизации технологической базы, достигнув лидерства в разработке и внедрении целого ряда наиболее значимых передовых и развивающихся технологий [*Чудинова*, 2026]. Особый интерес в академическом сообществе вызывает соперничество между США и Китаем в области искусственного интеллекта (ИИ). Некоторые исследователи уже рассматривают возможные сценарии развития событий в будущем, связанные с тем, какая держава выиграет гонку на полигоне ИИ [*Tosson Ibrahim*, 2025].

В политическом плане позиция Президента США Д. Трампа на поприще ИИ инициировала «гонку искусственного интеллекта», на которую китайские IT-компании ответили достижениями в области разработки средств связи пятого поколения (5G), производства новейших полупроводников и чипов (7-нм), человекоподобных роботов, создания ИИ DeepSeek-R1 и др.; эти результаты заложили основу превращения Китая к 2035 г. в кибернетическую сверхдержаву [*Юдина*, *Яо*, 2025]. Сегодня технологические войны воспринимаются как игры с нулевой суммой, однако исследователи выражают надежду, что в долгосрочной перспективе глобальные цифровые рынки могут сами выступить в качестве драйвера нормализации мировой политики и интеграции мировой хозяйственной системы [*Danilin*, 2021]. На этом фоне симптоматично, что австралийские эксперты, оказавшиеся между США и КНР как между молотом и наковальней, откровенно констатируют деструктивный подход Вашингтона к развернувшемуся технологическому противостоянию с Пекином: если США создают барьеры на рынке ИИ, то Китай делает ставку на открытое сотрудничество, позволяющее ему и дальше завоёвывать глобальные рынки. Эта позиция получила своё оформление в соответствующем слогане: Америка строит стены, Китай прокладывает дороги[1]. Подобное размежевание технологических рынков США и КНР ведёт к образованию так называемых технополей. Например, данные Индекса цифровой зависимости (Digital Dependence Index) показывают, что в трёх технологических

[1] *Powell W*. (2026). America builds walls, China paves roads: The global impact of two divergent AI development paths. CGTN, 3 August. URL: https://news.cgtn.com/news/2026-08-03/China-and-US-The-global-impact-of-two-divergent-AI-development-paths-1Pj56fV5FjW/share_amp.html (access date: 17.08.2026).

измерениях — аппаратное обеспечение, технологические платформы и патенты — наблюдается высокий и продолжающий расти уровень цифровой зависимости мировой экономики от сверхдержав, а сами США и Китай превращаются в своеобразные технополюсы со значительной технологической автономией и большим потенциалом для превращения своих преимуществ в оружие политического давления [*Mayer, Lu*, 2025].

В последние годы на рынке ИИ появился новый сегмент — военный искусственный интеллект, который вносит большую неопределённость в дальнейшие враждебные отношения между Вашингтоном и Пекином [*Помозова, Литвак*, 2025]. Одним из прямых следствий технологических войн между сверхдержавами стало принятие в 2018 г. Конгрессом США Закона о реформе экспортного контроля и Закона о пересмотре рисков для иностранных инвестиций, направленные на разделение двух больших категорий технологий — появляющихся (новых) и фундаментальных (базовых) [*Ryan, Burman,* 2025].

Другим новшеством технологического соперничества между США и Китаем стало распространение так называемого техноэкономического государственного управления в Восточной Азии, когда страны указанного региона, будучи вовлечёнными в цепочку поставок высокотехнологичных отраслей, оказываются в эпицентре политики противостояния двух сверхдержав [*Lee*, 2024]. Примечательно, что меры контроля за экспортом полупроводниковых технологий, принятые ещё администрацией Дж. Байдена и применяемые ключевыми союзниками США, направлены не на изменение поведения Китая, а на то, чтобы препятствовать развитию его технологических возможностей [*Branstetter*, 2024]. Тем самым технологическое противостояние США и КНР становится всё более явным и бескомпромиссным.

К настоящему моменту в академических исследованиях нет оценок технологического превосходства той или иной страны — США или КНР. Однако отмечается, что Соединённые Штаты сохраняют преимущества в области фундаментальных исследований и передовой инфраструктуры, тогда как целенаправленная и быстрая коммерциализация технологий Китаем позволила ему добиться значительных успехов в развёртывании и практическом применении новых технологий и ИИ [Kawsar, 2026].

В целом можно констатировать, что в академических изданиях проблема технологического парадокса de facto умалчивается. Геополитические, геоэкономические и геотехнологические аспекты технологического соревнования США и КНР затмили методические вопросы. Противоречия между макро- и мезоданными не отрицаются, но и не подвергаются активной рефлексии. Между тем поставленный вопрос сегодня крайне остро проецируется на отношения США и Китая, а завтра он будет так же остро стоять в отношении Ирана, Индии и других быстро развивающихся стран и их геополитических соперников. В связи с этим внесение ясности в обозначенную проблему становится всё более необходимым.

Технологическое соревнование: макроэкономическое измерение

Прежде чем начать анализ конкретных цифр, дадим строгое определение технологического парадокса, само понятие которого было впервые введено в работе [*Балацкий, Екимова*, 2025]: *Если для двух стран 1 и 2 некий макроэкономический показатель эффективности (X), характеризующий технологические успехи государства, даёт неравенство X1>X2, а несколько микро- или мезопоказателей (например, отраслевых или корпоративных) эффективности (xi), также характеризующих технологические успехи государства, дают противоположное неравенство xi1<xi2, то имеет место технологический парадокс*. В данном определении главным является факт принципиальной инверсии макро- и микроэффектов.

Теперь спроецируем введённое понятие на макроэкономические данные. Для этого рассмотрим душевой ВВП по ППС для трёх стран — США, КНР и Люксембурга на основе данных Мирового банка.

Таблица 1
Душевой ВВП по ППС для трёх стран, долл. в ценах 2021 г.

Страна	2025 г.
США	76,931
КНР	25,067
Люксембург	127,421

Источник: составлено автором на основе данных Мирового банка: WORLD BANK GROUP. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD (access date: 17.08.2026).

Таблица 2
Соотношение душевого ВВП по ППС для трёх стран в 2025 г.

Пара сравниваемых стран	Соотношение ВВП по ППС
Люксембург/США	1,66
США/КНР	3,07
Люксембург/КНР	5,08

Источник: рассчитано автором на основе данных Мирового банка: WORLD BANK GROUP. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD (access date: 17.08.2026).

Абсолютные данные табл. 1 позволяют получить относительное соотношение ВВП рассматриваемых стран, которое приведено в табл. 2.

Прежде чем делать выводы на основе табл. 2, укажем на два обстоятельства. Первое связано с тем, что показатель душевого ВВП чрезвычайно тесно коррелирован с показателем производительности труда, а заработки работников зависят от их производительности, в связи с чем душевой ВВП показывает, с одной стороны, технологический уровень страны, а с другой — уровень богатства её населения.

Второе обстоятельство связано с критерием значимости фиксируемых макроэкономических различий между странами. Ранее была предложена полезная классификация различий на макроуровне: *незначительными* могут считаться различия менее 10% в сравниваемых показателях, *существенными* — когда различия составляют более 10 и менее 100%, *принципиальными* — когда различия становятся более 100% [*Балацкий*, 2018]. Последняя группа различий предполагает, что кратные изменения (более чем в 2 раза) в каком-либо макроэкономическом показателе эффективности между двумя странами свидетельствуют о принципиальной несопоставимости уровня развития этих стран. Иными словами, кратные различия между душевым ВВП двух стран говорят о нахождении этих стран на совершенно разных стадиях развития.

Отталкиваясь от указанных двух обстоятельств, можно сформулировать два важных вывода на основе табл. 2. Во-первых, уровень технологического развития США принципиально превосходит аналогичное явление в Китае. При таком превосходстве Соединённых Штатов Китай просто ни по каким направлениям не может и не должен составить им конкуренцию. Во-вторых, карликовый Люксембург по технологическому развитию существенно превосходит США и принципиально оторвался от Китая. При такой диспозиции душевого ВВП именно Люксембург должен выступать главным генератором технологических инноваций в мире, а Китай по сравнению с ним фактически находится на феодальной стадии развития.

Несложно видеть, что оба сделанных вывода, по крайней мере, сомнительны, если не совершенно неправильны, хотя и базируются на безупречной макроэкономической логике.

Тем самым уже в этом пункте анализа мы сталкиваемся с некоторой неадекватностью традиционных страновых сопоставлений. Следовательно, макроэкономические сравнения нуждаются в дополнительной проверке.

Технологическое соревнование: визуальное сравнение

Если отталкиваться от критерия принципиальных макроэкономических различий, то превосходство США над Китаем по показателю душевого ВВП в 3,1 раза является таким, которое должно «переливаться» в общественную сферу и становиться видимым буквально воочию. Иными словами, созерцание бытовой жизни в США и КНР должно также показать принципиальное технологическое преимущество Америки. Однако в реальности всё обстоит прямо наоборот. Например, визуальное сравнение американского Нью-Йорка и китайского города Нинбо с 10 млн жителей показывает следующее: число бездомных на улицах Нью-Йорка огромно, тогда как в Нинбо их вообще нет; в метро Нью-Йорка кондиционеров вообще нет, а в метро Нинбо и других китайских городов они присутствуют повсеместно; автобусы американского мегаполиса шумят и выпускают вредные выхлопы, а в Нинбо все автобусы электрические — бесшумные и экологически чистые; оплата товаров в китайских магазинах осуществляется телефонами, а не карточками, пропуск даже в многоквартирных домах основан на распознавании лица и т.д. [*Попов*, 2025]. Эта картина полностью противоречит макроэкономическим данным.

Подобные «бытовые» примеры можно продолжать почти бесконечно. Например, китайская компания *Broad Sustainable Building* за две недели построила 30-этажный небоскрёб с сейсмоусточивостью в 9 баллов по шкале Рихтера[2]; китайские специалисты возвели многоэтажный отель «под ключ» за два дня[3]; для перестройки и расширения железнодорожного вокзала города Сиань в провинции Шэньси на северо-западе Китая потребовалось 9 часов и 1,5 тыс. рабочих[4]. Таких результатов США уже давно не демонстрируют.

Приведённые примеры позволяют поставить под сомнение истинность макроэкономического критерия технологической эффективности, ибо трудно предположить, чтобы макроданные и визуальные картины столь сильно противоречили друг другу.

Технологическое соревнование: инновационные рейтинги

Для выяснения ситуации на мировом рынке технологических инноваций независимым исследовательским центром Австралии *Australian Strategic Policy Institute* (ASPI) разработан Маяк (трекер) критических технологий (*Critical Technology Tracker*), представляющий собой уникальный набор данных для отслеживания ситуации в области критических технологий. Под таковыми понимаются технологии, имеющие основополагающее значение для современной экономики, общества, национальной безопасности, обороны, производства энергии, здравоохранения и климатической безопасности. *Critical Technology Tracker* охватывает 10% самых цитируемых научных публикаций за различные периоды времени с 2003 г. по настоящий день. Данные анализируются с целью выяснить, какие страны и организации (университеты, национальные лаборатории, компании и государственные учреждения) публикуют наибольшее количество инновационных и значимых исследований. Для этого используется информация о 10% самых цитируемых публикаций,

---

[2] FISHKI.NET. 30.12.2018. URL: https://fishki.net/2821930-beshenaja-strojka-v-kitae-postroili-30-jetazhnyj-otel-za-2-nedeli.html (дата обращения: 17.08.2026).

[3] Яндекс. URL: https://yandex.ru/video/preview/16236185488196857702 (дата обращения: 17.08.2026).

[4] Гудок. 17.01.2019. URL: https://gudok.ru/news/?ID=1450028 (дата обращения: 17.08.2026).

поскольку именно они оказывают наиболее сильное влияние на весь жизненный цикл технологий и с большей вероятностью ведут к получению патентов, стимулируют будущие исследовательские инновации и лежат в основе технологических прорывов.

Проект *Critical Technology Tracker* позволяет соотнести технологические успехи лидеров современной геополитической системы — США и Китая. Результаты указанной конкуренции двух стран приведены в табл. 3.

Таблица 3
Положение США и КНР на мировом рынке критических технологий

Показатель	Период времени			
	2003–2007	2018–2022	2019–2023	2020–2024
Общее число отслеживаемых критических технологий	64	64	64	74
Число технологий, по которым США занимают первое место	60	12	7	8
Число технологий, по которым КНР занимает первое место	3	52	57	66
Доля технологий, по которым США занимают первое место, %	93,8	18,8	10,9	10,8
Доля технологий, по которым КНР занимает первое место, %	6,2	81,2	89,1	89,2

Источник: составлено автором на основе данных источников: ASPI. URL: https://www.aspi.org.au/strategist-posts/aspis-critical-technology-tracker-2025-updates-and-10-new-technologies (access date: 17.08.2026). ASPI. URL: https://www.aspi.org.au/report/aspis-two-decade-critical-technology-tracker/ (access date: 17.08.2026).

Приведённые данные недвусмысленно свидетельствуют о лидерстве Китая. Причём поражает скорость произошедшей глобальной технологической рокировки: если в начале века КНР превосходила Америку только по 6% всех критических технологий, то к началу 2025 г. это преимущество возросло почти до 90%. Подобное преимущество разительно противоречит макроэкономическим пропорциям в душевом ВВП США и Китая.

Хотя даже тех данных, которые приведены в табл. 3, вполне достаточно для уяснения диспозиции в технологической сфере между двумя сверхдержавами, проект *Critical Technology Tracker* предполагает и другие важные индикаторы. Например, эксперты ASPI вычисляют риск монополизации для разных критических технологий, который может быть высоким, средним и низким. Расчёты показывают, что в 2024 г. высокий риск монополизации со стороны Китая был характерен для 24 из 64 критических технологий [*Wong-Leung, Robin, Cave,* 2024]. В 2025 г. были дополнительно изучены 10 новых критических технологий, из которых Китай лидирует в 8, а по 4 из них (облачные и периферийные вычисления, компьютерное зрение, генеративный ИИ и технологии интеграции сетей) имеет высокий рейтинг технологического монопольного риска, тем самым отражая значительную концентрацию экспертных знаний в китайских институтах. Общее число критических технологий с высоким риском монополизации со стороны Китая в 2025 г. достигло 41 из 74. Иными словами, если в 2024 г. 37,5% (более трети) рынка критических технологий подвергались опасности быть «закрытыми» внутри Китая, то в 2025 г. среди новых технологий эта величина поднялась до 40%, а в целом по всем технологиям до 55,4% (более половины). Таким образом, Китай не только успешно конкурирует с США, но явно их опережает и даже способен на монополизацию многих перспективных направлений.

Все приведённые факты подкрепляются и другими данными. Например, Китай также безоговорочно лидирует по количеству международных заявок, поданных в соответствии с Договором о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, PCT). Свои усилия по развитию исследований в области технологий КНР подкрепляет импортом талантов и знаний: пятая часть высокоцитируемых научных публикаций в Поднебесной подготовлена исследователями, получившими последипломное образование в странах альянса *Пяти глаз*, куда входят Австралия, Канада, Новая Зеландия, Великобритания и США. Хотя США пока ещё остаются основным местом работы для ведущих специалистов в области ИИ, их отрыв от КНР сокращается. Если в 2019 г. в Китае работало 11% ведущих исследователей в сфере ИИ, то к 2022 г. этот показатель достиг 28%, что свидетельствует о масштабном росте внутреннего сектора ИИ страны. Наконец, Китай — страна происхождения значительной части ведущих мировых исследователей в области ИИ (47% в 2022 г. по сравнению с 29% в 2019 г.). При этом всё больше китайских специалистов работают в отечественной промышленности[5].

Следует отметить, что доминирование Китая по многим направлениям, как правило, столь заметно, что не вызывает сомнения в серьёзности диагностированной ситуации. Например, по некоторым технологиям все 10 ведущих мировых исследовательских институтов, в которых ведутся передовые исследования, находятся в Китае и в совокупности публикуют в 9 раз больше значимых научных работ, чем страна, занимающая второе место — США [*Gaida, Wong-Leung, Robin, Cave*, 2023]. Иногда эксперты отмечают конкретные случаи технологического опережения КНР. Например, успехи Китая в создании гиперзвуковых ракет, способных нести ядерное оружие, застали американскую разведку врасплох в августе 2021 г. Между тем данные *Critical Technology Tracker* подтверждают состоявшийся факт: за последние пять лет в Китае было опубликовано 48,5% наиболее значимых научных работ в области современных авиационных двигателей, в том числе гиперзвуковых; в стране расположены 7 из 10 ведущих мировых исследовательских институтов в этой области [Ibid.].

Следует отметить, что все приведённые данные ASPI нельзя заподозрить в ангажированности и предвзятости. Дело в том, что, как уже отмечалось ранее, Австралия находится в весьма сложном и щекотливом состоянии — между военно-политическим и культурным альянсом с США и географической близостью с Китаем, что ведёт к экономической зависимости от него. В связи с этим ASPI стремится выработать предложения по балансированию интересов Австралии между США и КНР путём правильного сотрудничества с ними в области критических технологий. Таким образом, зелёный континент кровно заинтересован в правильном понимании складывающейся технологической диспозиции между супердержавами, чем и обусловлен тот масштабный мониторинг, который осуществляет ASPI.

К сказанному следует добавить ещё один небезынтересный момент. Дело в том, что в рейтингах ASPI в десятку стран-лидеров вошли Индия и Иран. Обе эти страны находятся в нижней части рейтинга душевого ВВП, что в очередной раз вызывает когнитивный диссонанс. Тем самым рассматриваемый нами технологический парадокс характерен не только для пары США/КНР, но и для других стран, что свидетельствует о его возрастающем значении и явном масштабировании.

---

[5] Технологический отрыв Китая. Альтернатива Западу в науке и патентах. РОСКОНГРЕСС. URL: https://roscongress.ru/materials/tekhnologicheskiy-otryv-kitaya-alternativa-zapadu-v-nauke-i-patentakh/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 17.08.2026).

Технологическое соревнование: проектные данные

Помимо результатов инновационно-технологического сектора, изучаемых экспертами ASPI, экономика Поднебесной генерирует множество других конкретных проектов, которые свидетельствуют о солидном уровне развития страны.

Так, в 2024 г. британский журнал *Economist* опубликовал обзор научно-исследовательской работы в Китае. В нём констатировалось, что из 14 главных направлений исследований, определяющих передовую технологическую повестку современности, в 8 (материаловедение, химия, машиностроение, информатика, экология, сельское хозяйство, физика, математика) Китай безоговорочно лидирует в мире (т.е. на китайских авторов приходилось более 50% всех лучших статей в мире в научных журналах, а лучшими считались те статьи, которые входили в 1% самых цитируемых). То есть в 58% всех ключевых сфер знания Китай уже не просто был мировым лидером, а совершал открытий и разработок больше, чем весь остальной мир, вместе взятый [*Попов*, 2025].

В 2026 г. издание *The Verge* со ссылкой на свой обновлённый рейтинг заявило о том, что обладателем самого быстрого суперкомпьютера в мире стал Китай, что случилось впервые после 2017 г., когда Поднебесная уже удостаивалась подобного звания. Китайский суперкомпьютер *LineShine*, расположенный в Национальном компьютерном центре в Шэньчжэне, потеснил с первой строчки рейтинга американскую систему *El Capitan*. *LineShine* и стал первым суперкомпьютером в истории, преодолевшим отметку в 2000 экзафлопс, а его производительность на 20% выше аналогичного показателя *El Capitan*, занимающего второе место. Первая особенность состоявшегося лидерства Китая состоит в том, что архитектура *LineShine* является аутентичным ноу-хау Поднебесной, ибо она не использует графические процессоры, которые принято считать основой современных суперкомпьютеров. Вместо этого она опирается на 45 тыс. процессоров *LX2*, каждый из которых насчитывает 304 ядра с тактовой частотой 1,55 ГГц, которые объединены через специализированную высокоскоростную низколатентную сеть под названием *LingQi*. Хотя у данной версии китайского суперкомпьютера есть существенный изъян, связанный с высоким энергопотреблением, это не обесценивает достижений китайских инженеров.

Вторая особенность рассмотренного лидерства состоит в том, что оно состоялось в условиях торговых ограничений США, когда администрация Д. Трампа последовательно блокировала поставки высокопроизводительных чипов китайским заказчикам и ввела масштабные тарифы на торговлю между двумя странами. В ответ на это Китай сделал ставку на более доступные универсальные процессоры[6].

В 2026 г. компания *Bloomberg* со ссылкой на новые отраслевые данные сообщила, что китайские производители гуманоидных роботов обеспечили более 97% мировых поставок в первой половине 2026 г. В этот период шанхайская компания *Agibot* обошла другую китайскую компанию *Unitree Robotics*, базирующуюся в Ханчжоу, и заняла первое место по доле рынка, обеспечив себе 44% мировых поставок роботов. Эти показатели значительно превосходят объёмы поставок таких ведущих американских компаний, как *Tesla Inc.*, *Figure AI Inc.* и *Agility Robotics Inc.*, что лишний раз демонстрирует темпы развития отрасли в Китае[7].

В том же 2026 г. стартовал новый этап космической гонки между США и Китаем, разница у которых в сроках высадки на Луну составляет всего несколько месяцев. Администратор NASA Дж. Айзекман заявил, что США и Китай сейчас соревнуются за освоение Луны. Он признал, что Китай может обогнать США в этой космической гонке.

---

[6] RTVI. URL: https://rtvi.com/news/eto-poslanie-ssha-kitaj-zavladel-samym-bystrym-superkompyuterom-v-mire/ (дата обращения: 17.08.2026).

[7] @ФИНАНСЫ. URL: https://finance.mail.ru/article/97-mirovyh-postavok-gumanoidnyh-robotov-obespechivaet-kitaj-issledovanie-69221991/ (дата обращения: 17.08.2026).

По его словам, Китай развивается очень быстро: в Пекине планируют отправить своих тайконавтов на Луну до 2030 г., а, возможно, уже и в 2029 г., тогда как США рассчитывают высадить астронавтов на спутник Земли к концу 2028 г. Разница между планами стран всего в несколько месяцев, и Поднебесная способна сдвинуть её в свою пользу[8].

К сказанному можно добавить множество других показательных примеров: Китай сегодня имеет собственную систему глобальной навигации *BeiDou*, самый большой в мире телескоп *FAST* (сферический телескоп с 500-метровой апертурой) в провинции Гуйчжоу, свою собственную орбитальную станцию «Тяньгун», в 2024 г. он доставил грунт с обратной стороны Луны и, как говорилось выше, планирует до 2030 г. высадить на Луне астронавтов, а с 2031 г. начать строительство научной лунной станции. Китай разрабатывает свой широкофюзеляжный самолет *COMAC C929* — конкурент широкофюзеляжным *Boeing* и *Airbus*, а в 2024 г. такси без водителей уже разъезжали в Пекине, Чунцине, Шэньчжэне и Ухане; в провинции Сычуань в небо поднялся первый в мире беспилотный транспортный самолет; лидирует Поднебесная в производстве электромобилей, аккумуляторов, солнечных батарей, высокоскоростных поездов, в передаче электроэнергии на дальние расстояния и т.п. [*Попов*, 2025].

Помимо успехов Китая у себя на родине для него характерны и весьма впечатляющие успехи за её пределами. Например, на рынке производства солнечной энергии китайские компании почти полностью вытеснили американские фирмы не только у себя в Китае, но и на территории США [*Толкачев*, 2024]. Всё это свидетельствует о колоссальном технологическом потенциале КНР и никак не вписывается в общую макроэкономическую картину табл. 2.

К сказанному можно добавить, что технологический рывок Китая — не временное и однобокое явление, характерное для развивающейся страны на ранней стадии модернизации. Наоборот, в литературе отмечается, что с начала XXI в. в Поднебесной происходила столь же активная перестройка всей социальной модели развития [*Обзорный доклад*…, 2011; *Плискевич*, 2026]. Таким образом, наметившееся китайское технологическое лидерство опирается на прочную социальную базу и представляет собой многомерное экономическое явление, носящее системный характер.

Объяснение технологического парадокса: производственный потенциал

Данные предыдущих разделов можно представить в виде серии макро- и мезопоказателей для двух стран — США и КНР. При этом в отличие от неравенства по душевому ВВП, действующего в пользу США, все эти показатели дадут обратные неравенства в пользу Китая. Тем самым формальное условие технологического парадокса выполнено. Следующим шагом должно стать простое объяснение данного явления.

В настоящее время наиболее очевидный и рациональный подход к такому объяснению базируется на очистке ВВП от непродуктивных услуг. Такую «чистку» предпринял Э. Тодд для объяснения подозрительно слабых производственных возможностей США. Для этого он использовал простую формулу для оценки реального производственного потенциала страны [*Тодд*, 2025]:

$$R = \alpha + k\beta, \quad (1)$$

где R — мультипликатор ВВП с учётом его реального товарного наполнения (%); α — доля сектора производства товаров в ВВП (материальное производство); k — коэффициент полезного действия сектора услуг; β — доля сектора услуг в ВВП (непроизводственная сфера) (%).

[8] @НАУКА. URL: https://science.mail.ru/news/52344-glava-nasa-priznal-chto-kitaj-mozhet-obognat-ssha-v-kosmicheskoj-gonke/ (дата обращения: 17.08.2026).

В данной формуле (1) коэффициент *k* представляет собой величину, определяемую эвристически для сектора США. Например, Тодд полагает, что непроизводственная сфера США предоставляет людям услуги, эффективность или даже полезность которых не всегда очевидна. По его мнению, этот сектор страдает от паразитической массы работников, деятельность которых не соответствует никакому реальному производству богатства. Его эвристическая оценка коэффициента полезного действия этого сектора составляет 0,4. Примечательно, что после таких корректировок порядок богатства на душу населения в разных странах стал совпадать с порядком показателей по уровню младенческой смертности, что служит своеобразным критерием правильности самих корректировок.

В общем виде окончательная калькуляция душевого ВВП США у Тодда выглядит следующим образом:

$$R = 20\% + 0{,}4 * 80\% = 52\%. \quad (2)$$

Таким образом, при k=0,4 производственный потенциал США составляет R=0,52. Вне всякого сомнения, это весьма солидная корректировка, однако даже она не способна полностью объяснить технологический парадокс.

Так, если номинальное преимущество в душевом ВВП США над Китаем в 3,07 скорректировать на мультипликатор R=0,52, то получим сохранение преимущества США на уровне в 1,6 раза. Такое превосходство перестаёт быть принципиальным, но всё-таки по-прежнему остаётся существенным. Следовательно, корректировка и пересчёт душевого ВВП с учётом реальности производимого дохода до конца не объясняет технологический парадокс.

Разумеется, нам не известно истинное соотношение в технологических уровнях США и КНР, однако из того, что мы рассмотрели ранее, неявно вытекает представление о хотя бы приблизительном технологическом паритете двух стран. В этом смысле преимущество США в 1,6 раза по-прежнему кажется чрезмерным, следовательно, и метод макроэкономической корректировки душевого ВВП недостаточен для полного объяснения рассматриваемого явления.

Объяснение технологического парадокса: структурный фактор

Одно из возможных объяснений технологического парадокса связано с принципиально разной структурой экономики США и КНР. Общая идея этого объяснения состоит в следующем.

Экономика КНР по численности занятых примерно в 4,1 раза больше, чем в США. Это означает, что внутри экономики Китая можно разместить примерно четыре американские экономики. Разумеется, эти четыре экономики не равны по производительности труда экономике американской. Для простоты предположим, что в КНР есть три сектора экономики, один из которых по производительности труда равен американской, один — превышает её и один — гораздо менее эффективен, чем экономика США. В среднем эти три китайские субэкономики могут существенно различаться не только уровнем относительной производительности труда (относительно США!), но и размером. Тогда усреднение их параметра производительности будет ниже, чем в среднем в США, но при этом в недрах Китая могут работать два крупных сектора экономики, которые равны и даже превосходят технологический уровень в США, за счёт чего Поднебесная будет опережать своего геополитического конкурента в конкретных областях и проектах. Тогда на макроуровне Китай за счёт усреднения трёх совершенно разных в технологическом отношении секторов будет сильно проигрывать Соединённым Штатам, а по результатам деятельности из-за того, что два китайских передовых сектора по численности занятости больше, чем экономика США, станет опережать Америку.

Иными словами, в составе экономики КНР, скорее всего, существуют передовые сектора, по размерам и эффективности сравнимые с экономикой США, но остальная часть её экономики относится к разряду низкотехнологичной. Тогда высокотехнологичные сектора Китая генерируют передовые результаты на мировом уровне, что даёт удивительные результаты на микро- и мезоуровне, а низкотехнологичные сектора обеспечивают Поднебесную всем ей необходимым. Но при агрегировании статистических показателей в единый макроиндикатор «тянут» его вниз и формируют в целом непритязательную картину.

Надо сказать, что такой структурный эффект возможен только благодаря огромным размерам одной из сравниваемых стран. Нечто подобное имело место, когда прорабатывалась идея о том, что в страновых исследованиях доходного и имущественного неравенства китайские провинции следует сравнивать с европейскими странами; в противном случае общая картина для Поднебесной может казаться неправомерно пессимистичной [*Popov*, 2022]. Например, простые расчёты показывают, что в Китае коэффициент Джини составляет практически столько же, сколько в США и в ЕС, если последние рассматривать не как совокупность стран и штатов, а как одну территорию. Но при этом неравенство в Китае в основном связано с различиями в доходах между провинциями (24 п.п.), равно как в Европе — между странами (23 п.п.), а не с различиями в доходах внутри провинций и стран. В США же, наоборот, из более 40% общего коэффициента Джини лишь 6 п.п. связаны с неравенством в доходах между штатами. Отсюда вытекает важный вывод: если Китаю удастся сократить разрыв в доходах между своими провинциями до уровня, близкого к неравенству между штатами США, тогда общее неравенство между гражданами Поднебесной упадёт до рекордно низкого уровня — немногим более 20% [*Попов*, 2025].

Аналогия в оценке неравенства доходов и душевого ВВП очевидна. Китай состоит из провинций, которые сопоставимы с европейскими странами, а такие крупные территориальные образования сильно различаются между собой по объективным обстоятельствам. Также и экономика Китая состоит из большого числа отраслей, некоторые из которых по масштабу эквивалентны целым странам, в связи с чем разрыв в производительности труда этих отраслей объективно может быть весьма велик, что не препятствует другим отраслям и компаниям достигать самых высоких технологических параметров.

Наличие крайне разнообразной по технологическому уровню национальной экономики во многих случаях является прямым следствием её размера и догоняющим характером развития. Процессы создания и распространения новых технологий при их достаточной интенсивности со временем приведут к росту средних показателей, но даже в этом случае не устранят технологических перепадов в разных секторах [*Полтерович*, *Хенкин*, 1988; *Полтерович*, *Хенкин*, 1989]. Всё это создаёт ситуацию, когда в большой экономике зачастую действуют два несопоставимых сектора — высокотехнологичный, ответственный за передовые результаты мирового уровня, и низкотехнологичный, обеспечивающий страну всем необходимым и амортизирующий социальные проблемы. Эту же идею можно сформулировать в терминах распределения секторов экономики по уровню производительности — в Китае диапазон различий в производительности гораздо выше, чем, например, в США. В результате в экономике Поднебесной образуется довольно большой «хвост» в распределении низкопроизводительных отраслей, который «тянет» обобщённые показатели вниз.

Рассмотренная идея о структурном факторе, лежащем в основе технологического парадокса, нуждается в более строгом исследовании на основе моделирования, однако эта задача выходит за рамки данной статьи.

Особо подчеркнём, что кажущаяся простой и естественной идея проверки структурной гипотезы путём построения распределения отраслей двух экономик по уровню производительности труда не может быть реализована. Это связано с тем, что производительность

труда для непроизводственной сферы, и в особенности для сектора исследований и разработок, не имеет смысла. Фактически здесь мы попадаем в ту самую ловушку, которую рассматривал Э. Тодд при корректировке ВВП. Таким образом, задача должна решаться на более абстрактном теоретическом уровне с построением структурной модели для обеих стран.

Заключение

В статье рассмотрено важное, но ускользающее от внимания экономистов явление, связанное с противоречием между, с одной стороны, макро-, а с другой — мезо- и микроданными при оценке технологического уровня страны. Наиболее остро это противоречие проявляется при сравнении душевого ВВП для США и КНР, когда преимущество первой страны составляет три раза и свидетельствует о её принципиальном технологическом превосходстве. В то же время данные ASPI показывают, что Китай почти по 90% всех критических технологий занимает первое место в мире, уверенно обгоняя США. Такие противоречия подтверждаются другими данными — от визуальных бытовых картин жизни двух стран до отдельных высокотехнологичных проектов. Обнаруженное противоречие в работе получило название технологического парадокса, который нуждается в системном объяснении.

Одно из возможных объяснений данному явлению даёт корректировка душевого ВВП с позиций его реального производственного потенциала. Такую процедуру предложил и осуществил Э. Тодд, однако, как оказывается, этот подход позволяет уменьшить пресловутое превосходство США в два раза, но всё-таки оставляет его по-прежнему значимым — на уроне разрыва в 1,5 раза. В статье предложено альтернативное объяснение на основе учёта структурного фактора крупной экономики. Согласно этому подходу, экономика Китая вмещает в себя три экономики разного технологического уровня — превосходящую средний уровень производительности труда в США, равную и сильно уступающую этому уровню. В таком случае высокотехнологичные сектора Китая могут давать результаты лучше, чем в США, а низкотехнологичные сектора механически ухудшают его средние показатели производительности, что и позволяет совместить одновременно наблюдаемые отставание и превосходство.

В перспективе технологический парадокс будет распространяться на всё большее число стран — Индию, Россию, Иран и др. Генеральный вывод проведённого исследования состоит в том, что при сравнении государств, кратно различающихся по масштабным показателям, простые методы перестают работать. Это положение требует пересмотра многих экономических выводов, ставших за последние десятилетия незыблемыми.

Структурное объяснение технологического парадокса дано в самом общем виде на содержательном уровне. Вместе с тем оно предполагает более тщательное рассмотрение с построением структурной модели данного явления. Эта работа может стать логическим развитием предложенной базовой схемы объяснения.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2018). Ущерб России от международных санкций: переосмысливая факты // *Мир новой экономики*. Т. 12. №3. С. 36–45.

Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2025). Россия перед лицом демографических вызовов: угрозы и возможности // *Вестник Московского университета.* Серия 6. *Экономика.* Т. 60. № 4. С. 206–230. DOI: 10.55959/MSU0130-0105-6-60-4-11.

Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010). (2011) / Под общ. ред. Н.И. Лапина. — М.: Весь Мир.

Плискевич Н.М. (2026). Концептуальное пространство исследования трансформационных процессов // *Вопросы теоретической экономики*. № 2. С. 68–85. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_2_68_85.

Полтерович В.М., Хенкин Г.М. (1988). Эволюционная модель взаимодействия процессов создания и заимствования технологий // *Экономика и математические методы*. № 6. С. 1071–1083.

Полтерович В.М., Хенкин Г.М. (1989). Эволюционная модель экономического роста // *Экономика и математические методы*. № 3. С. 518–531.

Помозова Н.Б., Литвак Н.В. (2025). Военный искусственный интеллект в США и КНР: сотрудничать нельзя воевать // *Полис. Политические исследования*. № 3. С. 7–24. DOI: 10.17976/jpps/2025.03.02.

Попов В.В. (2025). *Китайская модель. Почему Китай раньше отставал от Запада, а теперь его обгоняет*. — М.: Fortis Press.

Тодд Э. (2025). *Поражение Запада*. — М.: АСТ.

Толкачев С.А. (2024). Американо-китайское соперничество на рынке солнечной энергии США // *Мировая экономика и мировые финансы*. Т. 3. № 4. С. 5–13. DOI: 10.24412/2949-6454-2024-0290.

Чудинова К.О. (2026). «Гонка технологий» между США и КНР: борьба за лидерство на рынках высокотехнологичной продукции // *США & Канада: экономика, политика, культура*. № 3. С. 92–108. DOI: 10.7868/S3034604526030072.

Юдина Т.Н., Яо Л. (2025). Технологическое соперничество между Китаем и США: столкновение цифровых инициатив Си Цзиньпина и трампономики 2.0 // *Проблемы Дальнего Востока*. № 2. С. 27–42. DOI: 10.31857/S0131281225020029.

Branstetter L. (2024). Export controls and U.S.-China technology competition in an interdependent world // *Working paper, Brookings' Economic Studies*. May.

Danilin I.V. (2021). The U.S. — China Technological War: Digital Technologies as a New Factor of World Politics? // *Russia in global affairs*. Vol. 19. No. 4. Pp. 78–96. DOI: 10.31278/1810-6374-2021-19-4-78-96.

Gaida J., Wong-Leung J., Robin S., Cave D. (2023). *ASPI's Critical Technology Tracker: The global race for future power.* The Australian Strategic Policy Institute. Report. No. 69/2023.

Kawsar U.M. (2026). From Silicon Valleys to Superpowers: The US–China Tech Rivalry in the Age of Artificial Intelligence // *World Affairs*. Vol. 189. No. 1. Pp. 1–13. DOI: 10.1002/WAF2.70049.

Lee S. (2024). U.S.-China Technology Competition and the Emergence of Techno-Economic Statecraft in East Asia// *Journal of Chinese Political Science*. Vol. 29. No. 3. Pp. 397–416. DOI: 10.1007/s11366-023-09878-8.

Mayer M., Lu Y.-C. (2025). Global structures of digital dependence and the rise of technopoles // *New Political Economy*. Vol. 30. No. 5. Pp. 755–774. DOI: 10.1080/13563467.2025.2497766.

Popov V. (2022). Why Europe looks so much like China: Big government and low income inequalities // *Asia and the Global Economy.* Vol. 2. No. 1. Pp. 1–17. DOI: 10.1016/j.aglobe.2022.100024.

Ryan M., Burman S. (2025). Globalization, Primacy, and the US–China Tech War in "Emerging and Foundational Technologies" // *The Chinese Journal of International Politics*. Vol. 18. No. 4. Pp. 406–429. DOI: 10.1093/CJIP/POAF011.

Tosson Ibrahim N. (2025). The Impact of AI on Global Power Shifts: A Case Study of U.S.-China Rivalry // *China Quarterly of International Strategic Studies*. Vol. 11. No. 3. Pp. 281–309. DOI: 10.1142/S2377740025500137.

Wong-Leung J., Robin S., Cave D. (2024). *ASPI's two-decade Critical Technology Tracker: The rewards of long-term research investment.* — Canberra: The Australian Strategic Policy Institute.

REFERENCES

Balatsky E.V. (2018). Russia's damage from international sanctions: rethinking the facts // *The world of new economy.* Vol. 12. No. 3. Pp. 36–45. (In Russ.).

Balatsky E.V., Ekimova N.A. (2025). Russia facing demographic challenges: threats and opportunities // *Lomonosov Economics Journal.* Vol. 69. No. 4. P. 206–230. DOI: 10.55959/MSU0130-0105-6-60-4-11. (In Russ.).

Branstetter L. (2024). Export controls and U.S.-China technology competition in an interdependent world// *Working paper, Brookings' Economic Studies*. May.

China Modernization Report Outlook (2001–2010). (2011). Ed. N.I. Lapin. M.: Ves' Mir. (In Russ.).

Chudinova K.O. (2026). "The Technology Race" between the USA and China: the Struggle for Leadership in High-Tech Product Markets // *USA & Canada: Economics, Politics, Culture*. No. 3. Pp. 92–108. DOI: 10.7868/S3034604526030072. (In Russ.).

Danilin I.V. (2021). The U.S. — China Technological War: Digital Technologies as a New Factor of World Politics? // *Russia in global affairs*. Vol. 19. No. 4. Pp. 78–96. DOI: 10.31278/1810-6374-2021-19-4-78-96.

Gaida J., Wong-Leung J., Robin S., Cave D. (2023). *ASPI's Critical Technology Tracker: The global race for future power.* The Australian Strategic Policy Institute. Report. No. 69/2023.

Kawsar U.M. (2026). From Silicon Valleys to Superpowers: The US–China Tech Rivalry in the Age of Artificial Intelligence // *World Affairs*. Vol. 189. No. 1. Pp. 1–13. DOI: 10.1002/WAF2.70049.

Lee S. (2024). U.S.-China Technology Competition and the Emergence of Techno-Economic Statecraft in East Asia // *Journal of Chinese Political Science*. Vol. 29. No. 3. Pp. 397–416. DOI: 10.1007/s11366-023-09878-8.

Mayer M., Lu Y.-C. (2025). Global structures of digital dependence and the rise of technopoles // *New Political Economy*. Vol. 30. No. 5. Pp. 755–774. DOI: 10.1080/13563467.2025.2497766.

Pliskevich N. (2026). Conceptual Space for Researching of the Transformation Processes // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 2. Pp. 68–85. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_2_68_85. (In Russ.).

Polterovich V.M., Khenkin G.M. (1988). An evolutionary model of the interaction between the processes of technology creation and adoption // *Economics and the Mathematical Methods*. No. 6. Pp. 1071–1083. (In Russ.).

Polterovich V.M., Khenkin G.M. (1989). Evolutionary model of economic growth // *Economica i Mathematicheskie Methodi*. No. 3. Pp. 518–531. (In Russ.).

Pomozova N.B., Litvak N.V. (2025). Military Artificial Intelligence in the U.S. and PRC: cooperate and don't fight? // *Polis. Political Studies*. No. 3. Pp. 7–24. DOI: 10.17976/jpps/2025.03.02. (In Russ.).

Popov V. (2022). Why Europe looks so much like China: Big government and low income inequalities // *Asia and the Global Economy.* Vol. 2. No. 1. Pp. 1–17. DOI: 10.1016/j.aglobe.2022.100024.

Popov V.V. (2025). *The Chinese Model. Why China Used to Lag Behind the West and Now Is Outpacing It.* — M.: Fortis Press. (In Russ.).

Ryan M., Burman S. (2025). Globalization, Primacy, and the US–China Tech War in "Emerging and Foundational Technologies" // *The Chinese Journal of International Politics*. Vol. 18. No. 4. Pp. 406–429. DOI: 10.1093/CJIP/POAF011.

Todd E. (2025). *The Defeat of the West.* — M.: AST. (In Russ.).

Tolkachev S.A. (2024). U.S.-China rivalry in the U.S. solar market // *World Economy and World Finance*. Vol. 1. No. 4. Pp. 5–13. DOI: 10.24412/2949-6454-2024-0290. (In Russ.).

Tosson Ibrahim N. (2025). The Impact of AI on Global Power Shifts: A Case Study of U.S.-China Rivalry// *China Quarterly of International Strategic Studies*. Vol. 11. No. 3. Pp. 281–309. DOI: 10.1142/S2377740025500137.

Wong-Leung J., Robin S., Cave D. (2024). *ASPI's two-decade Critical Technology Tracker: The rewards of long-term research investment.* — Canberra: The Australian Strategic Policy Institute.

Yudina T.N., Yao L. (2025). Technological rivalry between China and the United States: the clash of Xi Jinping's digital initiatives and Trumpomics 2.0 // *Far Eastern Studies.* No. 2. Pp. 27–42. DOI: 10.31857/S0131281225020029. (In Russ.).

Балацкий Евгений Всеволодович
ORCID: 0000-0002-3371-2229
evbalatsky@inbox.ru

Evgeny Balatsky
Doctor of Sciences (Economics), Chief Researcher, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (Moscow)
ORCID: 0000-0002-3371-2229
evbalatsky@inbox.ru

THE TECHNOLOGICAL PARADOX: ESSENCE, EMPIRICAL BASIS, AND EXPLANATIONS

Abstract. The article examines the phenomenon of the technological paradox, the essence of which lies in the existence of fundamental contradictions between, on the one hand, macroeconomic data, and, on the other hand, meso- and microeconomic data when assessing the technological level of different countries. This contradiction manifests itself most acutely when comparing the United States and China: on the one hand, GDP per capita registers a threefold superiority of America in technological development; on the other hand, ASPI data show that China ranks first in the world in nearly 90% of all critical technologies and confidently outpaces the United States. This contradiction is corroborated by other data and requires a systematic explanation. One such explanation has been proposed by E. Todd, which involves adjusting GDP per capita from the perspective of its real productive potential. However, the calculations performed showed that this approach can only partially explain the technological paradox, prompting the proposal of an alternative explanation based on taking into account the structural factor. According to this approach, China's economy consists of three sectors at different technological levels: in the first (advanced) sector, the average level of labor productivity is higher than that in the United States; in the second (high-tech) sector, it is equal; and in the third (low-tech) sector, it is lower. Such technological heterogeneity of China's economy, on the one hand, allows it to generate results better than those of the United States, while on the other hand, it accounts for its low macroeconomic indicators. This effect makes it possible to reconcile China's simultaneous lag and superiority relative to the United States.

Keywords: *technological progress, technological paradox, international comparisons, economic structure.*
JEL: B41, E02, F62.

В.В. Вольчик
д.э.н., профессор, Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону)

ИДЕОЛОГИИ В ДИСКУРСАХ АКАДЕМИЧЕСКИХ ЭКОНОМИСТОВ (по материалам фокус-групп)[1]

Аннотация. Статья посвящена анализу идеологий в дискурсе российского академического сообщества экономистов. Идеология рассматривается в шумпетерианской традиции как неустранимый «донаучный когнитивный акт», который оказывает влияние на экономическое моделирование и содержание образовательных курсов. Эмпирическую базу составили материалы трёх фокус-групп, проведённых в апреле–июне 2026 г. с участием 24 представителей академического сообщества из шести федеральных округов России. Транскрипты фокус-групп анализировались с применением латентного тематического анализа, ориентированного на выявление имплицитных ценностных установок, концептуальных рамок и организующих смыслов высказываний респондентов. В ходе анализа транскриптов фокус-групп были выделены следующие шесть тем: идеологизация против научной нейтральности, идентичность и поиск «особого пути», границы государственного вмешательства и идеологии, экономический и технологический суверенитет, эволюция академической среды и экономического образования, идеология и интернационализация экономической науки. Показано, что участники фокус-групп, как правило, не рассматривают идеологию исключительно в качестве внешнего по отношению к науке искажающего фактора. Идеология понимается ими одновременно как неизбежная рамка экономического познания, потенциальный источник ограничений и возможный стимул к развитию новых исследовательских направлений. В дискурсе экономистов преобладают не изолированные идеологические позиции, а сочетания различных идеальных типов идеологий. Исследование открывает новые перспективы для изучения влияния идеологических факторов на развитие научных школ и образовательных практик. Подчёркивается необходимость исследований идеологических оснований экономического знания, развития теоретического плюрализма и расширения диалога между различными направлениями российской экономической науки.

Ключевые слова: *экономические идеологии, российская экономическая наука, тематический анализ, научный дискурс, теоретические нарративы, экономическое образование.*
JEL: A14, A22, B41
УДК: 330.101
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_21_36
© В.В. Вольчик, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Вольчик В.В.* Идеологии в дискурсах академических экономистов (по материалам фокус-групп // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 21–36. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_21_36.
FOR CITATION: *Volchik V.* Ideologies in the Discourses of Academic Economists (Based on Focus Group Data) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 21–36. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_21_36.

[1] Благодарность: Исследование выполнено за счёт гранта Российского научного фонда No. 24-18-00665, https://rscf.ru/project/24-18-00665/. «Идеологический ландшафт российской экономической науки» в Южном федеральном университете.

Введение

В общественных науках нередко сосуществуют и, более того, попадают в учебники теории и высказывания, которые дают диаметрально противоположные объяснения тем или иным хозяйственным феноменам [*Ореховский, Разумов*, 2025]. Разногласия между экономистами, которые принадлежат разным школам, могут усиливаться по идеологическим основаниям. Зачастую проникновение идеологии в экономическую теорию происходит через «фундаментальные парадигмы» [*Samuels*, 1992].

В сложные времена для формирования конструктивной экономической повестки идеологические и групповые разногласия можно сглаживать. Для этого важно понимать, какие из комбинаций идеологических типов предлагают релевантные «ментальные модели» [*North*, 1994. P. 363] для объяснения происходящих процессов при разработке стратегий развития. Наше исследование идеологий направлено на выявление комбинаций идеальных типов идеологий в работах и дискурсах учёных-экономистов.

Исследования по методологии и истории экономической мысли позволяют в явном виде показать, как идеологические предпочтения, будучи «донаучными когнитивными актами», влияют на развитие социальных наук вообще и экономической науки в частности [*Ross*, 1991; *Klein*, 2013]. Экономическая наука в своей истории знает немало периодов, когда именно идеологические основания оказывались в основе возникновения новых теорий и научных школ.

Культурный контекст и доминирующие в явной или неявной формах идеологии значительно влияли на формирование «канона» экономической науки, который обычно относят к её мейнстриму: «…та версия экономической науки, которая стала преобладать в XX веке, была сформирована тем специфическим американским культурным контекстом, в котором она развивалась. Этот контекст поощрял экономическую науку, которая имитировала скорее естественные, чем исторические науки и была глубоко укоренена в классической идеологии либерального индивидуализма» [*Бегельсдайк, Маселанд*, 2016. С. 144]. Доминирование канона экономической науки как варианта естественных дисциплин значительно укрепилось за последние десятилетия. Мировая экономическая наука характеризуется значительной степенью концентрации (по сравнению с другими социальными дисциплинами), которая характеризуется подавляющим лидерством узкого круга журналов, научных институтов и региональных центров, что приводит к интеллектуальной блокировке (intellectual lock-in) её развития [*Glötzl, Aigner*, 2019. P. 400]. Региональные исследования, например развития немецкоязычной экономической науки, подтверждают эту тенденцию доминирования неоклассического мейнстрима и маргинализации гетеродоксальных и плюралистических направлений [*Kapeller, Puehringer, Grimm*, 2022].

Господствующая идеология в экономической теории создаёт среду, в которой развиваются различного рода барьеры для распространения идей, не соответствующих мейнстриму: «Возникает вопрос, почему одни идеи, созданные в академической среде, считаются приемлемыми, а другие — маргинальными. Миром могут править идеи, но это не означает, что им правят любые идеи. Нам всё ещё необходимо задаться вопросом, что придаёт одним экономическим идеям “жизнеспособность”, а другим ставит препятствия для их реализации» [*Skidelsky*, 2020. P. 130].

На практике довольно сложно отделить «идеологические» и «методологические» составляющие «донаучных когнитивных актов» [*Шумпетер*, 2012], которые рутинно используются учёными. Поэтому идеологические и методологические убеждения экономистов могут влиять на «видение экономики при построении моделей» [*Тамбовцев*, 2024. С. 11] или возникновение различных форм «однобокого анализа экономической реальности» [*Ананьин*, 2009. С. 137].

В экономической науке в её мейнстримном варианте используемый научный метод стал главным аргументом в плане стремления к получению «объективной картины» в противовес различного рода идеологическим искажениям. Однако, несмотря на декларации в неидеологизированности «настоящей науки», вопрос об идеологической направленности экономической науки по-прежнему остаётся в научной повестке: «Связь между идеологией и экономической наукой сложна. Дело не в том, что идеология искажает выводы аргумента. Скорее она вторгается в саму структуру или "моделирование" аргумента — в основные предположения (равновесие, оптимизация), выбор изучаемой проблемы, выбор соответствующих переменных, отбор данных, выбор одной модели вместо другой: короче говоря, в исследовательские программы, которые проводят экономисты. Таким образом, экономическая наука может демонстрировать сильную идеологическую направленность, придерживаясь при этом общепринятых канонов научного исследования. Её научный метод защищал от обвинений в идеологической предвзятости или подчинении власти» [*Skidelsky*, 2020. P. 136].

В академическом сообществе экономистов существуют различные каналы коммуникации, по которым идёт распространение «видения экономики при построении моделей», что связано с развитием как теоретических, так и идеологических дискуссий. Понимать современное состояние сообщества российских экономистов важно также для правильной оценки идеологических течений и их связи с распространёнными теоретическими нарративами.

На развитие российского академического сообщества экономистов также оказывают влияние идеологические убеждения. Влияние идеологии может быть явным и латентным. Формирование научных школ, различных объединений или ассоциаций может быть связано с различными комбинациями идеальных идеологических типов. Однако необходимо отметить, что разнообразие экономических идеологий позволяет сохранять конкуренцию идей.

В известном исследовании Филиппа Тетлока было выявлено, что эксперты, которые зарабатывали на жизнь анализом политических и экономических тенденций, лучше справлялись с прогнозами, если шире использовали аналитические инструменты и демонстрировали более широкий кругозор и более «эклектичные» подходы [*Tetlock*, 2005]. Идеологические убеждения также играли значимую роль в прогнозировании, и такие убеждения были ярче выражены у экспертов, придерживающихся «больших идей» и менее склонных к плюрализму в использовании различных подходов: «Некоторые [эксперты] были социалистами (предпочитавшими государственный контроль над стратегически важными направлениями экономики), другие — фундаменталистами свободного рынка (сторонниками минимального регулирования). Какими бы ни были их идеологические отличия, объединяла всех экспертов крайняя идеологизированность мышления. Они пытались уместить комплексные проблемы в облюбованные ими причинно-следственные шаблоны, а всё, что не помещалось, отбрасывали как помехи, не имеющие отношения к делу. Категорически не приемля неопределённость, они толкали свои аналитические выкладки к границе (а иногда и выталкивали за неё), используя термины вроде "кроме этого" и "более того" и складывая одну на другую причины, по которым они должны быть непременно правы, а остальные — ошибаться. В результате эксперты были необычайно уверены в себе и имели большую склонность объявлять вещи "невозможными" или "непременными"» [*Tetlock, Gardner*, 2015. P. 68-69].

В рамках дискурса о кризисе экономической науки (включая работы о кризисе отечественной экономической теории) сохраняется стабильный интерес к обсуждению этой темы со стороны академических экономистов [*Полтерович*, 1998; *Колодко*, 2011; *Сухих*, 2025]. Проявления такого дискурса о кризисе также разнообразны, но наиболее интересны предлагаемые варианты преодоления кризиса. Например, в работе академика

В.М. Полтеровича предлагается развитие междисциплинарности и движение к «становлению общего социального анализа» [*Полтерович*, 2011]. Но становлению общего социального анализа должны соответствовать процессы в самой экономической науке, где существуют иногда непреодолимые барьеры между мейнстримом и гетеродоксальными теориями. И экономические идеологии играют значимую роль в возникновении и сохранении таких барьеров.

Влияние идеологии на восприятие экономических процессов можно сравнить со своеобразными когнитивными искажениями [*Вольчик*, 2025]. Вопрос, однако, осложняется тем, что такие когнитивные искажения нельзя полностью элиминировать. Поэтому мы выделяем идеальные типы идеологий: неолиберализм, социализм, «особый путь», дирижизм и экологизм [*Вольчик, Маслюкова, Марьян, Скрябин*, 2024], которые могут составлять комбинации, позволяющие лучше адаптировать «донаучные когнитивные акты» к восприятию и анализу сложных динамических экономических процессов.

При анализе идеологий важное значение приобретает фактор влияния специфических установок и практик, которые приняты в сообществе экономистов. В российских условиях сообщество академических экономистов на протяжении постсоветского периода развивалось по своей специфической траектории. Наверное, основным отличием российского академического сообщества экономистов (РАСЭ) от «общемировой тенденции» стало доминирование последователей гетеродоксальных школ, которые согласно исследованию А.А. Мальцева, в своей самоидентификации значительно превосходят (39,6%) представителей мейнстрима (25,7%) [*Мальцев*, 2016. С. 143]. По сути взаимодействия между представителями мейнстрима и гетеродоксами в практике российского научного сообщества можно описать известной цитатой Дж. М. Кейнса из его дискуссии с Я. Тинбергеном: «Профессор Тинберген несколько раз призывает меня самостоятельно приготовить (или, возможно, съесть?) пудинг перед тем, как объявлять, что он несъедобен» [*Кейнс*, С. 2007. С. 59]. Современные вызовы и инерционные идеологические убеждения только осложняют диалог между мейнстримом и гетеродоксами. В этом контексте можно констатировать, что сохраняется актуальным вопрос о формировании консенсуса в рядах РАСЭ, о котором Мальцев писал ещё в 2016 г.: «Основная линия разлома внутри российского сообщества экономистов проходит по вопросу о возможности/невозможности выработать национально “заземлённые” экономические концепции. Одной из причин образования этой “трещины” представляется слабая интернационализированность РАСЭ, из-за чего ряд его представителей видят современную экономическую науку в искажённом отражении, толкающем их в плен странных представлений, будто “после Маркса, Энгельса, Цаголова, Кейнса не было ни одного учёного”, и будирующего в них необходимость возврата к “безупречным” теориям прошлого, скажем “к науке, которой является политическая экономия цаголовского разлива”» [*Мальцев*, 2016. С. 143]. Однако основной причиной в современных условиях вряд ли является «слабая интернационализированность РАСЭ». Дальнейший анализ высказываний респондентов фокус-групп показывает, что хотя проблема интернационализации экономической науки затрагивается, она не считается ключевой.

Негативное отношение в сообществе академических экономистов к различного рода идеологиям, в частности, обусловлено тем, что это отдаляет нас от идеала нормальной науки. Силу идеи нормальности также укрепляет использование теоретического нарратива «нормальной страны» [*Shleifer, Treisman*, 2003. P. 37]. Опыт проведения рыночных реформ показывает, что идеология как донаучный когнитивный акт может оказывать влияние на выбор той или иной колеи, ведущей к «нормальной стране» или «особому пути» [*Вольчик*, 2026]. Теоретический нарратив «нормальной страны» очень устойчив и часто используется в явном и неявном виде в научных дискуссиях. Вот пример использования такого нарратива в реплике Л.М. Григорьева на заседании Никитского клуба: «У меня буквально пару

месяцев назад одна учёная дама спрашивает: “Вот вы знаете про мировую экономику, а про Россию-то знаете?” Я говорю, а что тут особенного-то? Ну, среднеразвитая страна с перекосом в сырьевых олигархах, с энергетическим экспортом. Ну, единственное отклонение от нормы — это слишком высокий человеческий капитал, который неистребим, потому что воспроизводится без приказа, сам» [*Никитский клуб*, 2026. С. 51].

В данной статье мы на материалах трёх фокус-групп с российскими учёными- экономистами покажем, какие темы, нарративы и значимые вопросы рассматриваются в контексте проблематики идеологии в современной российской экономической науке.

Методы и эмпирическая база исследования

Применение метода фокус-групп оправдано, когда изучаемые вопросы или концепции могут быть по-разному истолкованы разными людьми [*Cyr*, 2024. P. 222]. Фокус-группы не только облегчают достижение более глубокого понимания рассматриваемых процессов [*Kamberelis, Dimitriadis*, 2013. P. 41], но, что особенно важно, в них могут вырабатываться солидарные, объединяющие решения для сложных вопросов [*Kamberelis, Dimitriadis*, 2013. P. 57].

Большие текстовые массивы предполагают использование различных подходов к анализу текста при помощи качественных методов [*Stueber*, 2019]. В последние годы получил распространение так называемый «тематический анализ», предполагающий активное участие исследователя в интерпретации рассматриваемых качественных данных [*Braun, Clarke*, 2022. P. 8]. Отличительная черта данного подхода — гибкость, которая позволяет применять его в рамках различных теоретических построений, широком круге исследовательских вопросов и размеров выборки [*Kiger, Varpio*, 2020. P. 848]. Например, тематический анализ широко применяется в экономических исследованиях [*Mahmood et al*, 2021; *Chaiechi, Eijdenberg*, 2022; *Srtang, Che, Vajjhala*, 2022], исследованиях в рамках методологии других общественных наук [*Riggs, Bartholomaeus, Due*, 2016; *Drápal, Westermann, Savelka*, 2023], а также медицинских качественных исследованиях [*Joffe,* 2011; *Ahmed et al*, 2025].

Тематический анализ дает возможность обобщать и объединять представления респондентов в «узнаваемые паттерны» [*Lochmiller*, 2021. P. 2031], выявляя закономерности в имеющихся данных для последующего анализа [*Kutsyuruba*, 2023. P. 143]. Теоретизирование происходит по мере того, как исследователи рассматривают способы поддержки, опровержения, уточнения или расширения рассматриваемой темы [*Fife, Gossner*, 2024]. Анализ отдельных тем, которые организуются вокруг ограниченного числа фундаментальных понятий, касающихся объектов, отношений и процессов, позволяет формировать особое «концептуальное пространство» [*Агацци*, 2017. С. 211–212; 227]. В контексте нашего исследования это означает, что выделение тем способствует выявлению теоретических нарративов и соответствующих им экономических идеологий. В ходе анализа транскриптов фокус-групп использовалось латентное кодирование, основанное на имплицитных предположениях и ценностных установках, которые стоят за буквальными высказываниями респондентов. Такой подход позволяет фокусироваться на концептуальном уровне смыслов высказываний респондентов [*Braun, Clarke*, 2022. P. 57–58]. Каждая тема характеризуется центральным организующим концептом и теоретическими нарративами.

Источником данных для анализа послужили фокус-группы, которые проводились с апреля по июнь 2026 г. Всего было проведено три фокус-группы по 8 человек: одна фокус-группа проводилась очно, а две в онлайн-формате. Средняя продолжительность фокус-группы 1 час 40 минут.

Отбор респондентов осуществлялся методом построения экспертной сетевой выборки (peer-referrals constituting network sampling — табл. 1), являющейся разновидностью неслучайной целевой выборки (targeted samples) [*Watters, Biernacki*, 1989; *Heckathorn, Cameron*, 2017].

Таблица 1
Характеристики респондентов фокус-групп

Географические характеристики	ЦФО — 6 чел. СЗФО — 2 чел. ЮФО — 8 чел. СКФО — 2 чел. УФО — 1 чел. СФО — 5 чел.
Возрастные характеристики	До 35 лет — 1 чел. 36–59 лет — 16 чел. Старше 60 лет — 7 чел.
Гендерные характеристики	Мужчины — 11 чел. Женщины — 13 чел.
Научные степени	Кандидаты наук — 16 чел. Доктора наук — 8 чел.
Аффилиация	Сотрудники вузов — 22 чел. Сотрудники РАН — 2 чел.
Всего	24 человека

Источник: составлено автором.

Фокус-группы проводились до достижения точки насыщения, когда количество получаемой новой информации делает дальнейшее проведение сбора данных нецелесообразным [*Квале*, 2003. С. 106].

Идеологический дискурс и тематический анализ фокус-групп

В ходе анализа транскриптов фокус-групп были выделены следующие шесть тем: идеологизация против научной нейтральности, идентичность и поиск «особого пути», границы государственного вмешательства и идеологии, экономический и технологический суверенитет, эволюция академической среды и экономического образования, идеология и интернационализация экономической науки. Рассмотрим каждую тему подробней в контексте дискурсов респондентов.

Идеологизация против научной нейтральности

Отрицательное отношение со стороны научного сообщества к идеологии во многом определяется убеждением, что идеологизированность препятствует получению объективного научного знания. Довольно часто предполагается в явной или неявной формах, что существует «настоящая наука», не подверженная идеологии: «*Да, наука есть наука, наука должна быть, так же, как и у Милля: она должна быть чистой, она должна быть формальной, она должна быть математизированной, если эта наука настоящая. И в этой настоящей науке идеологию надо оставлять в сторону*» (кандидат наук, Махачкала, 58 лет).

Попытки очистить «настоящую» науку от ценностей часто связаны с благими намерениями, направленными на получение «объективного знания» о хозяйственных процессах. Однако сам подход по деидеологизации и очистке от ценностей парадоксально базируется на чётких ценностных установках: «*Ситуация, когда человек, специалист пытается науку освободить от ценностей, он тем самым, как ни странно, определённые ценности за этой наукой закрепляет. Просто, может быть, меньший набор, когда пытается её*

освободить. Это тот случай, когда, находясь в воде, невозможно будет оставаться сухим» (доктор наук, Ростов-на-Дону, 52 года).

Характерная для мейнстрима формализация и математизация экономического анализа также может рассматриваться как определённого рода идеология: «*Математизированная экономическая наука ещё как идеологизирована. Потому что мы можем что-то формализовать, отбрасывая всё остальное... А дальше там ещё мы заложили какие-то свои идеи, свои представления, основные переменные факторы. Поэтому считать, что математизированная наука деидеологизирована, мне кажется, что это не совсем правильно*» (доктор наук, Красноярск, 65 лет).

Почти все участники фокус-групп признают важность проблемы идеологии в контексте развития российской экономической науки, однако качество такого влияния связано с непрекращающимися дискуссиями и требует внимания исследователей: «*Идеология может быть как импульсом к развитию науки, так и тормозом... рамки, которые мы определяем при помощи идеологии, будут определять и тренды, и механизмы, и инструменты науки. Это не всегда хорошо, потому что тогда научное знание, научное познание будет этими рамками ограничиваться*» (доктор наук, Ставрополь, 58 лет).

Поэтому шумпетерианский подход к идеологии в неявной форме часто воспроизводится в дискурсах и нарративах респондентов: «*Скорее всего, идеология формирует рамку, в которой мы осуществляем исследования. И, соответственно, идеология определяет цели, задачи нашего исследования. И вполне возможно, что экономическая наука не может существовать вне вот этой рамки... мы, с одной стороны, как исследователи, должны быть объективны, готовы к любому результату... Но изначально, поскольку мы не можем объять необъятное, мы всё равно работаем в рамках какой-то идеологии*» (кандидат наук, Красноярск, 52 года).

Идентичность и поиск «особого пути»

В современной экономической науке проблемам идентичности уделяется всё больше внимания [*Akerlof, Kranton*, 2010; *Wrenn*, 2012]. Из совершенно неэкономического фактора идентичность постепенно формирует в экономической науке значимые «ментальные рамки». Концепт национальной идентичности в свою очередь тесно связан с проблемой «особого пути». Причём сам концепт «особого пути» можно рассматривать как в контексте развития российского хозяйственного порядка, так и в контексте российской экономической науки и образования.

Респонденты с осторожностью относятся к проблематике «особого пути». Действительно, эта проблематика среди экономистов и экономических историков в постсоветской традиции чаще всего связана с отрицательными коннотациями [*Травин*, 2018; *Мамедов*, 2011; *Тамбовцев*, 2026]. Современные вызовы для российской экономики и внимание к проблеме «особого пути» так же могут ассоциироваться с популизмом: «*Что касается особого пути и национальной идентичности... боюсь, что мы можем скатиться в какой-то популизм, что у нас очень любят делать*» (кандидат наук, Москва, 38 лет).

Проблематика национальной идентичности неизбежно перетекает в экономическое образование: «*...все сейчас работают в лаборатории по созданию российской модели управления. И что берут за основу для российской модели? Это — российское купечество... Сейчас идёт новый поиск национальной идентичности, но при этом мы очень многое отрицаем. Эти большие волны часто сменяются, что очень хорошо видно на экономическом образовании: каждые 5-7 лет меняется акцент в студенческих работах*» (кандидат наук, Сыктывкар, 46 лет). И здесь очень важно проводить глубокие исследования, которые могут показать, какие исторические примеры национальной идентичности вписываются в современную конструктивную повестку.

Проблематика идентичности и «особого пути» имеет сильный ценностный подтекст, и поэтому здесь исследования идеологических типов могут помочь в формировании системного понимания связей между ценностями, экономикой и образованием: «*Есть вот эта повестка, связанная с набором традиционных ценностей. И как я понимаю, её предлагают реализовывать в рамках, скажем, некоего идеологического типа, связанного с особым путём. Я бы сказал, что в каком-то смысле эта повестка официальная*» (доктор наук, Ростов-на-Дону, 52 года).

Респонденты отмечали, что идеология «особого пути» является очень широкой в плане трактовок, исторических примеров и возможностей теоретического осмысления: «*Исходя из возможности выделения какого-то одного направления, тогда, наверное, особый путь действительно всеобъемлющ. Он как будто много в себя вбирает*» (кандидат наук, Ростов-на-Дону, 37 лет). Поэтому в российских условиях важно не отказываться от конструктивных исследований «особого пути» в пользу «настоящей мировой науки». И здесь перспективы институциональной экономики представляются наиболее значимыми в плане разработки новых подходов для новых исследований специфической «российской институциональной матрицы».

Границы государственного вмешательства и идеологии

Значительная часть обсуждения идеологии в экономической науке связана с ролью рынка и государственного регулирования. Это связано, в частности, с тем, что традиционно укоренилось дуалистическое понимание экономической идеологии — условно «за рынок» или «за интервенционистское государственное регулирование». В нашей концепции пяти идеальных типов идеологий вопросы государственного вмешательства могут соответствовать различного рода идеологиям или их комбинациям: «*Для меня неолиберализм, социализм и дирижизм — это про уровень вмешательства государства*» (кандидат наук, Пермь, 50 лет).

В дискурсах респондентов глубоко анализируются фундаментальные вопросы рыночной экономики, границ и последствий государственного вмешательства. Интересным представляется тезис о «жертвах» рыночной координации и связи идеологии с критериями рыночной эффективности: «*Когда М. Ротбард пишет про депрессию и говорит, что "рынок всё порешает". Вопрос, каковы жертвы? Точно так же можно встать на другую позицию и сказать, что да, государство решит все проблемы со своими "пропорциями" и так далее. Сама по себе идеология в этом смысле не подлежит критериям экономической эффективности. Потому что люди, которые занимают разные идеологические позиции, они в свою очередь считают чужие жертвы и чужие издержки*» (доктор наук, Москва, 60 лет).

Значительная часть респондентов заявила о положительном отношении к различного рода государственному регулированию экономики: «*Я не могу однозначно сказать, что я за дирижизм в его чистом виде. Но соглашусь абсолютно, что планирование — прекрасный инструмент. Мы можем рассматривать его разные направления: и как индикативное, и как директивное проявления. Но соглашусь, что дирижизм встроен абсолютно во все [идеологии]*» (кандидат наук, Ростов-на-Дону, 37 лет).

Также интересной и распространённой представляется точка зрения в русле «смешанной экономики», что необходимо искать компромиссы между рыночной эффективностью и социальной справедливостью: «*...нам нужно вернуться к какому-то конструкту, который бы сочетал в себе две базовых противоречащих друг другу идеологии... Это те самые неолиберализм и социализм. Если мы посмотрим на примеры скандинавского социализма... В том секторе, где это не нужно, — государство не вмешивается, всё решает рынок. Но между тем важно достаточно высокое присутствие государства в экономике. Не в том смысле, что мы вводим государственный капитализм, а что очень много социальных программ*» (кандидат наук, Красноярск, 52 года).

Важно таже отметить, что восприятие через призму идеологий рыночной экономики связано с тем, что реальные экономические порядки сложнее теоретических абстракций и требуют разнообразных «донаучных когнитивных актов» для получения релевантного понимания процессов: «*...с одной стороны, мы говорим, что у нас рыночная экономика, а она у нас давно не рыночная. Мы видим — это госкапитализм с пытающимся выжить малым и средним бизнесом, которому это очень плохо удаётся... И элементы дирижизма должны быть, потому что если государство работает, то оно должно каким-то образом планировать свою работу и так далее*» (кандидат наук, Красноярск, 52 года).

Экономический и технологический суверенитет

Наверное, одной из самых актуальных и связанных с современными вызовами является тема суверенитета. В экономическом дискурсе концепт суверенитета ранее использовался нечасто, если это конечно не был «суверенитет потребителя». В настоящее время в отечественной экономической науке появляется всё больше публикаций о различного рода суверенитетах, которые необходимо учитывать при анализе экономической политики: «*Когда мы говорим про экономику с разных сторон, надо помнить, что сама эпоха нас подталкивает к понятиям суверенитет, самодостаточность, разная степень открытости/закрытости. Поэтому этот блок тоже не стоит забывать*» (кандидат наук, Сыктывкар, 46 лет).

Идеология национального суверенитета тесно связана с такими концептами, как патриотизм и национальные экономические интересы. Также обращение к концепту суверенитета позволяет больше учитывать институциональные особенности в современном экономическом развитии: «*Это целостная модель экономики: суды, технологический суверенитет, устойчивые внешнеэкономические связи, развитие инфраструктуры логистические потоки, товарооборот и так далее. То есть вот модель, именно модель устойчивого развития. Не только как в концепции устойчивого развития ООН..., а именно устойчивость как возможность противостоять внешним и внутренним угрозам*» (доктор наук, Ставрополь, 58 лет).

Технологический суверенитет в современных условиях в дискурсах респондентов связывается с историческими примерами, характерными для нашей страны: «*Если говорить про "идеологию инноваций", то это вообще российская практика догнать и перегнать в разных сферах*» (кандидат наук, Сыктывкар, 46 лет).

Проблема суверенитета переплетается с различного рода экономической политикой. И здесь важными концептами являются импортозамещение и экономическая мобилизация: «*На уровне повестки, связанной с экономической политикой, определённая специфика у России есть, и мне кажется, с неким уклоном в импортозамещение и мобилизацию. Хотя, опять же, импортозамещение — это не наше уникальное изобретение. Можно привести минимум десяток кейсов, конкретных, по развитым и развивающимся странам за XX–XXI вв., которые такого рода стратегии реализовывали с разной степенью успеха*» (доктор наук Ростов-на-Дону, 52 года).

Важно отметить, что сохраняется точка зрения, тяготеющая к неолиберальному идеологическому нарративу, в рамках которого проблема суверенитета не обладает достаточной значимостью по сравнению с классическими теоретическими нарративами. Здесь проявляется такая проблема, как импортозамещение: «*Импортозамещение — это не производство телевизора Березка вместо телевизора Филлипс. Или Лады вместо Мерседеса. Здесь работает принцип сравнительных издержек. Автомобиль должен производиться по уровню, качеству, такой, как Мерседес... Их* [в историческом примере, связанном с Германией] *так и не смогли заместить, не было такого качества, уровня, который идёт в обмен по теории сравнительных издержек, чтобы было дешевле и лучше*» (доктор наук, Ростов-на-Дону, 64 года).

Эволюция академической среды и экономического образования

Идеология, если её рассматривать в шумпетерианской традиции, формирует важные ориентиры не только для научных исследований, но также для построения системы экономического образования. В связи с этим респонденты отмечают специфику российского экономического образования в контексте влияния теории и идеологии на формирование мировоззрения студентов: «*У нас структура экономического образования, она очень странная. То есть на первых курсах уже даются экономическая теория, философия и так далее. Это всё то, что на Западе отодвигается в магистратуру. А именно эти курсы, они и формируют мировоззрение и мировоззрение зрелого человека… Может быть вопрос именно в том, чтобы идеологию и все эти вещи глубокие заталкивать в высшие ступени образования. Поскольку мы страна-то достаточно провинциальная с точки зрения теории модернизации. То, что говорят экономисты и объясняют про институты, про совершенство, и связывают это с душевым ВВП, оно как-то очень способствует тому, что специалисты высшей квалификации, получившие соответствующее образование и соответствующую идеологическую обработку, не стараются как-то поднимать экономику родной страны, а экспортируются куда-нибудь дальше*» (доктор наук, Москва, 60 лет).

Интересным моментом относительно восприятия идеологии является историческое, основанное на личном опыте восприятие эволюции экономического образования и научной деятельности под влиянием тех или иных идеологий: «*Я являюсь примером того старого типа студентов, которые пришли на первые курсы, где вместо политэкономии... начали изучать экономическую теорию. То есть политэкономии, капитализма и социализма у нас не было, содержание курсов было совершенно другим. У нас не было ни учебников, ничего, и преподаватели учились вместе с нами. Это такой пример из прошлого, который иллюстрирует слом идеологии*» (кандидат наук, Красноярск, 52 года).

Вопросы преподавания экономических дисциплин ожидаемо были в центре дискурса респондентов участников фокус-групп. Качество и содержание преподавания обсуждалось чаще всего в исторической ретроспективе и перспективе. Интересно, что респонденты поднимали вопросы преподавания в их связи с научными исследованиями и отмечали существующие проблемы, которые важны и для преподавания, и для науки: «*Социализм очень быстро поменялся на рыночную экономику. Рыночную экономику не знали, как преподавать. Это было совершенно очевидно. И до сих пор у меня нет ощущения, что мы понимаем, как преподавать рыночную экономику и сложилась ли она в исследовательских работах*» (кандидат наук, Красноярск, 49 лет).

Также необходимо отметить, что современные технологии и непростые процессы внутри сообщества российских учёных и преподавателей формируют среду, которая негативно влияет на понимание перспектив развития российской экономической науки, а также способствует росту тревожности: «*А сейчас я ловлю себя на том, что испытываю реально тревогу после занятий. Не высказалась ли я как-то не так… А я думаю: сейчас я выскажусь, а потом они меня как-нибудь запишут*» (кандидат наук, Ростов-на-Дону, 33 года).

Реформирование российского экономического образования обусловлено, с одной стороны, значимыми ценностными сдвигами в обществе, а с другой — повышением роли воспитательной функции. В этом контексте важно, чтобы реализация воспитательной функции способствовала системному и разностороннему развитию образовательного процесса: «*Мы сейчас находимся на перепутье. То есть вот эта экономическая теория, которую раньше мы преподавали: макроэкономика и переводные учебники и так далее. Они сместили экономическое образование в одну сторону. А сейчас, мне кажется, наоборот, будет больше воспитательная функция, попытка наполнить экономическое образование какими-то патриотическими идеями*» (кандидат наук, Москва, 70 лет).

В своих дискурсах респонденты отмечали влияние различных типов идеологий на современное российское образование: «*Лет пять назад... нам приходилось перекраивать учебные планы, сокращать практики... потому что нам всем сказали: "у вас в учебных планах обязательно должны быть зелёные компетенции"... Что мы видим сейчас? Мы ещё больше порезали практики... потому что сейчас у нас довлеет, как правильно отметили коллеги, идеология "особого пути". И у нас появляются вот эти все предметы, которые показывают "особый путь" российского развития: патриотические всяческие элементы, "духовно-нравственные" ценности*» (кандидат наук, Красноярск, 52 года). В данном контексте важно соблюдать меру и пропорции между особенным и общим в современной экономической науке. Для этого важно давать студентам глубокие знания по истории экономической мысли, уделяя особое внимание российским учёным и их наследию.

Идеология и интернационализация экономической науки

Десять лет назад, в 2016 г. А.А. Мальцев назвал основной проблемой в развитии российского академического сообщества экономистов «необходимость интеграции в мировую науку» [*Мальцев*, 2016. С. 154]. Данная проблема получила отражение в дискурсах респондентов наших фокус-групп.

Ожидаемо респонденты отметили важность интернационализации науки и опыт российской университетской науки и образования в этом направлении: «*Потому что всё-таки не может быть местечковой науки. И когда мы открываемся миру и изучаем сами работы, не говоря, что это хорошо или плохо, а просто доводим до студентов: американские, британские, японские, китайские, северокорейские. Чем богаче мир, который мы показываем студентам, тем лучше. Поэтому, когда мы открылись миру и начали учить студентов рыночной экономике, и показывали преимущества рынка — это было позитивное влияние*» (кандидат наук, Красноярск, 52 года).

Идеологический характер интернационализации науки также отмечается респондентами. Важным представляется мнение, что идеология влияет не только на используемые «ментальные рамки», но и на образовательные практики: «*Как преподаватель вуза поддерживаю, что экономическая идеология очень влияет на экономическое образование. Это касается и системы отношений: то мы можем использовать зарубежный опыт и исследования, то это затруднено или запрещено. Мы обязаны вставлять в дипломы зарубежный опыт и без этого защита не состоится, или наоборот, нужно анализировать только российские практики или опыт дружественных стран. И последние 15 лет это меняется каждые 3–4 года*» (кандидат наук, Сыктывкар, 46 лет).

Респонденты отмечают важность «поколенческого разрыва» в понимании влияния идеологии на процессы внутри академического сообщества: «*Пока существует много поколений, которые выросли в разных идеологиях, это практически невозможно* [определить в какой идеологии мы живем]... *Пока существуют поколения, которые ещё помнят социализм, или наоборот, поколение, прошедшее обучение за рубежом — молодые люди, которые видели типичный неолиберализм. То есть экономика и экономическая наука будут всегда метаться между интересами этих людей, пока не произойдёт поколенческого выравнивания*» (кандидат наук, Москва, 70 лет).

Важность интернационализации экономической науки, о которой много говорили российские ведущие экономисты в современных условиях, приобрела несколько иные коннотации. Прежде всего стала очевидной проблема осмысления места российской экономической науки в образовании: «*Если сравнивать экономическое образование на протяжении последних, наверное, 40 лет, то мы получали экономическое образование в условиях плановой экономики, и это была одна система знаний... Потом начался процесс перехода к рыночной экономике, и система экономического образования полностью стала основываться на*

исследованиях, на теориях и концепциях зарубежных авторов... И российских исследований было очень мало, было очень мало российских теорий... Сейчас у нас пошёл "следующий цикл"... Идёт процесс формирования нашей отечественной экономической и управленческой науки» (доктор наук, Ставрополь, 58 лет).

Несколько заключительных замечаний

Идеология в экономической науке относится к таким концептам, которые, с одной стороны, «всем хорошо известны», а с другой — встречает стойкое сопротивление под предлогом, что «где есть идеология, там нет настоящей науки». Наш подход к исследованию экономических идеологий основывается на шумпетерианской традиции, согласно которой из исследовательского процесса невозможно исключить идеологию как «донаучный когнитивный акт». И если идеологию нельзя исключить, то её надо идентифицировать и сопоставлять с используемыми теориями и моделями, теоретическими нарративами и программами реформ.

В настоящее время экономисты, которые исследуют проблемы, связанные с идеологией, концентрируют внимание на дуалистическом подходе: «за рынок» (рыночная идеология) и «против рынка» (интервенционистская идеология). В рамках нашего подхода мы используем пять идеальных типов экономических идеологий: неолиберализм, социализм, дирижизм, экологизм и «особый путь». Наше исследование показало, что в реальной исследовательской практике используются комбинации этих идеальных типов идеологий.

Качественные исследования дискурсов академических экономистов дают богатый материал для понимания современного идеологического состояния российской экономической науки. Такие исследования, наряду с количественными, способствуют достижению более полного понимания сложных процессов как в реальной экономике, так и в академической среде. Это позволяет с осторожным оптимизмом смотреть на перспективы идеологического развития российской экономической науки, которое учитывает важные исторические и институциональные особенности развития российского хозяйственного порядка.

ЛИТЕРАТУРА

Агацци Э. (2017). *Научная объективность и её контексты*. — М.: Прогресс-Традиция.

Ананьин О.И. (2009). За «экономический империализм» без имперских амбиций, или О формах междисциплинарных взаимодействий // *Общественные науки и современность*. № 6. С. 130–139.

Бегельсдайк Ш., Маселанд Р. (2016). *Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности*. — М.: Издательство Института Гайдара.

Вольчик В.В. (2025). Идеология, цифровая экономика и промпт-знание // *AlterEconomics*. № 1. С. 66–82. DOI: 10.31063/AlterEconomics/2025.22-1.6

Вольчик В.В. (2026). Российская мечта и экономические идеологии // *Journal of Institutional Studies*. Т. 18. № 2. С. 20–39. DOI: 10.17835/2076-6297.2026.18.2.020-039

Вольчик В.В., Маслюкова Е.В., Марьян П.А., Скрябин М.В. (2024). Эмпирическое исследование идеологической составляющей в российской экономической науке // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. № 4. С. 42–59. DOI: 10.17835/2076-6297.2024.16.4.042-059.

Квале С. (2003). *Исследовательское интервью*. — М.: Смысл.

Кейнс Д.М. (2007). Комментарий к «Метод профессора Тинбергена» // *Вопросы экономики*. № 4. С. 37–45. DOI: 10.32609/0042-8736-2007-4-37-45.

Колодко Г.В. (2011). Экономические основы кризиса или кризис экономической науки? // *Мир перемен*. № 1. С. 29–38.

Мальцев А.А. (2016). Российское сообщество экономистов: особенности и перспективы // *Вопросы экономики*. № 11. С. 135–158. DOI: 10.32609/0042-8736-2016-11-135-158.

Мамедов О.Ю. (2011). Три императива цивилизованной экономики // *Terra Economicus*. Т. 9. № 4. С. 5–8.

Никитский клуб. (2026). Экономика России и геополитические вызовы. Вып. 145. — М.

Ореховский П.А., Разумов В.И. (2025). Экономическая теория «классной доски»: между реальностью и симулякром // *AlterEconomics*. № 1. С. 40–53. DOI: 10.31063/AlterEconomics/2025.22-1.4.

Полтерович В.М. (1998). Кризис экономической теории // *Экономическая наука современной России*. № 1. С. 46–66.

Полтерович В.М. (2011). Становление общего социального анализа // *Общественные науки и современность*. № 2. С. 101–111.

Сухих В.В. (2025). Цифровая революция, кризис экономической теории и возвращение утопий // *AlterEconomics*. № 1. С. 54–65. DOI: 10.31063/AlterEconomics/2025.22-1.5.

Тамбовцев В.Л. (2024). Экономическая идеология: варианты пониманий и применения понятия // *Вопросы экономики*. № 10. С. 5–27. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-10-5-27.

Тамбовцев В.Л. (2026). Экономическая идеология «особого пути»: к причине разнообразия трактовок // *Journal of Institutional Studies*. Т. 18. № 2. С. 6–19. DOI: 10.17835/2076-6297.2026.18.2.006-019.

Травин Д.Я. (2018). *«Особый путь» России: от Достоевского до Кончаловского*. — СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Шумпетер Й. (2012). Наука и идеология // *Философия экономики. Антология* / Под ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.

Ahmed S.K., Mohammed R.A., Nashwan A.J., Ibrahim R.H., Abdalla A.Q., Ameen B.M.M., Khdhir R.M. (2025). Using thematic analysis in qualitative research // *Journal of Medicine, Surgery, and Public Health*. Vol. 6. Pp. 100198. DOI: 10.1016/j.glmedi.2025.100198.

Akerlof G.A., Kranton R.E. (2010). *Identity economics: How our identities shape our work, wages, and Well-being*. — Princeton: Princeton University Press.

Braun V., Clarke V. (2022). Thematic analysis: A practical guide. — London: SAGE Publications.

Chaiechi T., Eijdenberg E.L. (2022). Entrepreneurship, Knowledge-Economy and economic success of cities: A scoping review and thematic analysis // *Community Empowerment, Sustainable Cities, and Transformative Economies*. Pp. 73–94. DOI: 10.1007/978-981-16-5260-8_6.

Cyr J. (2024). Focus Groups // *Doing Good Qualitative Research* / Ed. by J. Cyr, S. W. Goodman. — Oxford: University Press. DOI: 10.1093/oso/9780197633137.003.0019.

Drápal J., Westermann, H., Savelka J. (2023). Using Large Language Models to Support Thematic Analysis in Empirical Legal Studies // *Frontiers in Artificial Intelligence and Applications*. Vol. 379. Pp. 197–206. DOI: 10.3233/FAIA230965.

Fife S.T., Gossner J.D. (2024). Deductive qualitative analysis: Evaluating, expanding, and refining theory // *International Journal of Qualitative Methods*. Vol. 23. Pp. 1–12. DOI: 10.1177/16094069241244856.

Glötzl F., Aigner E. (2019). Six Dimensions of Concentration in Economics: Evidence from a Large-Scale Data Set // *Science in Context*. Vol. 32. No. 4. Pp. 381–410. DOI: 10.1017/S0269889720000034.

Heckathorn D.D., Cameron C. J. (2017). Network Sampling: From Snowball and Multiplicity to Respondent-Driven Sampling // *Annual Review of Sociology*. Vol. 43. Pp. 101–119. DOI: 10.1146/annurev-soc-060116-053556.

Joffe H. (2011). Thematic analysis // *Qualitative research methods in mental health and psychotherapy: A guide for students and practitioners*. Pp. 209–223. DOI: 10.1002/9781119973249.ch15.

Kamberelis G., Dimitriadis G. (2013). *From structured interviews to collective conversations*. — New York: Routledge.

Kapeller J., Puehringer S., Grimm C. (2022). Paradigms and policies: the state of economics in the German-speaking countries // *Review of International Political Economy*. Vol. 29. No. 4. Pp. 1183–1210. DOI: 10.1080/09692290.2021.1904269.

Kiger M.E., Varpio L. (2020). Thematic analysis of qualitative data: AMEE Guide No. 131 // *Medical Teacher*. Vol. 42. No. 8. Pp. 846–854. 10.1080/0142159X.2020.1755030.

Klein D.B. (2013). The ideological migration of the economics laureates: Introduction and overview // *Econ. Journal Watch*. Vol. 10. No. 3. Pp. 218–239.

Kutsyuruba B. (2023). Document analysis // *Varieties of qualitative research methods: Selected contextual perspectives*. — Cham: Springer International Publishing. Pp. 139–146.

Lochmiller C.R. (2021). Conducting thematic analysis with qualitative data // *The Qualitative Report*. Vol. 26. No. 6. Pp. 2029–2044. DOI: 10.46743/2160-3715/2021.5008.

Mahmood A., Naveed R. T., Ahmad N., Scholz M., Khalique M., Adnan M. (2021). Unleashing the barriers to CSR implementation in the SME sector of a developing economy: A thematic analysis approach // *Sustainability*. Vol. 13. No. 22. Pp. 12710. DOI: 10.3390/su132212710.

North D.C. (1994). Economic performance through time // *The American Economic Review*. Vol. 84. No. 3. Pp. 359–368.

Riggs D.W., Bartholomaeus C., Due C. (2016). Public and private families: A comparative thematic analysis of the intersections of social norms and scrutiny // *Health Sociology Review*. Vol. 25. No. 1. Pp. 1–17. DOI: 10.1080/14461242.2015.1135071.

Ross D. (1991). *The origins of American social science*. — New York: Cambridge University Press.

Samuels W. J. (1992). Ideology in Economics // W. J. Samuels. *Essays on the Methodology and Discourse of Economics*. — London: Palgrave Macmillan. Pp. 233–248. DOI: 10.1007/978-1-349-12371-1_12.

Shleifer A., Treisman D. (2003). A Normal Country // *NBER Working Paper* No. 10057. DOI: 10.3386/W10057.

Skidelsky R. (2020). *What's wrong with economics?: a primer for the perplexed.* — New Haven.

Strang K.D., Che F., Vajjhala N.R. (2022). Thematic analysis of agricultural government policy and operational problems // *Agricultural Research*. Vol. 11. No. 3. Pp. 549–556. DOI: 10.1007/s40003-021-00588-2.

Stueber K.R. (2019). The ubiquity of understanding: Dimensions of understanding in the social and natural sciences // *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 49. No. 4. Pp. 265–281. DOI: 10.1177/0048393119847103.

Tetlock P.E. (2005). *Expert political judgement: How good is it? How can we know?* — Princeton: Princeton University Press.

Tetlock P.E., Gardner D. (2015). *Superforecasting: The art and science of prediction*. Vol. 221. — New York: Crown Publishers.

Watters J.K., Biernacki P. (1989). Targeted sampling: Options for the study of hidden populations // *Social Problems*. Vol. 36. No. 4. Pp. 416–430. DOI: 10.2307/800824.

Wrenn M.V. (2012). Agency, identity, and the great crisis: A Veblenian perspective // *Journal of Economic Issues*. Vol. 46. No. 2. Pp. 403–410. DOI: 10.2753/JEI0021-3624460215.

REFERENCES

Akerlof G.A., Kranton R.E. (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-being.* — Princeton: Princeton University Press.

Ahmed S.K., Mohammed R.A., Nashwan A.J., Ibrahim R.H., Abdalla A.Q., Ameen B.M.M., Khdhir R.M. (2025). Using Thematic Analysis in Qualitative Research // *Journal of Medicine, Surgery, and Public Health.* Vol. 6. Pp. 100198. DOI: 10.1016/j.glmedi.2025.100198.

Agazzi E. (2017). *Scientific Objectivity and Its Contexts.* — M.: Progress-Traditsiya. (In Russ.).

Ananyin O.I. (2009). For «Economic Imperialism» without Imperial Ambitions, or on the Forms of Interdisciplinary Interactions // *Social Sciences and Contemporary World.* No. 6. Pp. 130–139. (In Russ.).

Beugelsdijk S., Maseland R. (2016). *Culture in Economic Science: History, Methodological Reflections, and Areas of Practical Application in the Modern Era.* — M.: Gaidar Institute Publishing House. (In Russ.).

Braun V., Clarke V. (2022). *Thematic Analysis: A Practical Guide.* — London: SAGE Publications.

Chaiechi T., Eijdenberg E.L. (2022). Entrepreneurship, Knowledge-Economy and Economic Success of Cities: A Scoping Review and Thematic Analysis // *Community Empowerment, Sustainable Cities, and Transformative Economies.* Pp. 73–94. DOI: 10.1007/978-981-16-5260-8_6.

Cyr J. (2024). Focus Groups // *Doing Good Qualitative Research* / Ed. by J. Cyr, S.W. Goodman. — Oxford: Oxford University Press. DOI: 10.1093/oso/9780197633137.003.0019.

Drápal J., Westermann H., Savelka J. (2023). Using Large Language Models to Support Thematic Analysis in Empirical Legal Studies // *Frontiers in Artificial Intelligence and Applications.* Vol. 379. Pp. 197–206. DOI: 10.3233/FAIA230965.

Fife S.T., Gossner J.D. (2024). Deductive Qualitative Analysis: Evaluating, Expanding, and Refining Theory // *International Journal of Qualitative Methods.* Vol. 23. Pp. 1–12. DOI: 10.1177/16094069241244856.

Glötzl F., Aigner E. (2019). Six Dimensions of Concentration in Economics: Evidence from a Large-Scale Data Set // *Science in Context.* Vol. 32. No. 4. Pp. 381–410. DOI: 10.1017/S0269889720000034.

Heckathorn D.D., Cameron C.J. (2017). Network Sampling: From Snowball and Multiplicity to Respondent-Driven Sampling // *Annual Review of Sociology.* Vol. 43. Pp. 101–119. DOI: 10.1146/annurev-soc-060116-053556.

Joffe H. (2011). Thematic Analysis // *Qualitative Research Methods in Mental Health and Psychotherapy: A Guide for Students and Practitioners*. Pp. 209–223. DOI: 10.1002/9781119973249.ch15.

Kamberelis G., Dimitriadis G. (2013). *From Structured Interviews to Collective Conversations.* — New York: Routledge.

Kapeller J., Puehringer S., Grimm C. (2022). Paradigms and Policies: The State of Economics in the German-Speaking Countries // *Review of International Political Economy.* Vol. 29. No. 4. Pp. 1183–1210. DOI: 10.1080/09692290.2021.1904269.

Keynes J.M. (2007). Commentary on «Professor Tinbergen's Method» // *Voprosy ekonomiki.* No. 4. Pp. 37–45. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2007-4-37-45.

Kiger M.E., Varpio L. (2020). Thematic Analysis of Qualitative Data: AMEE Guide No. 131 // *Medical Teacher.* Vol. 42. No. 8. Pp. 846–854. DOI: 10.1080/0142159X.2020.1755030.

Klein D.B. (2013). The Ideological Migration of the Economics Laureates: Introduction and Overview // *Econ. Journal Watch.* Vol. 10. No. 3. Pp. 218–239.

Kolodko G.V. (2011). Economic Foundations of the Crisis or the Crisis of Economic Science? // *Mir peremen.* No. 1. Pp. 29–38. (In Russ.).

Kvale S. (2003). *Research Interview*. — M.: Smysl. (In Russ.).

Kutsyuruba B. (2023). Document Analysis // *Varieties of Qualitative Research Methods: Selected Contextual Perspectives.* — Cham: Springer International Publishing. Pp. 139–146. DOI: 10.1007/978-3-031-04394-9_23.

Lochmiller C.R. (2021). Conducting Thematic Analysis with Qualitative Data // *The Qualitative Report.* Vol. 26. No. 6. Pp. 2029–2044. DOI: 10.46743/2160-3715/2021.5008.

Mahmood A., Naveed R.T., Ahmad N., Scholz M., Khalique M., Adnan M. (2021). Unleashing the Barriers to CSR Implementation in the SME Sector of a Developing Economy: A Thematic Analysis Approach // *Sustainability.* Vol. 13. No. 22. P. 12710. DOI: 10.3390/su132212710.

Maltsev A.A. (2016). The Russian Community of Economists: Features and Prospects // *Voprosy ekonomiki*. No. 11. Pp. 135–158. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2016-11-135-158.

Mamedov O.Yu. (2011). Three Imperatives of a Civilized Economy // *Terra Economicus*. Vol. 9. No. 4. Pp. 5–8. (In Russ.).

Nikitsky Club. (2026). *The Russian Economy and Geopolitical Challenges*. Issue 145. — M. (In Russ.).

North D.C. (1994). Economic Performance through Time // *The American Economic Review.* Vol. 84. No. 3. Pp. 359–368.

Orekhovsky P.A., Razumov V.I. (2025). Economic Theory "of the Blackboard": Between Reality and Simulacrum // *AlterEconomics*. No. 1. Pp. 40–53. DOI: 10.31063/AlterEconomics/2025.22-1.4. (In Russ.).

Polterovich V.M. (1998). The Crisis of Economic Theory // *Economics of Contemporary Russia.* No. 1. Pp. 46–66. (In Russ.).

Polterovich V.M. (2011). The Formation of General Social Analysis // *Social Sciences and Contemporary World*. No. 2. Pp. 101–111. (In Russ.).

Riggs D.W., Bartholomaeus C., Due C. (2016). Public and Private Families: A Comparative Thematic Analysis of the Intersections of Social Norms and Scrutiny // *Health Sociology Review.* Vol. 25. No. 1. Pp. 1–17. DOI: 10.1080/14461242.2015.1135071.

Ross D. (1991). *The Origins of American Social Science*. — New York: Cambridge University Press.

Samuels W.J. (1992). Ideology in Economics // *Essays on the Methodology and Discourse of Economics.* — London: Palgrave Macmillan. Pp. 233–248. DOI: 10.1007/978-1-349-12371-1_12.

Schumpeter J. (2012). Science and Ideology // *Filosofiya ekonomiki.* Antologiya / Ed. by D. Hausman. — M.: Gaidar Institute Publishing House. (In Russ.).

Shleifer A., Treisman D. (2003). A Normal Country // *NBER Working Paper* No. 10057. DOI: 10.3386/W10057.

Skidelsky R. (2020*). What's Wrong with Economics? A Primer for the Perplexed*. — New Haven.

Strang K.D., Che F., Vajjhala N.R. (2022). Thematic Analysis of Agricultural Government Policy and Operational Problems // *Agricultural Research*. Vol. 11. No. 3. Pp. 549–556. DOI: 10.1007/s40003-021-00588-2.

Stueber K.R. (2019). The Ubiquity of Understanding: Dimensions of Understanding in the Social and Natural Sciences // *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 49. No. 4. Pp. 265–281. DOI: 10.1177/0048393119847103.

Sukhikh V.V. (2025). Digital Revolution, Crisis of Economic Theory, and the Return of Utopias // *AlterEconomics.* No. 1. Pp. 54–65. (In Russ.). DOI: 10.31063/AlterEconomics/2025.22-1.5.

Tambovtsev V.L. (2024). Economic Ideology: Variants of Understanding and Application of the Concept // *Voprosy ekonomiki.* No. 10. Pp. 5–27. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2024-10-5-27.

Tambovtsev V.L. (2026). Economic Ideology of the "Special Path": On the Reason for the Diversity of Interpretations // *Journal of Institutional Studies*. Vol. 18, No. 2. Pp. 6–19. DOI: 10.17835/2076-6297.2026.18.2.006-019.

Tetlock P.E. (2005). *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?* — Princeton: Princeton University Press.

Tetlock P.E., Gardner D. (2015). *Superforecasting: The Art and Science of Prediction*. Vol. 221. — New York: Crown Publishers.

Travin D.Ya. (2018). *The «Special Path» of Russia: from Dostoevsky to Konchalovsky.* — Saint Petersburg: European University at Saint Petersburg Press. (In Russ.).

Volchik V.V. (2025). Ideology, Digital Economy, and Prompt Knowledge // *AlterEconomics.* No. 1. Pp. 66–82. (In Russ.). DOI: 10.31063/AlterEconomics/2025.22-1.6.

Volchik V.V., Maslyukova E.V., Maryan P.A., Skryabin M.V. (2024). An Empirical Study of the Ideological Component in Russian Economic Science // *Journal of Institutional Studies*. No. 4. Pp. 42–59. (In Russ.). DOI: 10.17835/2076-6297.2024.16.4.042-059.

Volchik V.V. (2026). The Russian Dream and Economic Ideologies // *Journal of Institutional Studies.* Vol. 18. No. 2. Pp. 20–39. (In Russ.). DOI: 10.17835/2076-6297.2026.18.2.020-039.

Watters J.K., Biernacki P. (1989). Targeted Sampling: Options for the Study of Hidden Populations // *Social Problems*. Vol. 36. No. 4. Pp. 416–430. DOI: 10.2307/800824.

Wrenn M.V. (2012). Agency, Identity, and the Great Crisis: A Veblenian Perspective // *Journal of Economic Issues.* Vol. 46. No. 2. Pp. 403–410. DOI: 10.2753/JEI0021-3624460215.

Вольчик Вячеслав Витальевич
ORCID 0000-0002-0027-3442
volchik@sfedu.ru

Vyacheslav Volchik
DSc in Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory of the Faculty of Economics, Southern Federal University, Rostov-on-Don
ORCID 0000-0002-0027-3442
volchik@sfedu.ru

IDEOLOGIES IN THE DISCOURSES OF ACADEMIC ECONOMISTS (Based on Focus Group Data)[2]

Abstract. This article examines ideologies in the discourse of Russia's academic community of economists. Drawing on the Schumpeterian tradition, ideology is conceptualized as an irreducible "pre-scientific cognitive act" that shapes both economic modelling and the content of educational curricula. The empirical material consists of three focus groups conducted between April and June 2026 with 24 members of the academic community representing six federal districts of Russia. The focus-group transcripts were analysed using latent thematic analysis aimed at identifying respondents' implicit value orientations, conceptual frameworks, and the organizing meanings embedded in their statements. The analysis of the focus-group transcripts identified six themes: ideological commitment versus scientific neutrality; identity and the search for a "special path"; the boundaries of state intervention and ideology; economic and technological sovereignty; the evolution of the academic environment and economics education; and ideology and the internationalization of economics. The findings show that focus-group participants generally do not regard ideology solely as an external distorting influence on science. Rather, they understand ideology simultaneously as an unavoidable framework of economic inquiry, a potential source of constraints, and a possible stimulus for the development of new research agendas. The discourse of economists is characterized not by isolated ideological positions, but by combinations of different ideal types of ideology. The study opens new avenues for investigating the influence of ideological factors on the development of scholarly schools and educational practices. It underscores the need for further research into the ideological foundations of economic knowledge, the advancement of theoretical pluralism, and the expansion of dialogue among different strands of Russian economic thought.

Keywords: *economic ideologies, Russian economic science, thematic analysis, scientific discourse, theoretical narratives, economic education.*
JEL: A14, A22, B41.

[2] Acknowledgments: This work was supported by the grant of Russian Science Foundation No. 24-18-00665, https://rscf.ru/en/project/24-18-00665/. "Ideological landscape of Russian economic science" at Southern Federal University.

Е.А. Капогузов
д.э.н., профессор, зав. учебно-научной лабораторией,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН (Москва)

Р.И. Чупин
к.социол.н., научный сотрудник,
Омский научный центр Сибирского отделения РАН (Омск)

Р.А. Поспелов
аспирант, инженер учебно-научной лаборатории,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (Москва)

АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Аннотация. Статья посвящена теоретико-методологическому обоснованию агент-ориентированного моделирования (АОМ) как инструмента преодоления кризиса ортодоксальной экономической теории. Авторы проводят системный критический анализ ограничений эконометрики и DSGE-моделей как исследовательских инструментов современной экономической науки в условиях структурной нестабильности и гетерогенности агентов. В работе представлена математическая архитектура агент-ориентированной вычислительной системы, включая сетевые структуры взаимодействий, и проведён компаративный анализ АОМ, эконометрики и DSGE-моделей. Авторы обосновывают вывод, что АОМ выступает не альтернативой, а необходимым дополнением к традиционным методам, позволяя моделировать эмерджентные макроэффекты на основе микроповедения агентов. Особое внимание уделяется перспективам методологической триангуляции, сочетающей эконометрическую верификацию, аналитические модели и имитационные эксперименты для анализа сложных экономических систем. В компаративной таблице и отдельном разделе авторами детально сопоставляются три исследовательские инструмента современной экономической науки — эконометрика, DSGE-модели и АОМ. В конце статьи авторы делают вывод о том, что АОМ, обладая высокой гибкостью и реалистичностью, является эффективным методом для сценарного анализа и изучения сложных экономических систем со множеством неоднородных агентов, но требует осторожной интерпретации и триангуляции результатов моделирования с учётом значимых ограничений и особенностей АОМ как исследовательского инструмента. Отдельные положения исследования подготовлены по государственному заданию Омского научного центра СО РАН (номер госрегистрации проекта 126012716015-6).

Ключевые слова: *агент-ориентированное моделирование, эконометрический анализ, методология экономической науки, DSGE-модели, критический анализ, сравнение исследовательских инструментов экономической науки.*
JEL: B25, C63, B41, C52
УДК: 519.86
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_37_51
© Е.А. Капогузов, Р.И. Чупин, Р.А. Поспелов, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Поспелов Р.А.* Агент-ориентированное моделирование в экономической науке: теоретико-методологические основы // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 37–51. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_37_51.

FOR CITATION: *Kapoguzov E., Chupin R., Pospelov R.* Agent-Based Modeling in Economic Science: Theoretical and Methodological Foundations // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 37–51. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_37_51.

Введение: методологический кризис ортодоксальной экономической теории

Исторически экономическая наука, развиваясь преимущественно в русле неоклассического мейнстрима, концентрировалась на исследовании статических или квазидинамических проблем оптимального выбора в условиях жёстких ресурсных ограничений. Фундаментом данной исследовательской программы выступает концепция рационального агента (*Homo economicus*), обладающего неограниченными когнитивными способностями и совершенным доступом к информации, с помощью которых он максимизирует свою функцию индивидуальной полезности посредством аппарата условной оптимизации. Для квантификации качественных теоретических положений в XX в. был сформирован мощный математико-статистический базис в лице эконометрики [*Axtell, Farmer*, 2022], которая представляет собой науку о применении статистических методов для анализа экономических данных и построения на их основе математических моделей, позволяющих изучать экономические процессы и явления. Данная дисциплина базируется на экономической теории, экономической статистике, экономических измерениях и математико-статическом инструментарии, позволяющих отразить количественное выражение качественных закономерностей и явлений в экономике.

Эконометрический подход ставит своей целью верификацию теоретических гипотез на основе анализа эмпирических данных. С формальной точки зрения классический эконометрический анализ оперирует стохастическими системами линейных или линеаризованных уравнений. Наиболее развитая форма такого анализа представлена моделями множественной регрессии для панельных данных:

$$Y_{it} = \beta_0 + \sum_{k=1}^{K} \beta_k X_{kit} + \gamma Z_{it} + \alpha_i + \delta_t + \varepsilon_{it}\,, \qquad (1)$$

где Y_{it} — эндогенный показатель для объекта i в дискретный момент времени t; β_0 — свободный член, X_{kit} — подмножество объясняющих факторов макро- или микроуровня; Z_{it} — вектор контрольных переменных; α_i — ненаблюдаемые фиксированные или случайные индивидуальные эффекты; δ_t — временные шоки; а ε_{it} — классический стохастический возмущающий член.

Оценка вектора параметров β_k осуществляется методами наименьших квадратов (МНК), обобщённого метода моментов (GMM) или максимального правдоподобия.

Несмотря на высокую степень математической строгости, череда глобальных макроэкономических шоков начала XXI в. (включая финансовый кризис 2008 г., пандемическую рецессию и современные беспрецедентные геополитические трансформации) продемонстрировала ограниченность ортодоксального инструментария. Традиционная эконометрика, равно как и доминирующие макроэкономические модели динамического стохастического общего равновесия (DSGE), оказались неспособны предсказать и объяснить фазовые переходы системы [*Dosi*, *Roventini*, 2019; *Farmer*, *Foley*, 2009]. Это обусловлено рядом фундаментальных эпистемологических дефектов:

1) *критика Лукаса и уязвимость ретроспективы.* Эконометрические параметры оцениваются на основе прошлых трендов, т.е. прогноз последующих значений переменных осуществляется на основе предыдущих значений. Поэтому при изменении регуляторной

среды, стратегий конкуренции, потребительских предпочтений (которые могут быть неустойчивы во времени), взаимосвязи явлений или при возникновении шоков агенты радикально меняют свои поведенческие паттерны, делая прежние эмпирические оценки параметров уравнений недействительными [*Fagiolo*, *Roventini*, 2017];

2) *проблема агрегирования и репрезентативного агента.* Редукция многообразия экономических субъектов к единому «среднему» агенту полностью исключает из анализа феномен сетевых взаимодействий. Локальные флуктуации на микроуровне, накладываясь друг на друга, способны каскадно порождать глобальные кризисы, что принципиально не улавливается агрегированными макромоделями;

3) *игнорирование неравновесности.* Классические модели искусственно постулируют стремление системы к устойчивому стационарному состоянию (пути сбалансированного роста), интерпретируя кризисы лишь как временные экзогенные отклонения от оптимума. В действительности же стационарного состояния в некоторых экономических явлениях может и не быть в принципе, что снижает эффективность эконометрики при её использовании для оценки и изучения подобных процессов. Тем не менее стоит сказать, что эконометрика временных рядов обладает обширным инструментарием для работы с нестационарными и неравновесными процессами, что отчасти позволяет в отдельных моделях исследовать неравновесные состояния, хотя и с определёнными существенными ограничениями, связанными с допустимыми пределами нестационарности и неравновесности, при которых коэффициенты корреляции и выявленные связи остаются в пределах допустимой значимости.

Также стоит отметить и другие значимые ограничения эконометрики как исследовательского инструмента:

1) *высокие требования к данным и их качеству,* которые позволяют исследовать с помощью эконометрики только те области экономики и явления в ней, где есть качественная статистика с надёжными данными, что существенно ограничивает возможные направления исследований. В частности, эту проблему часто пытаются решить на основе самостоятельного сбора данных (в том числе с помощью прокси переменных), их обработке и отчистке от различных искажений и выбросов, связанных с недостатками их сбора. В случае некачественных данных результаты эконометрических моделей будут неверны (что в целом относится к абсолютно любым количественным методам исследований), а создавать модели без статистических данных и вовсе не получится, так как эконометрические модели строятся на основе предыдущих значений переменных и трендов, которые оцениваются на предмет взаимосвязи между переменными;

2) *эконометрика показывает корреляцию данных, но не выявляет причинно-следственных связей корреляции.* Она демонстрирует лишь зависимости между рядами цифр, но не причину этой зависимости, т.е. условно эконометрика показывает, что ряд цифр А обратно зависим с неким коэффициентом от ряда цифр Б, но почему они зависимы друг от друга и почему именно с таким знаком и коэффициентом эконометрика не отвечает. Ответ на этот вопрос исследователь ищет в экономической теории и в экономических моделях, пытаясь объяснить выявленные зависимости или, наоборот, подтверждая выводы экономических моделей и теорий с помощью анализа эконометрических зависимостей. При этом вполне возможны ошибки первого и второго рода — наличие ложных зависимостей или неверная трактовка существующих зависимостей. При этом стоит отметить, что современная микроэконометрика (методы инструментальных переменных, разность разностей и др.) целенаправленно разрабатывается для выявления истинных причинно-следственных (каузальных) связей, а не просто фиксации корреляций, что отчасти компенсирует данный недостаток, но не полностью (так как его эффективность зависит от модели, качества и доступности данных и исследуемого явления) и не в отношении всех экономических явлений;

3) *ограничения прогнозирования и сравнения.* Для эконометрики они существенны в части прогнозирования и сравнения альтернатив, ибо прогноз строится на прошлых данных, а для сравнения необходимы схожие объекты, по которым есть статистические данные. Проблема прогнозирования на прошлых данных связана с тем, что сами основы явления могут измениться (о чём, в частности, говорилось выше) — например, может измениться стратегия поведения или ожидания агентов, что приведёт к существенному расхождению между прогнозом и фактическим результатом. Относительно сравнения альтернатив: ключевая проблема в том, что схожих объектов для сравнения часто не существует (например, нет двух одинаковых фирм, регионов или стран, выбравших альтернативные варианты проведения/политики/стратегии) либо по ним нет надёжных рядов статистических данных, поэтому сравнение альтернатив часто невозможно с помощью эконометрики. Исследователям приходится создавать «искусственных» двойников для сравнения, что не всегда позволяет провести качественное сравнение альтернатив для определения оптимального выбора. В целом эконометрика хорошо позволяет прогнозировать стабильные процессы, которые давно наблюдаются, но плохо позволяет прогнозировать кризисные или шоковые события, а также события, которые ранее не наблюдались. В части сравнения эконометрика хорошо сопоставляет однородные объекты или альтернативы, которые имеют схожие среды, внутри которых они реализовывались, но сравнивать неоднородные объекты или несуществующие / сложные альтернативы с помощью эконометрики практически невозможно, так как при этом результаты оценок могут быть существенно искажены;

4) *эконометрика преимущественно работает с количественными данными, а не качественными характеристиками.* Эконометрика базируется на количественных переменных и может учитывать качественные характеристики лишь с помощью фиктивных переменных имеющих значение 0 или 1 как выражение отсутствия или наличия качественного признака. Также эконометрика может отражать количественные зависимости в качественных данных, но не позволяет анализировать качественные взаимосвязи между ними, например, эконометрика может показать, что низкий доход чаще всего встречается у пенсионеров, но она не покажет, что это связано с тем, что пенсионеры получают пенсию, а не зарплату, или что их не берут на работу из-за возраста или состояния здоровья. Поэтому эконометрика — это скорее способ количественных исследований, тогда как качественные составляющие остаются за пределами эконометрического анализа и исследуются с помощью иных исследовательских инструментов. Фиктивные переменные лишь отчасти позволяют учитывать качественные признаки и могут плохо отражать наборы признаков или их разнообразие у агентов, что отчасти также связано с ранее упомянутой проблемой агрегирования и репрезентативного агента.

Из-за этих недостатков и ограничений эконометрического анализа экономисты продолжают искать новые исследовательские инструменты для анализа выбора экономических агентов в условиях ограниченных ресурсов. В частности, с развитием цифровых технологий и ИИ экономисты с начала XXI в. всё чаще начинают применять в своих исследованиях имитационное и, в особенности, агент-ориентированное моделирование, позволяющее симулировать поведение экономических агентов в различных условиях в рамках осуществления ими сложного экономического выбора в том числе в рамках взаимодействий друг с другом, учитывая их неоднородность и наличие стохастических переменных, влияющих на их поведение и выбор [*Dawid*, *Delli Gatti*, 2018].

Можно сказать, что следствием методологического тупика стало формирование парадигмы сложной эволюционной экономики *(Complexity Economics)* [*Arthur*, 2021; *Farmer*, *Foley*, 2009], рассматривающей хозяйственную среду как сложную адаптивную систему (Complex Adaptive System). Ключевым вычислительным и теоретическим методом данной парадигмы выступает агент-ориентированное моделирование (АОМ), позволяющее реконструировать глобальные макроэкономические феномены на основе симуляции множества автономных локальных взаимодействий (см. рис. 1).

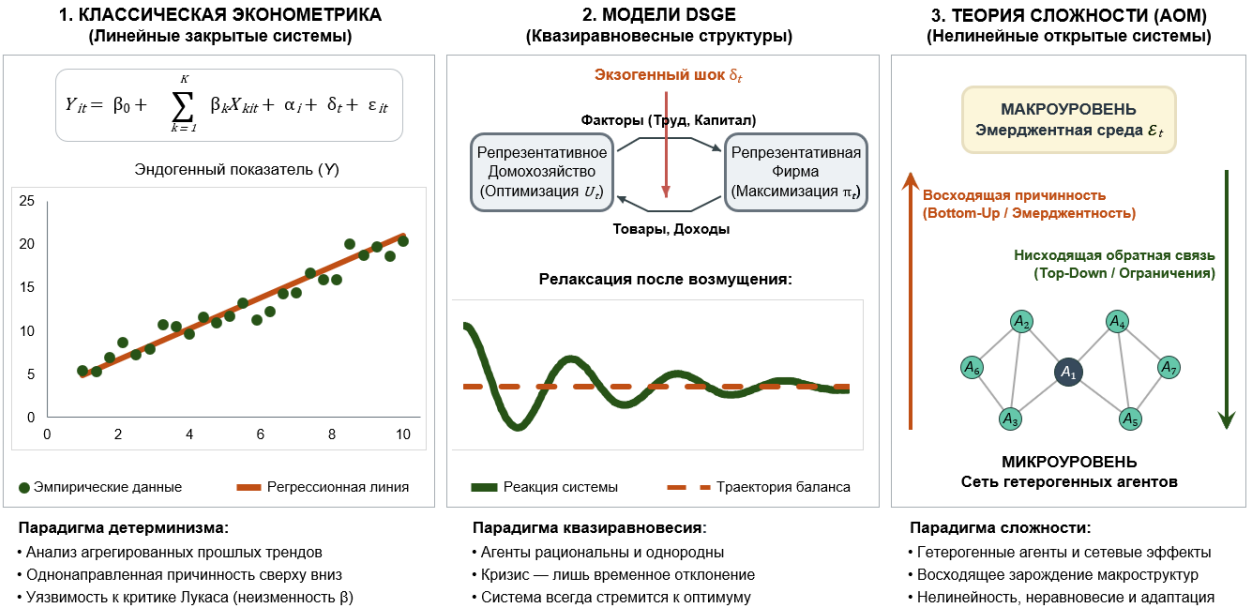


Рис. 1. Смена эпистемологических парадигм в экономической науке:
от механистического детерминизма к теории сложности
Источник: составлено авторами.

Агент-ориентированное имитационное моделирование

Рассмотрим подробнее, что такое агент-ориентированное моделирование (АОМ) и что оно даёт исследователям для изучения экономических явлений и процессов.

АОМ является одним из трёх видов имитационного моделирования, а само имитационное моделирование — один из частных случаев математического моделирования (рис. 1). «Имитационное моделирование — это метод, позволяющий строить и реализовывать модели, отражающие процессы, происходящие в системе, во времени» [Худякова, Липатов, 2021. С. 10]. Имитационное моделирование производится на основе аналитического математического моделирования. Объект заменяется имитационной моделью, которая с достаточной точностью отражает реальную систему, и которая отражает процессы так, как они проходили бы в действительности. Классик имитационного моделирования Р. Шеннон приводит такое определение имитационного моделирования: «Имитационное моделирование есть процесс конструирования модели реальной системы и постановка экспериментов на этой модели с целью либо понять поведение системы, либо оценить различные стратегии, обеспечивающие функционирование этой системы» (цит. по: [Худякова, Липатов, 2021. С. 11]). При имитационном моделировании логико-математическая модель исследуемой системы представляет собой алгоритм функционирования системы, программно-реализуемый на компьютере с помощью компьютерного моделирования. Имитации представляют собой компьютерную симуляцию работы прописанной системы, внутри которой неоднородные агенты ход за ходом (или непрерывно) осуществляют свой выбор при ограниченных ресурсах, стремясь достичь собственных целей.

Имитационная модель отражает функционирование реальной системы и составляющих её элементов с сохранением логической структуры системы и динамики взаимодействия её элементов. Фактически имитационная модель — это выполненное на некотором формальном языке (с помощью программы) описание логики функционирования исследуемой системы и взаимодействия отдельных её элементов во времени, учитывающее наиболее существенные причинно-следственные связи с заданием неких начальных значений параметров, соответствующих нулевому моменту времени. Этот метод моделирования не всегда требует составления уравнений, а тем более их решения.

В рамках АОМ в качестве имитационной модели выступает децентрализованная система в дискретном времени и пространстве, в рамках которой исследователь определяет

поведение каждого отдельного агента системы, а глобальное поведение систем возникает как результат деятельности многих агентов, действующих по собственным правилам и связанных друг с другом. То есть фактически исследователь задаёт лишь поведение агентов в системе — микроуровень системы, а итоговое состояние системы исследователем не регулируется и возникает вследствие взаимодействия самих агентов внутри системы без прямого влияния исследователя на макроуровень системы в модели [*Агент-ориентированные модели…*, 2022].

Поэтому агентные модели также называют моделями «снизу-вверх». АОМ позволит имитировать поведение и характеристики реальных участников рынка в тех или иных условиях, связанных с характеристиками среды — например, с организацией и характеристиками рынка или государственной экономической политикой. На практике, АОМ позволяет спрогнозировать, к какому состоянию придёт рынок при каждой дискретной структурной альтернативе организации рынка и при тех или иных его особенностях и особенностях его участников, связанных горизонтом планирования агентов и асимметрией информации, а также их конкурентной стратегией.

АОМ позволяет сравнивать между собой альтернативы, как существующие ранее, так и полностью теоретические с помощью имитационных экспериментов на основе компьютерной симуляции и математических вычислений, причём используя параметры как поведения экономических агентов, так и природной среды [*An*, 2012]. Но при этом качество полученных результатов моделирования полностью зависит от качества отражения в функциях агентов и рынка реальных фактов, а также учёта возможных эффектов и искажений, возникающих на практике, — например «проблемы безбилетника» или «вымогательства». Поэтому экономические выводы из модели будут иметь существенные ограничения в виде условий модели и условий экспериментов, при которых они были получены. Но несомненным преимуществом АОМ является, в отличие от эконометрической оценки, возможность сравнить среди прочего несуществовавшие альтернативы, менее жёсткие требования к данным, возможность вводить стохастические переменные и относительная дешевизна проведения экспериментов, дающая возможность увеличить их количество.

Агенты в АОМ могут иметь следующие особенности, которые может ввести исследователь:

- автономность, которая означает, что все агенты независимы друг от друга, а единая система регулирующая поведение каждого отдельного агента, отсутствует;
- неоднородность, которая означает, что агенты в модели различаются по разным параметрам, делающих их уникальными и разнородными;
- ограниченная рациональность, которая означает, что агенты в модели могут вести себя нерационально относительно всей системы, но рационально относительно своих собственных функций. Поэтому, осуществляя выбор, они, как им кажется, максимизируют свою полезность/выгоду. Однако в рамках системы, это не обязательно наилучший выбор для них с точки зрения максимизации;
- расположение в пространстве, которое означает, что у агентов есть «среда обитания», на которую агенты могут влиять или внутри которой они могут перемещаться;
- реактивность, означающая, что агенты воспринимают среду вокруг себя и других агентов, реагируют на их поведение, меняя своё;
- целерациональность, согласно которой агенты в модели не просто реагируют на среду вокруг себя, но и могут целенаправленно менять среду и своё поведение для достижения собственной цели.

Таким образом, АОМ позволяет симулировать поведение множества неоднородных агентов в сложной среде с разными функциями принятия решений. При этом поведение агентов в конечном итоге создаёт новые правила функционирования системы. Например,

с помощью данного инструмента можно имитировать рынок, состоящий из неоднородных покупателей, производителей товаров, поставщиков ресурсов, и протестировать, как будет меняться стратегия игроков при той или иной структуре рынка и свойств товара (при условии, что каждый агент будет пытаться максимизировать свою прибыль/выгоду). В такой симуляции можно будет сравнить и разные структуры рынка, и разные модели (стратегии) поведения агентов. Также можно посмотреть, как те или иные институты будут влиять на рыночные итоги — в том числе на макропоказатели производства и реализации продукции.

Важно отметить, что результаты, полученные с помощью АОМ, существенно ограничены предпосылками и допущениями, на основе которых была построена модель. Поэтому любые выводы необходимо делать с упоминанием того, что они верны только при верности заложенных предпосылок и обоснованности сделанных допущений.

Математическая архитектоника агент-ориентированных вычислительных систем

Рассмотрим подробнее методологическое ядро АОМ, которое базируется на концепции восходящего проектирования (*bottom-up design*) [*Epstein*, *Axtell*, 1996; *Tesfatsion*, 2006]. Вместо конструирования законов макроуровня исследователь фокусируется на алгоритмизации микроуровня, создавая цифровые спецификации индивидуальных поведенческих актов.

Для начала рассмотрим формальную декомпозицию и микродинамику агента внутри агент-ориентированной модели. Пусть в дискретном пространстве и времени функционирует популяция из N автономных агентов. Каждый агент в каждый момент времени t представляет собой динамический кортеж строго заданных математических объектов [*Macal*, *North*, 2010]:

$$Agent_i^t = \langle S_i^t, O_i^t, M_i^t, Act_i^t, R_i \rangle, \tag{2}$$

где: $S_i^t \in \mathcal{S}$ — это конечномерный вектор эндогенных состояний агента (например, текущий объём ликвидности, уровень производственных мощностей, индивидуальный порог толерантности к риску и т.д.); $O_i^t: \mathcal{E}^t \to \widetilde{\mathcal{E}_i^t}$ — это оператор неполного наблюдения макросреды. Данная функция отражает феномен информационной асимметрии: агент фиксирует лишь локальные параметры подмножества среды $\tilde{\mathcal{E}}_i^t \subset \mathcal{E}^t$; $M_i^t = \left[S_i^{t-1}, S_i^{t-2}, \dots, S_i^{t-k}\right]$ — это тензор памяти агента, глубина которого ограничена величиной лага k. Память аккумулирует ретроспективный опыт взаимодействий и служит основой для процессов обучения агентов, направленного на выработки ими новых стратегий и алгоритмов принятия решений; $Act_i^t \in \mathcal{A}$ – это дискретное или непрерывное пространство допустимых управляющих воздействий (альтернативных стратегий, решений, вариантов выбора у агента), доступных агенту на текущем шаге симуляции, т.е. перечень его возможный действий; $R_i: \mathcal{S} \times \widetilde{\mathcal{E}}_\iota \times \mathcal{M} \to \mathcal{A}$ — это операциональное решающее правило (функция выбора / политика принятия решения), отображающее внутренние и внешние параметры в конкретное действие. В зависимости от сложности модели, может быть реализовано в виде простых эвристик (систем продукционных правил), нейросетевых архитектур или моделей обучения с подкреплением (Reinforcement Learning). Фактически это правила, по которым агенты функционируют.

С помощью данных математических операторов в агент-ориентированной модели описывается агент и правила его функционирования. Рассмотрим далее, как меняется состояние агента между шагами в рамках агент-ориентированного моделирования.

Переход вектора внутренних состояний агента на следующий временной шаг описывается следующим ниже нелинейным стохастическим разностным уравнением:

$$S_i^{t+1} = f_i\left(S_i^t, O_i^t M^{t+1}, Act_i^t, \xi_t\right), \tag{3}$$

где: $\xi_t \overset{\text{i.i.d.}}{\sim} \mathcal{N}(0, \Sigma)$ — вектор независимых одинаково распределённых стохастических возмущений, моделирующий ограниченную рациональность субъекта и случайные флуктуации внешней среды. Глобальное состояние макроэкономической среды M^{t+1} является эмерджентным свойством (emergent property) и формируется как результат нелинейного агрегирования действий всего ансамбля агентов через оператора макроперехода Φ:

$$M^{t+1} = \Phi(M^t, Act_1^t, Act_2^t, \ldots, Act_N^t) + \Psi_t, \quad (4)$$

где Ψ_t — вектор макроэкономических шоков (политических, природно-климатических, конъюнктурных и иных).

Данное уравнение описывает, как агенты меняют своё состояние между ходами (шагами) в зависимости от своего предыдущего состояния, изменившегося состояния среды, выбранных ранее действий и решений, обусловивших этот ход, и произошедших случайных событий, вроде макроэкономических шоков, существенно меняющих правила игры.

На рис. 2 подробно представлено как работает агент-ориентированное моделирование — как алгоритмический цикл уравнений, которые описаны выше.

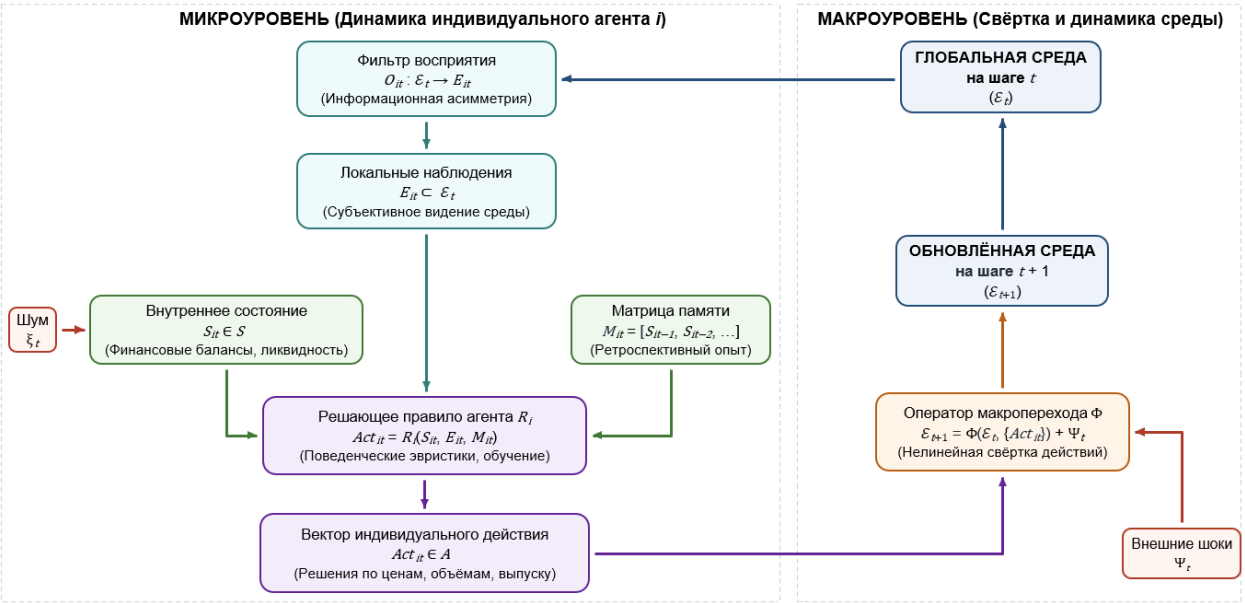


Рис. 2. Алгоритмический цикл агентной микродинамики и эмерджентной макрогенерации
Источник: составлено авторами.

Важнейшее преимущество АОМ перед классическими методами математического моделирования — отказ от гипотезы «всеобщего перемешивания» (mean-field approximation). Взаимодействия между агентами внутри агент-ориентированных моделей локализованы и протекают в рамках сетевых структур, задаваемых пространственным графом, где V — множество вершин (агентов), A — это множество рёбер (каналов коммуникации, транзакций, цепочек поставок). В зависимости от специфики экономической подсистемы топология графа специфицируется данными классами [*Shoham*, *Leyton-Brown*, 2008]:

- безмасштабные сети (*Scale-Free Networks):* распределение степеней узлов подчиняется степенному закону. Данная топология важна при моделировании межбанковских кредитных рынков: наличие крупных узлов-хабов объясняет высокую робастность сети к случайным сбоям и катастрофическую уязвимость к таргетированным шокам;
- сети «тесного мира» (Small-World Networks): характеризуются малым средним кратчайшим путём между узлами при высоком коэффициенте кластеризации. Применяются для моделирования процессов диффузии информации, распространения панических настроений на фондовых рынках или потребительских предпочтений.

Использование сетевых структур — ещё одно преимущество агент-ориентированного моделирования, так как в его рамках можно симулировать целиком сложные взаимосвязанные системы неоднородных агентов, где действия одного агента влияют на действия других агентов, при этом действия агентов взаимосвязаны и, в свою очередь, влияют в совокупности на состояние среды. В рамках эконометрического анализа воссоздать подобную взаимосвязь невозможно, поэтому агент-ориентированное моделирование лучше подходит для изучения сложных экономических систем с множеством неоднородных агентов.

Отдельно стоит рассмотреть процедуру статистического анализа результатов АОМ. В отличие от других исследовательских инструментов АОМ не даёт детерминированных точечных прогнозов, а генерирует «веер вероятностных сценариев» развития сложной системы и позволяет проводить «стресс-тестирование». Симуляция (запуск модели АОМ) «прогоняется» вычислительно множество раз со случайными или заданными вариациями стартовых параметров (метод Монте-Карло), и именно распределение результатов этих прогонов формирует искомый вероятностный веер сценариев. Затем этот веер сценариев оформляется в виде таблиц, графиков, схем / набора показателей, карт, схем, графов и т.д. с помощью которых проводится анализ результатов для формирования выводов и научных знаний. Чаще всего результаты усредняются (берётся средняя за 10-20 и большее количество симуляций) и проводится стресс-тестирование с помощью анализа наибольших отклонений между сценариями и причин данных отклонений — например, если изначально задана высокая себестоимость, то предполагается низкая прибыль при высокой конкуренции — это нормально, но если наоборот: прибыль высокая, то нужно понять, почему так получилось. Не является ли это ошибкой спецификации (условий и формул) модели? Так же отдельно проводится калибровка модели с помощью подбора наиболее реалистичных стартовых параметров и исправления внутренних механизмов поведения и взаимодействия агентов для увеличения правдоподобия. Фактически модель дорабатывается чтобы затем на ней можно было бы обосновано сравнивать разные сценарии, подтверждая их реалистичность при тех или иных заданных условиях.

Формат выводимых результатов, как и содержание модели и подаваемые ей условия полностью определяются самим исследователем (так как АОМ — это фактически компьютерная симуляция, в том числе с возможностью использования нейросетей и агентов на их основе), что даёт большие возможности создания необходимого дизайна для широкого круга сложных экономических явлений симулируя любые их возможные формы и условия протекающих процессов внутри них, а также любые разновидности их участников. Соответственно, калибровка модели, анализ результатов и их стресс-тестирование зависят от дизайна созданной модели и могут существенно отличаться в зависимости от модели и проводимого исследования. С одной стороны, это даёт определённые преимущества АОМ перед другими исследовательскими инструментами, но с другой — это создаёт проблемы с воспроизводимостью и доказательством объективности и обоснованности моделей АОМ. Эти модели зависят от верности заданных условий и алгоритмов, верности предложенных значений переменных, качества калибровки и анализа результатов исследователем, их применяющим.

Сравнительный анализ исследовательских парадигм в экономической науке

Сравним АОМ, эконометрический анализ и модели DSGE (последние, в частности, применяются в ЦБ России в рамках макроэкономических исследований [*Крепцев, Селезнев,* 2016]).

1. *Подход к системе и её построению.* В рамках эконометрики и DSGE-моделирования модели строятся через подход «сверху вниз», в рамках которого описывается в первую очередь сама система и поведение/взаимосвязи внутри неё, а не отдельные агенты как таковые. Поэтому часто при применении данных исследовательских инструментов гетерогенность

агентов либо игнорируется (в рамках предположения о «репрезентативном агенте»), либо учитывается косвенно и ограниченно через специальные переменные в модели, что, однако, не позволяет в явном виде анализировать поведение каждого отдельно взятого агента внутри системы. Напротив, АОМ опирается на подход «снизу-вверх» при построении модели, что позволяет исследователю задавать правила поведения индивидуальных, заведомо неоднородных, агентов. Макроэкономический результат возникает как эмерджентный эффект их локальных взаимодействий между собой и с самой системой. Это позволяет при использовании АОМ моделировать микроуровень с высокой детализацией, фиксируя уникальность каждого агента, а в дальнейшем анализировать поведение каждого отдельного агента внутри системы и во взаимодействии друг с другом. Именно это является существенным преимуществом АОМ в случаях, когда исследователь хочет глубоко проанализировать разные стратегии поведения разнородных агентов в сложных системах, построенных, исходя из их собственного взаимодействия.

2. *Требования к данным и возможности инструментов для прогнозирования.* Эконометрика предъявляет достаточно высокие требования к данным. Математическое моделирование общего равновесия (DSGE) может осуществляться и в чисто теоретической форме без опоры на реальные статистические данные, но калибровка и верификация подобных моделей всё равно требуют существенных данных. АОМ опирается на микроданные, которые позволяют описать в уравнениях правила и модели поведения агентов внутри системы и среду, в которой они находятся. Также в рамках агент-ориентированного моделирования допускается использование стохастических переменных, что позволяет учитывать случайность и непрогнозируемую неопределённость в моделях. Благодаря этому АОМ позволяет проводить множество экспериментов для сценариев, которые не имели аналогов в прошлом. Это делает данный инструмент полезным для проведения анализа альтернатив экономической политики.

3. *Учёт гетерогенности агентов, адаптации и взаимодействий между агентами.* Ключевое различие между сравниваемыми инструментами в данной области заключается в их способности отражать сложное поведение агентов внутри системы и при взаимодействии друг с другом и с окружающей их средой. В эконометрике гетерогенность агентов учитывается через фиктивные переменные или разделение выборок в рамках уравнений регрессии, но при этом адаптивное поведение агентов (их обучение и изменение их стратегий в процессе) в стандартных спецификациях регрессий не предполагается, а возможности их учитывать ограничены из-за технических особенностей данного инструмента. DSGE-моделирование чаще всего опирается в рамках уравнений на стабильные параметры и однородность агентов для упрощения проведения расчётов, а взаимодействие агентов и вовсе чаще всего исключается из модели с помощью его выражения опосредованно через рыночные цены или упрощённые уравнения связей через уравнения бюджетных ограничений. В АОМ каждый агент может быть наделён уникальными характеристиками, ограниченной рациональностью, способностью к обучению (в том числе с использованием элементов искусственного интеллекта) и индивидуальным пространственным расположением, что ограничивается лишь техническими возможностями. Внутри этих моделей взаимодействия между агентами могут быть также крайне сложными и вариативными (например, по типу социальных сетей, сложных коммуникаций, разных моделей распространения информации и т.д.), что позволяет эффективно и реалистично моделировать также такие феномены, как паника, стадное поведение или кластеризация.

4. *Сильные и слабые стороны с точки зрения валидности полученных результатов с помощью данных исследовательских инструментов.* Эконометрика обеспечивает строгую статистическую верификацию полученных результатов на реальных данных, но чаще всего сама информация о причинах наличия взаимосвязей остаётся «чёрным ящиком», который предстоит разгадать самому исследователю с помощью иных инструментов анализа (чаще всего качественных). DSGE-моделирование даёт достаточно подробные и прозрачные

аналитические выводы. В их рамках каждый шаг при решении уравнений может иметь своё экономическое объяснение и обоснование, а также и свои значимые выводы. Но при этом данный инструмент вынуждено опирается на сильные допущения (линейность, непрерывность, равновесие), что часто может ставить под сомнение некоторые выводы, делая их легко оспариваемыми и часто сложно подтверждаемыми на реальных данных. В отличие от эконометрики и DSGE-моделирования, АОМ обладает высокой гибкостью и реалистичностью в проведении экспериментов, что позволяет подробно наблюдать динамику «ход за ходом» внутри модели. При этом исследователь сталкивается с проблемами верификации, калибровки и воспроизводимости полученных результатов из-за того, что фактически агенты и сама система работает по заданным разработчиками АОМ уравнениям. Наличие стохастических переменных делает каждый запуск уникальным, поэтому некоторые результаты сложно воспроизвести. Результаты зависят напрямую от качества заданных уравнений, которые могут быть неверными из-за неверных представлений исследователя о процессах, которые он пытается моделировать.

В целом каждый из представленных трёх исследовательских инструментов в рамках экономической науки занимает свою собственную нишу. В частности, эконометрика остаётся основным и самым надёжным методом для ретроспективного анализа и прогнозирования при наличии надёжных количественных данных. DSGE-моделирование эффективно для исследования общих закономерностей и равновесных состояний в хорошо структурированных системах, что позволяет создавать качественные уравнения и модели для анализа экономических систем и теорий, в которых могут быть модели (например, в рамках новой институциональной теории). АОМ является развивающимся, относительно молодым инструментом, который исследователи пытаются применять с разной степенью успешности в ситуациях, когда: 1) ключевую роль играет гетерогенность и адаптивное поведение агентов, которое необходимо изучать углублённо в сложных формах; 2) отсутствуют или недостаточны имеющиеся статистические данные для качественного эконометрического анализа; 3) необходимо сравнить альтернативы и варианты, не имеющие прецедентов, а их симулирование в иных моделях крайне осложнено; 4) исследуются механизмы возникновения макроявлений из микровзаимодействий в рамках сложных взаимоотношений существенно неоднородных агентов. Дальнейшее развитие АОМ связано в первую очередь с применением искусственного интеллекта, в частности машинного обучения [*Campos, Rao, Brazdil*, 2025]. При этом АОМ вполне естественно не заменяет, а лишь дополняет традиционные методы экономических исследований, позволяя проводить вычислительные эксперименты там, где классические инструменты бессильны или существенно неэффективны. В табл. 1 представлено подробное сравнение АОМ, DSGE-моделирования и эконометрики.

Заключение

АОМ представляет собой методологический базис, позволяющий преодолеть часть ограничений неоклассической теории и технические ограничения эконометрического анализа. Способность агент-ориентированных моделей адекватно оперировать гетерогенностью, локальностью сетевых трансакций и эмерджентной природой макрофеноменов делает его незаменимым инструментом в условиях нарастающей турбулентности. Вместе с тем авторы подчёркивают необходимость строгого и взвешенного подхода к интерпретации результатов симуляций. АОМ генерирует не точечный детерминированный прогноз, а веер вероятностных сценариев развития сложной системы. Наиболее перспективный дизайн будущих экономических исследований должен строиться на принципах жёсткой методологической триангуляции: эмпирическом тестировании гипотез на реальных эконометрических панелях, концептуальном обобщении в рамках аналитических моделей общего равновесия и стресс-тестировании устойчивости макросистем посредством агент-ориентированных компьютерных симуляций нового поколения.

Таблица 1
Сравнение агент-ориентированного моделирования и других методов исследований в экономической науке

Критерий	Эконометрика	DSGE-модели	Агент-ориентированное моделирование
Суть метода	Использование статистических методов для анализа взаимосвязей между экономическими переменными на основе реальных данных	Описание системы с помощью системы уравнений (дифференциальных, разностных и т.д.), отражающих законы функционирования системы	Компьютерное имитационное моделирование, где система представляется как совокупность автономных агентов, взаимодействующих друг с другом и со средой
Основной объект	Переменные и их статистическая связь (корреляция)	Агрегированные показатели (спрос, предложение, ВВП, цена и т.д.)	Индивидуальные агенты (люди, фирмы) с собственными правилами поведения
Подход к системе	**«Сверху вниз»** (Top-down). Изучается поведение агрегированной системы, чтобы понять связи	**«Сверху вниз»** (Top-down). Задаются общие законы для всей системы в целом	**«Снизу вверх»** (Bottom-up). Глобальное поведение возникает из локальных взаимодействий агентов
Вектор каузальности	Фиксация статистических зависимостей агрегатов	Дедуктивный вывод из общих условий равновесия.	Эмерджентное рождение макроэффектов из микродействий
Динамика времени	Статичные срезы или сглаженные лаги временных рядов	Непрерывное или дискретное время в рамках траекторий устойчивого роста	Пошаговая («ход за ходом») эволюционная динамика, неравновесность
Данные	Критически важны. Требуются большие выборки исторических данных (временные ряды, панельные данные)	Данные нужны для калибровки параметров уравнений и верификации. Модель может существовать и без данных (теоретическая)	Данные нужны для описания правил поведения агентов и начального распределения характеристик (микроданные). Могут быть в том числе стохастические переменные
Уровень детализации	**Макроуровень.** Оперирует средними величинами и агрегатами	**Мезо/Макроуровень.** Оперирует непрерывными величинами, предполагает однородность агентов («репрезентативный агент»)	**Микроуровень.** Каждый объект уникален. Гетерогенность агентов — ключевая особенность
Учёт гетерогенности	Ограничен (фиктивные переменные, разделение выборок)	Практически отсутствует (предположение о репрезентативном агенте)	Высокий (каждый агент может иметь возраст, пол, предпочтения, стратегию)
Учёт взаимодействий	Косвенный (через корреляцию ошибок или лаги)	Прямой, но упрощённый (через уравнения связей). Часто взаимодействие опосредовано рынком (через цену)	Прямой и сложный (социальные сети, коммуникация, распространение информации, географическое соседство)

Окончание табл. 1

Критерий	Эконометрика	DSGE-модели	Агент-ориентированное моделирование
Поведенческий базис	Экспонируемые предпочтения (revealed preferences) без вскрытия мотивов	Совершенная рациональность, концепция репрезентативного агента	Ограниченная рациональность, поведенческие эвристики, гетерогенность
Информационные ограничения	Симметричный доступ к историческим рядам данных	Идеальная симметрия, рациональные ожидания (Rational Expectations)	Глубокая информационная асимметрия, локальное зрение, субъективные ожидания
Адаптация и обучение	Не предполагается. Связи стабильны во времени (если не используется спецификация с меняющимися коэффициентами)	Обычно не предполагается (жёсткие параметры модели)	Агенты могут обучаться, эволюционировать, менять стратегии под влиянием опыта (в том числе с помощью искусственного интеллекта)
Результат	Уравнение регрессии, коэффициенты эластичности, доверительные интервалы, проверка гипотез	Аналитическое решение или траектория движения системы к равновесию	Компьютерная симуляция. Траектории развития, распределения показателей, паттерны поведения, стратегии агентов и достигнутые состояния
Эмпирическая валидация	Прямые тесты статистической значимости (критерий Фишера)	Калибровка параметров по историческим макромоментам	Сложная калибровка («подгонка микрофункций»), анализ распределений ансамблей
Сильные стороны	Строгая статистическая верификация на реальных данных. Проверка гипотез. Прогнозирование. Проверяемые и подтверждаемые результаты	Прозрачность, возможность аналитического вывода общих закономерностей. Возможность проверить и с помощью аналитики подтвердить или опровергнуть полученные результаты	Гибкость, реалистичность, возможность моделировать сложные социальные эффекты (панику, моду, сегрегацию). Минимальные требования к данным и возможность прогнозировать любые предполагаемые сценарии независимо от наличия примеров этих сценариев в виде реальных данных
Слабые стороны	«Чёрный ящик» (не всегда понятна причинно-следственная связь и её источник), требует много реальных данных, плохо работает в новых условиях (смена режимов или условий рынка)	Сильные допущения (линейность, гомогенность), сложность решения для нелинейных систем, оторванность от микроповедения агентов	Сложность верификации и калибровки, высокая вычислительная сложность, трудность статистического анализа результатов («модель подгоняется под ответ»). Часто сложное повторение результатов и сложность подтверждения полученных результатов

Источник: составлено авторами.

ЛИТЕРАТУРА

Агент-ориентированные модели: учебное пособие (2022) / Под ред. В.Л. Макарова, А.Р. Бахтизина, Е.Д. Сушко. — Москва: Департамент научных изданий ГАУГН.

Крепцев Д., Селезнев С. (2016). *DSGE-модели российской экономики с малым количеством уравнений*. Серия докладов об экономических исследованиях / Банк России. № 12. Май. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/16728/wps_12.pdf (дата обращения: 07.08.2026).

Худякова Е.В., Липатов А.А. (2021). Имитационное моделирование процессов и систем в АПК: Учебник. — М: ИКЦ «Колос-с».

An L. (2012). Modeling human decisions in coupled human and natural systems: Review of agent-based models // *Ecological Modelling*. Vol. 229. Pp. 25–36.

Arthur W.B. (2021). Foundations of complexity economics // *Nature Reviews Physics*. Vol. 3. No. 2. Pp. 136–145.

Axtell R.L., Farmer J.D. (2022). Agent-based modeling in economics and finance: past, present, and future // *Journal of Economic Literature*. Vol. 60 No. 4. Pp. 1302–1354.

Campos P., Rao A., Brazdil P. (2025). Agent-Based Modeling and Learning in Economics: An Overview // *Machine Learning Perspectives of Agent-Based Models.* — Switzerland: Springer. Pp. 9–48.

Dawid H., Delli Gatti D. (2018). Agent-based macroeconomics // *Handbook of Computational Economics*. No. 4. Pp. 63–156.

Dosi G., Roventini A. (2019). More is different... and complex! The case for agent-based macroeconomics // *Journal of Evolutionary Economics*. Vol. 29. No. 1. Pp. 1–37.

Epstein J. M., Axtell R. (1996). *Growing Artificial Societies: Social Science from the Bottom Up*. — NY: Brookings Institution Press.

Fagiolo G., Roventini A. (2017). Macroeconomic policy in DSGE and agent-based models redux: new developments and challenges ahead // *Journal of Artificial Societies and Social Simulation.* Vol. 20. No. 1. URL: http://jasss.soc.surrey.ac.uk/20/1/1.html. DOI: 10.18564/jasss.3280 (access date: 07.08.2026).

Farmer J.D., Foley D. (2009). The economy needs agent-based modeling // *Nature*. No. 460. Pp. 685–686.

Macal C.M., North M.J. (2010). Tutorial on agent-based modelling and simulation // *Journal of Simulation.* Vol. 4. No. 3. Pp. 151–162.

Shoham Y., Leyton-Brown K. (2008). *Multiagent Systems: Algorithmic, Game-Theoretic, and Logical Foundations.* — Cambridge: Cambridge University Press.

Tesfatsion L. (2006). Agent-based computational economics: A constructive approach to economic theory // *Handbook of Computational Economics*. No. 2. Pp. 831–880.

REFERENCES

Agent-Based Models: A Textbook (2022) / Ed. by V.L. Makarov, A.R. Bakhtizin, E.D. Sushko. M.: Department of Scientific Publications of GAUGN. (In Russ.).

An L. (2012). Modeling human decisions in coupled human and natural systems: Review of agent-based models // *Ecological Modelling*. Vol. 229. Pp. 25–36.

Arthur W.B. (2021). Foundations of complexity economics // *Nature Reviews Physics*. Vol. 3. No. 2. Pp. 136–145.

Axtell R.L., Farmer J.D. (2022). Agent-based modeling in economics and finance: Past, present, and future // *Journal of Economic Literature*. Vol. 60. No. 4. Pp. 1302–1354.

Campos P., Rao A., Brazdil P. (2025). Agent-Based Modeling and Learning in Economics: An Overview // *Machine Learning Perspectives of Agent-Based Models.* Pp. 9–48. — Switzerland: Springer.

Dawid H., Delli Gatti D. (2018). Agent-based macroeconomics // *Handbook of Computational Economics*. No. 4. Pp. 63–156.

Dosi G., Roventini A. (2019). More is different... and complex! The case for agent-based macroeconomics // *Journal of Evolutionary Economics*. Vol. 29. No. 1. Pp. 1–37.

Epstein J. M., Axtell R. (1996). *Growing Artificial Societies: Social Science from the Bottom Up*. — NY: Brookings Institution Press.

Fagiolo G., Roventini A. (2017). Macroeconomic policy in DSGE and agent-based models redux: New developments and challenges ahead // *Journal of Artificial Societies and Social Simulation.* Vol. 20. No. 1. URL: http://jasss.soc.surrey.ac.uk/20/1/1.html. DOI: 10.18564/jasss.3280 (access date: 07.08.2026).

Farmer J.D., Foley D. (2009). The economy needs agent-based modeling // *Nature*. No. 460. Pp. 685–686.

Khudyakova E.V., Lipatov A.A. (2021). *Simulation Modeling of Processes and Systems in the Agro-Industrial Complex*. Textbook. — M.: Kolos-s. (In Russ.).

Kreptsev D., Seleznev S. (2016). *DSGE Models of the Russian Economy with a Small Number of Equations*. Series of Reports on Economic Research / Bank of Russia. No. 12. May. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/16728/wps_12.pdf (access date: 07.08.2026). (In Russ.).

Macal C.M., North M.J. (2010). Tutorial on agent-based modelling and simulation // *Journal of Simulation*. Vol. 4. No. 3. Pp. 151–162.

Shoham Y., Leyton-Brown K. (2008). *Multiagent Systems: Algorithmic, Game-Theoretic, and Logical Foundations.* — Cambridge: Cambridge University Press.

Tesfatsion L. (2006). Agent-based computational economics: A constructive approach to economic theory // *Handbook of Computational Economics*. No. 2. Pp. 831–880.

Капогузов Евгений Алексеевич
ORCID: 0000-0001-8083-5654
egenk@mail.ru

Evgeny Kapoguzov
Doctor of Economics, Professor, Head Laboratory for studying the economies of the BRICS countries Lomonosov Moscow State University, leading researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences
ORCID: 0000-0001-8083-5654
egenk@mail.ru

Чупин Роман Игоревич
ORCID: 0000-0002-8904-1380
Roman-chupin@ya.ru

Roman Chupin
Ph.D. (sociology), researcher, Omsk Scientific Center of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences
ORCID: 0000-0002-8904-1380
Roman-chupin@ya.ru

Поспелов Роман Алексеевич
roman.pospelov.90@mail.ru

Roman Pospelov
postgraduate student, engineer of Laboratory for studying the economies of the BRICS countries Lomonosov Moscow State University
roman.pospelov.90@mail.ru

AGENT-BASED MODELING IN ECONOMIC SCIENCE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS

Abstract. This article provides a theoretical and methodological justification for agent-based modeling (ABM) as a tool for overcoming the crisis of orthodox economic theory. The authors conduct a systematic critical analysis of the limitations of econometrics and DSGE models as research tools in modern economic science under conditions of structural instability and agent heterogeneity. The paper presents the mathematical architecture of an agent-based computing system, including network structures of interactions, and conducts a comparative analysis of ABM, econometrics, and mathematical modeling. The authors substantiate the conclusion that ABM is not an alternative, but rather a necessary complement to traditional methods, allowing for the modeling of emergent macroeffects based on the microbehavior of agents. Particular attention is given to the prospects of methodological triangulation, combining econometric verification, analytical models, and simulation experiments for analyzing complex economic systems. In a comparative table and a separate section, the authors provide a detailed comparison of three research tools in modern economic science: econometrics, mathematical modeling, and agent-based modeling. Finally, the authors conclude that agent-based modeling, with its high flexibility and realism, is an effective method for scenario analysis and studying complex economic systems with multiple heterogeneous agents. However, it requires careful interpretation and triangulation of modeling results, taking into account the significant limitations and characteristics of agent-based modeling as a research tool.

Keywords: *agent-based modeling, econometric analysis, economic methodology, DSGE models, critical analysis, comparison of research tools in economic science.*
JEL: B25, C63, B41, C52.

Т.В. Чубарова
д.э.н., главный научный сотрудник.
ФГБУН Институт экономики РАН (Москва)

ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: МЕЖДУ ОБЩЕСТВЕННЫМ И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ

Аннотация. Разворачивающийся ныне многоаспектный кризис крайне обострил проблему обеспечения ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей населения в охране здоровья. На этой основе происходит повышение интереса к экономическим методам и подходам в финансировании и организации системы здравоохранения. Это тем более важно в условиях снижения темпов экономического роста, когда возрастает конкуренция между различными сферами жизнедеятельности за общественные ресурсы. В новой ситуации экономика здравоохранения призвана найти пути эффективного и справедливого распределения ограниченных ресурсов, обеспечивая научную обоснованность политических и управленческих решений. В статье рассмотрены вопросы экономической теории применительно к системе здравоохранения. Выделены три основных направления исследований — понимание особенностей медицинской услуги; расширение сферы применения инвестиционного подхода; использование результатов поведенческой экономики в интересах обеспечения здоровья населения. Показаны их эволюция и современное состояние. Отмечается, что экономическая теория даже в рамках классической парадигмы предлагает различное понимание сущности экономических процессов в здравоохранении, и, соответственно, рассматриваются различные механизмы управления. Отмечены методологические проблемы, возникающие в процессе эмпирических исследований, прежде всего связанные с выбором измерителя результата функционирования системы здравоохранения. При этом важно определение сбалансированного соотношения роли индивида и общества в удовлетворении потребности в охране здоровья, патернализма и свободы выбора, взаимодействия государственного и других секторов экономики. Вместе с тем критический анализ представленных подходов показал необходимость при решении отраслевых проблем здравоохранения включения в исследования достижений других направлений экономической мысли.

Ключевые слова: *экономика здравоохранения, медицинская услуга, опекаемые блага, человеческий капитал, инвестиционный подход, поведенческая экономика.*
JEL: I10
УДК: 338.2
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_52_66
© Т.В. Чубарова, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Чубарова Т.В.* Экономика здравоохранения: между общественным и индивидуальным // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 52–66. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_52_66.
FOR CITATION: *Chubarova T.* Health Economics: between Public and Individual // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 52–66. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_52_66.

Введение

На всех уровнях политики и управления применительно к здравоохранению всё чаще ставится проблема эффективности функционирования этой отрасли, создания условий для роста производительности труда, оптимизации управленческих решений, качественного повышения уровня обслуживания пациентов и т.д. Всё больше мы видим, что в отраслевом анализе используются термины, заимствованные из теоретического лексикона экономической науки. В этой связи повышается интерес к экономической теории для организации системы здравоохранения, её роли в понимании тех процессов, которые происходят в сфере охраны здоровья населения, обеспечении его потребностей в медицинском обслуживании. Особенно эта проблема обострилась в условиях современного многомерного кризиса, требующего новых подходов к финансированию и организации системы здравоохранения.

Следует отметить два события, которые повлияли на взаимосвязи здравоохранения и экономической теории. Финансовый кризис 2008 г., на первый взгляд, не имел прямого отношения к здравоохранению, но он обозначил общую проблему предела роста расходов общества на социальные нужды. По-новому в этой связи надо было взглянуть и на сферу охраны здоровья, необходимости оценки расходов для её поддержания, изыскания не только новых источников, но и мер по более экономному расходованию средств, причём желательно без ущерба для реализации таких задач, как обеспечение доступности и качества медицинской помощи. Напомню, что расходы на здравоохранение в развитых странах до 2008 г. опережали темпы экономического роста, что привело к росту их доли в ВВП. Уже сам этот факт привлёк внимание исследователей. Однако решающее влияние оказала пандемия коронавируса 2020 г., которая продемонстрировала очень тесную связь между здравоохранением и экономикой.

В работе будут рассмотрены вопросы экономической теории применительно к охране здоровья населения. Выделены три основных направления, а именно: понимание особенностей медицинской услуги, расширение сферы применения инвестиционного подхода и использование результатов поведенческой экономики в интересах обеспечения здоровья населения. Задача состоит не в том, чтобы дать развёрнутую характеристику указанных экономических подходов — они достаточно хорошо представлены в литературе, — а показать их релевантность для анализа экономических аспектов системы здравоохранения.

Экономика здравоохранения: проблемное поле

Под экономикой здравоохранения обычно понимают применение методов экономики к анализу системы здравоохранения. Наверное, самой распространённой точкой зрения является классическое определение, данное ещё С. Мушкин, которая отмечала, что «экономика здравоохранения — это область исследований, предметом которой является оптимальное использование ресурсов для заботы о больных и укрепления здоровья. Её задача — оценить эффективность организации медицинских услуг и предложить способы улучшения этой организации» [*Mushkin,* 1958. P. 790].

С того времени, как было дано это определение, экономика здравоохранения прошла определённый путь развития, и в проблематике, и методологии [*Rebelo,* 2007*; Jakovljevic, Ogura,* 2016]. Однако оно остаётся актуальным в кризисных, переломных моментах развития систем здравоохранения, когда нужно сделать лучший выбор для использования ограниченных ресурсов. Но всё же представляется необходимым сделать несколько уточняющих комментариев.

Сразу возникает вопрос: какие экономические подходы используются при анализе здравоохранения. Безусловно, в основном эксперты ориентируются на мейнстрим,

основанный на рыночной парадигме. При этом, как известно, в её рамках существуют различные течения, не говоря уже об альтернативах, предоставляемых институциональной и эволюционной экономикой. Из всего этого разнообразия в данной статье выделены теории, которые наиболее релевантны для объяснения экономических процессов, происходящих в здравоохранении.

Другая проблема касается оценки здравоохранения как особой отрасли народного хозяйства, где обращаются значительные средства, сформирована развитая инфраструктура, занято значительное число людей, а в качестве её «продукта» общество должно получить человеческий капитал, соответствующий его потребностям. Всё это повышает интерес к изучению этой сферы экономистами. Ряд авторов причисляет здравоохранение к гуманитарному сектору, доказывая его особенный характер по сравнению с другими отраслями [*Гуманитарный сектор*.., 2023]. Но остаётся вопрос о том, какова специфика здравоохранения по сравнению с другими секторами, например промышленностью и сельским хозяйством, равно как и с другими сферами гуманитарного сектора. Насколько к нему применимы типичные для мейнстрима экономические подходы или же требуется их модификация. Важно отметить сложности, которые необходимо учитывать, отвечая на эти вопросы:

- следует различать собственно состояние здоровья человека и здравоохранение, т. е. общественную систему по его поддержанию;
- система здравоохранения представляет собой сложное понятие. Если здравоохранение в широком смысле охватывает комплекс мер и вмешательств, часто на уровне всей популяции (общества), то медицинские услуги носят индивидуальный характер;
- в здравоохранении сильны и неэкономические, прежде всего этические и политические, мотивы. Здесь можно выделить следующие аспекты: 1) благополучие граждан и их право на охрану здоровья, признание его ценности и важности для полноценного функционирования каждого человека в социуме; 2) ограниченные ресурсы неизбежно ставят вопрос о приоритетах, группах интересов, далеко не всегда совпадающих; 3) врачи как профессионалы занимают особое положение в системе и имеют значительное влияние на её развитие; 4) почти все российские управленцы в сфере здравоохранения имеют медицинское образование, и диссертации по экономике здравоохранения в основном защищаются с присвоением степени по медицинским наукам;
- хотя в здравоохранении признаётся лидирующая, если не напрямую хозяйственная, то регулирующая, роль государства, свою роль играют и частный, и некоммерческий секторы. В результате формируется смешанная экономика благосостояния (*mixed economy of welfare*). Поэтому экономика здравоохранения имеет дело с различными формами организации экономики.

Если же рассуждать об экономике здравоохранения в прикладном плане, можно выделить два взаимосвязанных направления:

- финансирование — анализ источников финансовых потоков и направлений их использования, в том числе методы оплаты работы различных медицинских организаций и медицинского персонала. Решается задача обеспечения устойчивого финансирования здравоохранения на фоне роста спроса на медицинские услуги и их стоимости при ограниченности тех ресурсов, которые общество может выделить на эти цели;
- экономическая оценка предпринимаемых мер, в частности, оценка влияния величины расходов на здравоохранение на различные параметры экономики (например, определение экономических потерь от болезней разной степени тяжести или эффект затрат на профилактические меры). Для этого экономисты используют

широкий набор методов, таких как затраты-эффективность, затраты–полезность, затраты–выгоды, и т.д. Основная проблема состоит в том, чтобы распределить имеющиеся ресурсы так, чтобы получить наилучший результат.

Но как определить результат работы органов здравоохранения? На первый взгляд всё очевидно — это здоровье населения. Однако серьёзной методологической проблемой здесь является отсутствие объективного измерителя. Как сравнить результат лечения или профилактических мероприятий? Применить критерий затрат на это в деньгах? Да и как можно измерить состояние здоровья в денежных единицах? Здоровье часто измеряется через продолжительность жизни, годы жизни с поправкой на качество или годы здоровой жизни QALY (Quality-Adjusted Life Year), уровень заболеваемости и смертности. Но эти показатели работают, скорее, на уровне популяции, а не отдельного человека.

В настоящее время общепринято измерение состояния здоровья через его самооценку, выявляемую методом социологических опросов. Однако столь субъективный показатель традиционно вызывает сомнения у экономистов, привыкших оперировать «реальными» данными. Ситуация в этом плане усложняется принятием в мире социальной модели здоровья, закреплённой в документах ВОЗ. Она определяет состояние здоровья не просто как отсутствие болезней, а как состояние физического, социального и ментального благополучия. Но и здесь мы сталкиваемся с субъективной оценкой «благополучия». Ведь какое-то время болезнь может протекать в скрытой форме…

Поэтому методологически вопрос о том, как измерить здоровье остаётся открытым. Это, на наш взгляд, определяется тем, что здоровье — качественная характеристика состояния человека, его неотъемлемый атрибут, неотделимый от него. Поэтому всегда в оценках будет присутствовать субъективность. Это ставит здравоохранение как отрасль экономики в особое положение, сравнительно с другими отраслями.

В то же время, роль человека, человеческого капитала во всех сферах социально-экономической деятельности в настоящее время усиливается. Поэтому, на наш взгляд, и значение здравоохранения в экономической повестке повышается. Это связано с ростом объёма оказываемых медицинских услуг, сохранением высокого спроса на них и с увеличением их стоимости, а также с быстрым развитием инноваций в медицинской сфере, открывающей возможности победы над ранее неизлечимыми болезнями. В такой ситуации целесообразно рассмотреть проблемы здравоохранения сквозь призму определения экономической сущности медицинской услуги, инвестиционного подхода к потребностям отрасли, а также запросов потребителей её услуг с позиций поведенческой экономики.

Сущность медицинской услуги с экономической точки зрения: от фиксации особенностей к опекаемым благам

Одним из наиболее популярных в рамках мейнстрима подходов является фиксация особенностей экономической сущности медицинской услуги. Его начало было заложено в работе К. Эрроу, опубликованной ещё в 60-х гг. прошлого века, которая до сих пор рассматривается как важнейший вклад в экономику здравоохранения. Эрроу сформулировал важный методологический посыл, предположив, что медицинская услуга отличается от обычной услуги и отношение к ней в экономике должно быть особенным [*Arrow*, 1963].

С учётом такого предположения в современной экономической науке сложились два принципиальных подхода к пониманию медицинской услуги. Прежде всего она может рассматриваться как обычный товар, приобретаемый на рынке, где работают законы спроса и предложения. Действует рациональный выбор, соблюдается суверенитет потребителя, и это всё вполне применимо к анализу здравоохранения. В таком случае пациенты ничем не отличаются от обычных покупателей, они могут сами определять, какие услуги

покупать, в каком объёме и по какой цене. Поэтому общие расходы на здравоохранение определяются склонностью пациентов платить за медицинские услуги и готовностью поставщиков их оказывать. Государственное вмешательство эта традиция трактует как искажение рыночного механизма, а стремление к прибыли — как естественный мотив и движущую силу развития.

Но если следовать методологии К. Эрроу, то нужно признать, что медицинская услуга обладает рядом свойств, делающих её особым товаром, не совсем вписывающимся в рамки традиционной рыночной теории. Одно из таких свойств связано с асимметрией информации: врач знает больше пациента, определяет его потребности и сам их удовлетворяет. Отсюда возникает объективная возможность манипулирования пациентом и необходимость кодекса этики медиков, концентрированное выражение которой — клятва Гиппократа. Здесь можно также упомянуть внешние эффекты, неопределённость при диагностике и необходимости в получении услуги, сложность оценки эффективности [*Чубарова*, 2008].

Различия в знаниях между пациентом и теми, кто её оказывает, делают рыночную услугу здравоохранения особенной, предопределяя неравенство в переговорной силе между ними, наблюдается неравномерная концентрация расходов между людьми; различны масштабы затрат и последствий; ограничено предложение медиков; наличествует моральный риск [*Quinn*, 2025]. В качестве последствий можно упомянуть и возможности для врача извлечь финансовую выгоду из пациента или отказать в предоставлении помощи тем, кто не может платить.

Особенности в отношениях человека с системой здравоохранения вытекают из самого подхода к охране здоровья в современном обществе. Охрана здоровья — не просто жизненная необходимость, а право. Она должна быть доступна для всех граждан, а общество призвано контролировать ресурсы, выделяемые на здравоохранение. При таком подходе государство должно играть важную роль в финансировании и организации здравоохранения. Поэтому медицинские услуги часто рассматриваются как общественные блага, в логике «провалов рынка». Как определял П. Самуэльсон, чистые общественные товары отвечают двум основным характеристикам, а именно — несоперничеством и неисключаемостью в потреблении [*Samuelson*, 1954]. В силу таких свойств производство общественных товаров рынку невыгодно, что ведёт к провалам рынка — оптимальный результат для экономики не достигается. Отчасти это связано и с проблемой безбилетника, когда люди имеют возможность получать выгоду от общественного блага, непосредственно не внося вклад в расходы на его производство. Оно часто регулируется государством и оплачивается через различные механизмы коллективного финансирования.

Тем не менее предложенные П. Самуэльсоном методологические критерии выделения общественных благ представляются слишком жёсткими при соотнесении с практикой. Поэтому Р. Масгрейв предложил более гибкий подход, предположив, что есть блага, которые сочетают свойства и частных, и общественных благ, или квазиобщественные товары [*Musgrave*, 1959]

Здесь возникает интересная коллизия. Предлагается разделять медицину и здравоохранение, систему охраны здоровья в целом и систему оказания медицинской помощи как её составную часть, которая всё же имеет свои особенности. Поэтому услуги здравоохранения могут быть и общественными, и частными. Например, вакцинация традиционно рассматривается как общественное благо, а вот медицинские услуги оказываются индивидуально, и вполне могут быть частным благом. Медицинские услуги предлагается рассматривать как квазиобщественные, потому что их общественный характер определяется положительными внешними эффектами и важностью для общества.

В здравоохранении общественный характер услуг может быть связан с тем, что страны стремятся к всеобщему охвату его услугами населения, что приближает

медицинскую услугу к общественному благу. Так, введение систем социального страхования, финансируемых коллективно, в рамках которых застрахованные граждане получают медицинские услуги независимо от того, могут они заплатить за них или нет. Это приводит к тому, что медицинские услуги становятся неисключаемыми, т. е. общественными товарами. Они приобретают особенные черты и потому, что общество признаёт их положительные экстерналии, включая необходимость обеспечения доступа к медицинской помощи на основе потребности, а не спроса.

Как представляется, для преодоления жёсткости идеи общественных благ и расширения спектра обоснований государственного участия в экономике возникла идея мериторных благ, которую можно рассматривать как продолжение логики квазиобщественных товаров. Мериторными считаются блага, спрос населения на которые отстаёт от уровня, предпочитаемого обществом. Другими словами, государство признаёт, что люди должны потреблять эти товары в большем объёме, независимо от их возможности или желания платить, ибо их потребление оказывает большое положительное влияние не только на непосредственного потребителя, но и на всё общество.

Идея мериторных благ привлекает внимание к нерациональности в поведении граждан — казалось бы важность здоровья очевидна, но они не уделяют ему должного внимания. С этим же связано и главное направление её критики. Если общественные блага имеют чёткие признаки, то мериторность благ зависит от позиции государства, она в итоге субъективна и исторически обусловлена.

Дальнейшее развитие эти подходы получили в идее опекаемых благ, которая тоже подразумевает необходимость государственного участия [*Гуманитарный сектор*…, 2023]. Эти блага ближе к мериторным, однако следует отметить и некоторые отличия. Так, опекаемые блага рассматриваются как результат согласования интересов индивида и общества через демократические механизмы, а не одностороннее решение государства.

Поскольку медицинские услуги — квазиобщественный «товар», то возможно, что применение для их анализа концепции мериторных и опекаемых благ более приемлемо. Эти аргументы, наряду с сильными этическими соображениями, стали основными в пользу государственного участия в оказании медицинских услуг и высокого уровня социальной солидарности.

Неизбежно возникают и провалы государства — они проявляются и в здравоохранении [*Рубинштейн,* 2023]. Предполагается, что патерналистское государство исходит из благих намерений. Однако многие экономисты считают, что именно вмешательство государства создаёт проблемы для эффективного функционирования экономики [*Cannon*, 2022]. Для здравоохранения эта проблема усугубляется его политизированностью: далеко не всегда приоритет отдаётся чисто экономическим или собственно медицинским соображениям. В частности, во многих странах проблемы реформ здравоохранения обсуждаются именно в политическом контексте.

Как представляется, ответом на этот вопрос стала идея смешанной экономики благосостояния, которая подразумевает необходимость достижения баланса между государством, рынком и НКО [*Кислицына, Чубарова,* 2018]. Причём очевидно, что сочетание этих секторов на практике может меняться в зависимости от ряда условий.

Инвестиционный подход в здравоохранении: от человеческого капитала к импакт-инвестированию[1]

Важный импульс развитию экономической теории здравоохранения придал инвестиционный подход, который вполне укладывается в мейнстрим, но заслуживает отдельного обсуждения. Под инвестиционным подходом в данной статье предлагается понимать использование в экономике здравоохранения идеи, согласно которой вложенные в сохранение здоровья средства могут быть возвращены, само улучшение состояния здоровья населения означает приращение человеческого капитала, а значит, отдачу от средств, вложенных в охрану здоровья как конкретного человека, так и всего общества. Такой подход создаёт основу для широкого использования математического аппарата в экономике здравоохранения.

В экономической теории, да и на практике, расходы на охрану здоровья долгое время рассматривались как затраты, и даже «хуже» — как отвлечение средств от развития экономики, препятствие для экономического роста. Положения инвестиционного подхода опровергают такую точку зрения: утверждается, что расходы на охрану здоровья являются не затратами, а инвестициями, т. е. предполагают возврат, а затем и обеспечивают прибыль.

Одним из родоначальников такого подхода стала С. Мушкин, которая в своей знаменитой статье ещё в 1962 г. отмечала, что расходы на здоровье являются инвестициями, а не затратами, которые повышают индивидуальную производительность и способствуют экономическому росту, т. е. имеют долгосрочные положительные последствия для общества [*Mushkin,* 1962]. Эти аргументы получили дальнейшее развитие в теории человеческого капитала, хотя первоначально акцент её авторами был сделан на образовании. Наиболее важный вклад с точки зрения важности здоровья внёс М. Гроссман, модель которого показала, что запас здоровья как часть человеческого капитала определяет время, которое работник отдаёт производству и, соответственно, его доход. Она до сих пор широко используется экономистами при анализе здравоохранения с точки зрения инвестиционного подхода [*Grossman*, 1972; *Grossman*, 2004; *Grossman*, 2016].

Теория человеческого капитала достаточно подробно представлена в экономической литературе, она даёт простор для применения эконометрических методов анализа, поэтому можно найти много эмпирических исследований влияния здоровья на доходы, и наоборот. Она позволяет оценить влияние социальных факторов на экономические параметры, хотя вопрос о причинно-следственных связях остаётся открытым.

Однако, представляется важным понять, кто является основным бенефициаром вложений в здоровье и, соответственно, кто должен в него инвестировать. Основных акторов этого процесса отметил еще Т. Шульц, который под человеческим капталом понимал набор знаний способностей и квалификаций, которые поддерживают основную производственную функцию, и результаты приносят пользу индивиду, организации и обществу в целом [*Schultz*, 1960; *Schultz*, 1961].

Теория человеческого капитала рассматривает здоровье как источник благополучия человека. Вместе с тем она признаёт, что укрепление или, говоря инвестиционным языком, приращение здоровья, приносит существенную и долгосрочную отдачу от затрат в плане здоровья населения в целом и общей социальной производительности. Поскольку отдачу получает человек в виде повышения своего благосостояния, логично предположить, что он должен сам вкладывать и средства, и усилия в сохранение своего здоровья, заботиться

[1] Под импакт-инвестированием (от англ. *impact investing* — инвестиции влияния) понимаются инвестиции «двойного назначения»: от них предполагается получить не только финансовую выгоду, но и измеримый социальный эффект. Осуществляются преимущественно в здравоохранении, экологии, образовании, проектах с участием людей с ограниченными возможностями. В отличие от благотворительности предполагают возврат средств и доходность.

о нём, в том числе из чисто экономических соображений, таких как сохранение дохода, сокращение времени нетрудоспособности или трат на медицинские услуги. Другие кандидаты на роль инвесторов — это государство и работодатели. Теоретически, согласно экономической логике, отдача для общества (работодателя) должна быть выше, чем для отдельного человека, тогда им имеет смысл вкладываться в охрану здоровья населения (работников).

Связь между доходом и состоянием здоровья двусторонняя, так как, с одной стороны, плохое здоровье ведёт к сокращению дохода, но с другой — отсутствие средств затрудняет доступ к необходимым медицинским услугам, формируя своего рода замкнутый круг. Исследователи также выявляют довольно тесную связь между образованием и состоянием здоровья. Следует отметить, что «в теории человеческого капитала образование и здоровье оказываются в двойной связке — они являются важнейшими источниками человеческого капитала и определяют доход человека и опосредованно — его образ жизни. Однако они находятся в определённом единстве, дополняют и обогащают друг друга, оказывая влияние на производство и полезность каждого» [*Чубарова*, 2025а. С. 323].

С точки зрения инвестиционного подхода важно, каким образом расходы на здравоохранение — как индивидуальные, так и коллективные — транслируются в результат для здоровья человека. Средства, потраченные на услуги сферы здравоохранения, должны обеспечивать реальную возможность для человека поправить, сохранить или улучшить состояние своего здоровья. Поэтому необходим выбор механизмов, использование которых позволит получить большую отдачу для населения в целом. Именно в этом контексте в настоящее время в здравоохранительной политике обсуждаются вопросы профилактики и первичной медицинской помощи.

Исследователи отмечают, что в развитых странах рост вложений в здравоохранение обеспечивает меньшую отдачу в плане роста продолжительности жизни, чем в развивающихся. То есть можно предположить, что достижение благосостояния выше определённого уровня, ведёт к снижению отдачи от затрат на здоровье на макроуровне [*Becker, Philipson, Soares,* 2005; *Bloom, Canning, Fink*, 2014].

Следует также помнить, что в рамках теории человеческого капитала остаётся проблема его измерения, особенно на уровне общества. Довольно часто в такого рода экономических исследованиях речь идёт об экономическом росте, который определяется через ВВП. На стороне фактора, именуемого «здоровье», используются либо показатели состояния здоровья населения, либо приращение производительности или дохода при снижении заболеваемости или смертности, либо расходы на здравоохранение.

Влиянию здоровья на экономический рост посвящено достаточно много и теоретических, и эмпирических исследований. В основном в литературе отмечается позитивная связь при измерении и через здоровье, например продолжительность жизни [*Bloom, Canning, Fink*, 2014; *Канева, Унтура,* 2021; *Ridhwan et al.*, 2022; *Avci, Çalışkan,* 2024], и через расходы на здоровье [*Bedir,* 2016; *Ginn*, 2025]. Хотя есть исследователи, которые подвергают сомнению позитивную и монотонную связь между здоровьем и экономическим ростом, что даёт основания предполагать здесь наличие более сложной и нелинейной связи [*Acemoglu, Johnson*, 2007]. В дальнейшем исследование 136 стран за период 1965–2015 гг. с использованием динамической модели с пороговым эффектом и эндогенностью показало нелинейную зависимость между здоровьем и экономическим ростом. Было доказано, что здоровье оказывает положительное влияние на экономический рост только в тех странах, которые уже достигли определённого уровня в улучшении здоровья населения [*Chakroun*, 2024].

Однако в настоящее время применение инвестиционного подхода в здравоохранении, на наш взгляд, расширилось. Установлено, что в современной экономике отдачу получает не только сам человек в виде улучшения своего здоровья и повышения дохода, но и «профессиональные» инвесторы, которые готовы вкладываться в инфраструктуру

здравоохранения. Хотелось бы отметить два современных процесса в данной области, а именно *финансиализацию* и *импакт-инвестирование*.

На фоне не просто роста финансового сектора, а усиления его влияния на развитие реального сектора экономики, экономисты проявляют интерес к проблеме его *финансиализации*. В сфере здравоохранения, где всё шире применяются достаточно дорогие методы и диагностики, и лечения это вылилось в повышение важности финансовых мотивов в функционировании медицинских организаций. Поэтому в современных условиях «финансиализация подразумевает рассмотрение финансирования и оказания медицинских услуг прежде всего как финансовых инвестиций и соответствующее участие в этом финансовых субъектов. Происходит расширение финансовых инструментов и мотивов в деятельности, связанной с охраной здоровья» [*Чубарова*, 2025b. С. 288].

Среди факторов привлекательности здравоохранения для инвесторов необходимо отметить устойчивый спрос на медицинские услуги, связанный в том числе с неэластичностью спроса и старением населения, а также высокую скорость внедрения технических инноваций, которые создают новые дорогие продукты и ниши на рынке медицинских услуг. В результате финансовые структуры проявляют всё больше интереса к приобретению медицинских организаций и вложению средств в медицинские стартапы. Для этих целей создаются новые финансовые инструменты. Вместе с тем происходит рост частного (личного) финансирования медицинских услуг — как в абсолютном, так и в относительном выражении, что сопровождается расширением частного сектора в этой сфере.

Поскольку понятие «финансовый капитал» со времён Р. Гильфердинга в общественном сознании нередко рассматривается негативно, сам указанный процесс в здравоохранении чаще оценивается критически, ибо его включение неизбежно вызывает усиление мотива прибыли в деятельности медицинских организаций. Однако в настоящее время эмпирическая база ещё недостаточно репрезентативна для того, чтобы однозначно утверждать, как усиление роли финансовых механизмов влияет на результат, а именно — на доступность и качество медицинской помощи.

Другое проявление инвестиционного подхода в здравоохранении — *импакт-инвестирование*. Оно подразумевает, что инвестор, вкладывая деньги, получает не просто выгоду, но и вносит вклад в решение той или иной важной общественной задачи. Причём по крайней мере на уровне риторики, приоритет отдаётся последнему. Поэтому инвестиции в медицину, особенно высокотехнологичную, позиционируются прежде всего как приносящие пользу для здоровья людей, а не просто как исключительно стремление к прибыли. Импакт-инвестиции связаны с желанием участвовать в решении глобальных проблем человечества (например, борьбой с онкологией), с достижением существенного социального эффекта. Как представляется, само использование этого термина призвано подчеркнуть, что инвестирование ради получения прибыли и для решения социальных задач не обязательно взаимоисключающи. Сосредоточив внимание на импакт-инвестировании, компании внедряют устойчивые модели, настраиваются на долгосрочную прибыльность. Здравоохранение в этом плане становится очень выгодным объектом вложения финансовых средств. Медицинские стратапы в области поиска новых лекарственных препаратов и ИИ-разработок способны решить важную социальную задачу и принести существенную финансовую отдачу.

На наш взгляд, значительный вклад в эти процессы внесла цифровизация, и прежде всего активное внедрение ИИ в сферу охраны здоровья. Хотя по-прежнему с точки зрения инвестиционного подхода остаётся открытым вопрос о реальном экономическом эффекте, который должен быть получен, так как цифровизация требует очень крупных первоначальных финансовых вложений, причём имеется в виду не просто финансовая отдача, но и максимизация пользы для здоровья на вложенные средства [*Формирование цифровой экономики…*, 2020. С. 218–268].

Поведенческая экономика: от когнитивных искажений к финансовым стимулам

Поведенческая экономика как теоретическое направление возникла из стремления понять наблюдающиеся на практике процессы и механизмы, определяющие поведение людей и принятие ими решений, которые не укладываются в рамки традиционной экономической теории, рассматривающей человека как рационального агента, действующего в своих лучших интересах. Эти вопросы имеют прямое отношение к здравоохранению или, точнее, к принятию людьми решений по поводу своего здоровья [*Григорьева, Чубарова*, 2020].

Эта сфера экономической теории предлагает новое понимание того, как граждане делают выбор в реальной жизни, интегрируя экономические и психологические мотивы, т. е. может рассматриваться как междисциплинарное направление. Она исходит из того, что люди часто испытывают трудности с принятием рациональных решений, особенно в условиях высокой неопределённости и сложности. Именно в такой ситуации часто оказывается человек, который нуждается в медицинской помощи. Поэтому люди могут принимать решения в области охраны здоровья, как будто противореча своим интересам, а многие примеры создания архитектуры выбора, предлагаемые поведенческой экономикой, относятся к сфере здравоохранения в широком смысле.

Традиционная экономическая теория практически не предлагает инструментов для влияния на поведение человека, а скорее наоборот, она исходит из идеи суверенитета потребителя, полагая, что человек самостоятельно принимает рациональные решения, практически исключая из рассмотрения такие вопросы, как возможность постороннего влияния на выбор, психологическую неспособность воспринимать и анализировать большой объём информации и т.д. В свою очередь, сочетая экономику и психологию, поведенческая экономика признаёт возможность людей действовать «неправильно» с точки зрения понимания рационального выбора традиционной экономикой и предлагает потенциально больший набор вариантов и механизмов не только для анализа, но и для влияния на поведение [*Carminati*, 2020].

Можно выделить несколько так называемых когнитивных сдвигов, которые рассматривает поведенческая экономика, а именно:

- выбор сегодняшнего дня, т. е. люди ценят имеющийся комфорт выше, чем потенциальную пользу для здоровья, не могут правильно соотнести сегодняшние затраты и будущие выгоды;
- склонность избегать потерь, связанная с тем, что люди больше бояться потерять деньги или время здесь и сейчас, чем появления какого-либо риска в будущем;
- приверженность привычному потреблению, когда люди стараются придерживаться текущих привычек, поведения и рекомендаций;
- восприятие информации, которое зависит от способа её подачи, например акцента на положительные или отрицательные моменты;
- слишком большой выбор вариантов решения и, соответственно, усталость от принятия решений [*Wheatley*, 2024].

Как когнитивный сдвиг можно рассматривать поведение и пациента, и врача в системе финансирования, которая основана на оплате третьей стороной. Это означает, что пациент непосредственно не платит за оказание медицинских услуг в момент их получения, за него это делает третья сторона, чаще всего страховая компания. В такой ситуации может возникать избыточное потребление, так как и врач, и пациент не чувствуют реальную стоимость услуги, теряют понимание реальных затрат.

Другая ситуация, которая часто приводится в исследованиях, — человек не вступает в программы медицинского страхования даже тогда, когда имеет для этого и возможность, и право. Однако один из наиболее ярких примеров применения методов поведенческой

экономики связан со здоровым образом жизни. Люди знают о вреде ряда привычек, но по-прежнему им следуют, игнорируя, что это может плохо отразится на их здоровье в будущем, и рассматривая такую угрозу как неопределённую и вероятностную. Именно в этой области поведенческая экономика предлагает меры по воздействию и корректировке поведения человека. Хотя следует сразу отметить, что такие меры действуют скорее на индивидуальном уровне, не затрагивая более глубинных социально-экономических причин подобного поведения, возлагая ответственность за него исключительно на человека.

Меры влияния на поведение объединяются в поведенческой экономике в так называемую архитектуру выбора, т. е. создание условий в среде обитания человека, которые подталкивают его к правильным решениям. Можно выделить, например, автоматическое включение в те или иные программы вакцинации или профилактики, обращение к позитивному опыту других людей, подчёркивание положительных моментов, выгод, а не рисков, размещение полезных товаров на видных местах, удобный график работы и организация пространства в медицинских учреждениях [*Мельникова, Мельников,* 2021].

Среди методов, которые могут подтолкнуть человека к рациональному решению, следует выделить финансовые стимулы. Они повышают ценность здорового поведения по сравнению с затратами на нездоровые привычки. Материальные выгоды/затраты могут побудить человека вести себя правильно, т.е. не в ущерб здоровью, и снизить финансовые издержки, связанные с «нездоровыми привычками», особенно в условиях низкой внутренней мотивации к изменению своего поведения [*Человеческие качества…*, 2020].

Рассмотрение финансовых стимулов сразу ставит вопрос о роли общества, или государства, которое заинтересовано в том числе в профилактических мерах, которые наиболее сложно воспринимаются гражданами. И здесь уже могут быть задействованы механизмы на уровне не только организации, но и государства. Например, возможность использовать налоговую систему, а именно — акцизы на табак и алкоголь, налоги на вредное потребление, налоговые вычеты по подоходному налогу, обусловленные расходами на поддержание здоровья, а также прямые выплаты, поощряющие определённое здоровьесберегающее поведение.

Таким образом, поведенческая экономика обосновывает необходимость создания условий для того, чтобы люди делали выбор, отвечающий его собственным интересам по сбережению своего здоровья. Критики поведенческой экономики упрекают её в патернализме, ибо распространено мнение, что подталкивание к каким-либо действиям, сколь мягким бы оно ни было, всё же следует рассматривать как вмешательство в суверенный выбор человека. Этим поведенческая экономика напоминает о мериторных благах, критика которых по существу основана на тех же аргументах. Хотя в случае мериторных благ позиция с точки зрения общественной пользы более жёсткая и определённая, в то время как поведенческая экономика предлагает более мягкие решения в интересах прежде всего человека.

Заключение

Система здравоохранения в настоящее время переживает период оживления интереса к ней со стороны экономистов, в том числе теоретиков. Практическим основанием для этого стало не просто сохранение (а возможно даже и повышение важности) охраны здоровья населения, но и необходимость в качественно новых решениях, в том числе экономических. С одной стороны, ресурсы выделяемые на здравоохранение ограничены, а с другой — потребности в его услугах возрастают. Предложенная в статье инвентаризация вклада экономической теории в понимание системы здравоохранения даёт повод для дальнейших размышлений.

Прежде всего рассмотренные теории имеют важные последствия для организации и финансирования системы здравоохранения. Если принять, с одной стороны, особенности медицинской услуги с точки зрения рыночной экономики, а с другой — важность для общества внешних эффектов от улучшения состояния здоровья, то возникает вопрос о том, как обеспечить доступ населения к системе здравоохранения, найти оптимальные экономические решения, не жертвуя при этом её основными целями, в том числе необходимостью обеспечить финансовую защиту граждан.

В этой связи проблема роли государства в современном здравоохранении, особенно на фоне роста частных расходов на медицинские услуги, остаётся актуальной. Соотношение государственного и других секторов (частного и некоммерческого) проходит красной нитью во всех рассмотренных подходах. В настоящее время всё же речь идёт о смешанной экономике как способе достижения баланса между различными экономическими интересами, однако необходимо определить границы взаимодействия различных секторов.

Общий вывод, который следует из всего вышеизложенного, состоит в том, что отрасли, прежде всего здравоохранение, непосредственно связанные с поддержкой тех свойств человека, которые не могут быть от него отчуждены, не совсем укладываются в логику классического рынка. Мейнстрим предлагает свои коррективы, но интересно посмотреть и на то, как другие направления экономической мысли концептуализируют рассматриваемые в статье вопросы. Тем более, что проблема участия различных секторов в смешанной экономике здравоохранения не уходит из исследовательской повестки дня.

ЛИТЕРАТУРА

Гуманитарный сектор патерналистского государства (2023) / Ред. А.Я. Рубинштейн. — СПб.: Алетейя.

Григорьева Н.С., Чубарова Т.В. (2020). Продвижение здоровья в контексте поведенческой экономики: гендерный аспект // *Народонаселение.* Т. 23. № 2. С. 112–124. DOI: 10.19181/population.2020.23.2.10.

Канева М.А., Унтура Г.А. (2021). О взаимосвязи между капиталом здоровья и экономическим ростом в регионах РФ (2013–2018 годы) // *Мир экономики и управления*. Т. 21. № 2. С. 30–48. DOI: 10.25205/2542-0429-2021-21-2-30-48.

Кислицына О.А., *Чубарова Т.В.* (2018). *Современное государство в смешанной экономике благосостояния (на примере здравоохранения).* — М.: Институт экономики РАН.

Мельникова О.А., Мельников М.Ю. (2021). Вакцинация от COVID-19: модели поведенческой экономики// *Экономика. Информатика*. Т. 48. №3. С. 487–494. DOI: 10.52575/2687-0932-2021-48-3-487-494.

Рубинштейн А.Я. (2023). Эволюция государства и провал общества: теоретические заметки // *Экономическая наука современной России.* № 1. С. 33–47. DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-33-47.

Формирование цифровой экономики в России: вызовы, перспективы, риски (2020) / Под ред. Е.Б. Ленчук. — СПб.: Алетейя.

Человеческие качества и человеческое поведение в экономической теории: Сборник материалов II Октябрьской международной научной конференции по проблемам теоретической экономики (2020) / Ред. В.С. Автономов и А.Я. Рубинштейн. — М.: ИЭ РАН.

Чубарова Т.В. (2008). *Экономика здравоохранения. Теоретические аспекты.* — М.: Институт экономики РАН. (Препринт).

Чубарова Т.В. (2025a). Образование и здоровье в контексте взаимовлияния: современные подходы и проблемы // *Журнал Новой экономической ассоциации*. Т. 68. №3. С. 320–327. DOI: 10.31737/22212264_2025_3_320-327 EDN: XDWCKB.

Чубарова Т.В. (2025b). Финансиализация здравоохранения: перспективное решение или новая проблема? // *Журнал Новой экономической ассоциации.* Т. 69. №4. С. 286–293. DOI: 10.31737/22212264_2025_4_286-293. EDN: QHAIAE.

Acemoglu D., Johnson S. (2007). Disease and development: The effect of life expectancy on economic growth // *Journal of Political Economy*. Vol. 115. No. 6. Pp. 925–985. DOI: 10.1086/529000.

Arrow K.J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care // *American Economic Review.* Vol. 53. No. 5. Pp. 941–73.

Avci H.C., Çalişkan Z. (2024). The effect of health on economic growth: A production function approach for Turkey // *Panoeconomicus*. Vol. 71. No. 3. Pp. 373–93.

Becker G. S., Philipson T. J., Soares R. R. (2005). The quantity and quality of life and the evolution of world inequality // *American Economic Review*. Vol. 95. No.1. Pp. 277–291. DOI:10.1257/0002828053828563.

Bedir S. (2016). Healthcare expenditure and economic growth in developing countries // *Advances in Economics and Business.*Vol. 4. No. 2. Pp. 76–86. DOI: 10.13189/aeb.

Bloom D.E., Canning D., Fink G. (2014). Disease and development revisited // *Journal of Political Economy*. Vol. 122. No. 6. Pp. 1355–1366. DOI: 10.1086/677189.

Cannon M.F. (2022). Market Concentration in Health Care Government Is the Problem, Not the Solution // *CATO Briefing paper*. No. 139.

Carminati L. (2020). Behavioral Economics and Human Decision Making: Instances from the Health Care System // *Health Policy*. Vol. 124. Is. 6. Pp. 659–664.

Chakroun M. (2024). Health and economic growth: new evidence from a panel threshold model // *Cogent Economics & Finance*. Vol. 12. Is. 1. DOI: 10.1080/23322039.2024.2331010.

Ginn W. (2025). Healthcare expenditures and economic growth: evidence via panel local projections // *European Journal of Health Economics.* Vol. 26. Pp. 877–892. DOI: 10.1007/s10198-024-01750-7.

Grossman M. (1972). On the concept of health capital and the demand for health // *Journal of Political Economy*. Vol. 80. No. 2. Pp. 223–55. DOI:10.1086/259880.

Grossman M. (2004). The demand for health, 30 years later: a very personal retrospective and prospective reflection// *Journal of Health Economics*. Vol. 23. No. 4. Pp. 629–36. DOI: 10.1016/j.jhealeco.2004.04.001.

Grossman M. (2016). A theory of the allocation of time' turns fifty: its impact on the field of health economics// *Health Economics.* Vol. 25. Is. 1. Pp. 3–7. DOI: 10.1002/hec.3265.

Jakovljevic M.M, Ogura S. (2016). Health Economics at the Crossroads of Centuries - From the Past to the Future // *Frontiers in Public Health.* Jun 9. Vol. 115. No. 4. DOI: 10.3389/fpubh.2016.00115.

Musgrave R.A. (1959). *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy.* — N.-Y.: L.: McGraw-Hill.

Mushkin S.J. (1958). Toward a definition of health economics // *Public Health Reports*. Vol. 73. Is. 9. Pp. 785–793. DOI: 10.2307/4590242.

Mushkin S.J. (1962). Health as an investment // *Journal of Political Economy.* Vol. 70. Is. 5. Pp. 129–157. DOI: 10.1086/258730.

Quinn K. (2026). The Exceptional Nature of Health Care as an Economic Good // *Journal of General Internal Medicine.* Vol. 40. Pp. 3621–3626. DOI: 10.1007/s11606-025-09736-8.

Rebelo L.P. (2007). The Origins and the Evolution of Health Economics: a discipline by itself? Led by economists, practitioners or politics? // *Working Papers de Economia (Economics Working Papers) 16, Católica Porto Business School* / Universidade Católica Portuguesa.

Rice T. (2013). The behavioral economics of health and health care // *Annual Review of Public Health.* Vol. 34. Pp. 431–447. DOI: 10.1146/annurev-publhealth-031912-114353.

Ridhwan M.M., Nijkamp P., Ismail A., Irsyad L. (2022). The effect of health on economic growth: A meta-regression analysis // *Empirical Economics*. Vol. 63. Is. 6. Pp. 3211–3251. DOI:10.1007/s00181-022-02226-4.

Samuelson P. A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure // *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 36. No. 4. Pp. 387–389.

Schultz T.W. (1960). Capital formation by education // *Journal of Political Economy*. Vol. 68. No. 6. Pp. 571–583. DOI: 10.1086/258393

Schultz T.W. (1961). Investment in human capital // *The American Economic Review.* Vol. 51. No. 1. Pp. 1–17.

Wheatley M.C. (2024). Enhancing Public Health Strategies: The Role of Behavioral Economics in Health Interventions and Policy // *Premier Journal of Public Health*: 1. 100009. DOI: 10.70389/PJPH.100009.

REFERENCES

Acemoglu D., Johnson S. (2007). Disease and development: The effect of life expectancy on economic growth // *Journal of Political Economy*. Vol. 115. No. 6. Pp. 925–985. DOI: 10.1086/529000.

Arrow K.J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care // *American Economic Review.* Vol. 53. No. 5. Pp. 941–73.

Avci H.C., Çalişkan Z. (2024). The effect of health on economic growth: A production function approach for Turkey // *Panoeconomicus*. Vol. 71. No.3. Pp. 373–93.

Becker G.S., Philipson T.J., Soares R.R. (2005). The quantity and quality of life and the evolution of world inequality // *American Economic Review*. Vol. 95. No. 1. Pp. 277–291. DOI: 10.1257/0002828053828563.

Bedir S. (2016). Healthcare expenditure and economic growth in developing countries // *Advances in Economics and Business.* Vol. 4. No. 2. Pp. 76–86. DOI: 10.13189/aeb.

Bloom D.E., Canning D., Fink G. (2014). Disease and development revisited // *Journal of Political Economy*. Vol. 122. No. 6. Pp. 1355–1366. DOI: 10.1086/677189.

Cannon M.F. (2022). Market Concentration in Health Care Government Is the Problem, Not the Solution // *CATO Briefing paper*. No. 139.

Carminati L. (2020). Behavioral Economics and Human Decision Making: Instances from the Health Care System // *Health Policy*. Vol. 124. Is. 6. Pp. 659–664.

Chakroun M. (2024). Health and economic growth: new evidence from a panel threshold model // *Cogent Economics & Finance*. Vol. 12. Is. 1. DOI: 10.1080/23322039.2024.2331010.

Chubarova T.V. (2008). *Heath Economics. Theoretical Aspects*. — M.: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (In Russ.).

Chubarova T.V. (2025a). Education and health in the context of mutual influence: Modern approaches and problems // *Journal of the New Economic Association*. Vol. 68. No. 3. Pp. 320–327. DOI: 10.31737/22212264_2025_3_320-327. EDN: XDWCKB. (In Russ.).

Chubarova T.V. (2025b). Financialization of healthcare: A promising solution or a new problem? // *Journal of the New Economic Association*. Vol. 69. No. 4. Pp. 286–293. DOI: 10.31737/22212264_2025_4_286-293 EDN: QHAIA. (In Russ.).

Formation of the digital economy in Russia: challenges, prospects, risks (2020*)* / E. Lenchuk (ed.). — SPb.: Aleteya. (In Russ.).

Ginn W. (2025). Healthcare expenditures and economic growth: evidence via panel local projections // *European Journal of Health Economics.* Vol. 26. Pp. 877–892. DOI: 10.1007/s10198-024-01750-7.

Grigorieva N.S., Chubarova T.V. (2020). Health promotion in the context of behavioral economics: gender aspects // *Narodonaselenie* [Population]. Vol. 23. No. 2. Pp. 112–124. DOI: 10.19181/population.2020.23.2.10. (In Russ.).

Grossman M. (1972). On the concept of health capital and the demand for health // *Journal of Political Economy*. Vol. 80. No. 2. Pp. 223–55. DOI:10.1086/259880.

Grossman M. (2004). The demand for health, 30 years later: a very personal retrospective and prospective reflection // *Journal of Health Economics*. Vol. 23. No. 4. Pp. 629–36. DOI: 10.1016/j.jhealeco.2004.04.001.

Grossman M. (2016). A theory of the allocation of time' turns fifty: its impact on the field of health economics // *Health Economics.* Vol. 25. Is. 1. Pp. 3–7. DOI: 10.1002/hec.3265.

Human qualities and human behavior in economic theory: Collect. of materials from the II October intern. sci. conf. on problems of theoretical economics (2020) / V.S. Avtonomov, A.Ya. Rubinstein (eds.). — M.: Institute of Economics RAS. (Preprint). (In Russ.).

Humanitarian Sector of the Paternalistic State (2023) / A.Ya. Rubinstein (ed.). — SPb.: Aletheia (In Russ.).

Jakovljevic M.M., Ogura S. (2016). Health Economics at the Crossroads of Centuries — From the Past to the Future // *Frontiers in Public Health.* Jun 9. Vol. 115. No. 4. DOI: 10.3389/fpubh.2016.00115.

Kaneva M.A., Untura G.A. (2021). On the Relationship between Health Capital and Economic Growth in Russian Regions (2013–2018) // *World of Economics and Management.* Vol. 21. No. 2. Pp. 30–48. DOI: 10.25205/2542-0429-2021-21-2-30-48. (In Russ.).

Kislitsyna O.A., Chubarova T.V. (2018). *The modern state in a mixed welfare economy (using healthcare as an example).* — M.: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (In Russ.).

Melnikova O.A., Melnikov M.Yu. (2021). Vaccination against COVID-19: behavioral economics models. Economics // *Information technologies*. Vol. 48. No. 3. Pp. 487–494. DOI: 10.52575/2687-0932-2021-48-3-487-494. (In Russ.).

Musgrave R.A. (1959). *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy.* — N.-Y.: L.: McGraw-Hill.

Mushkin S.J. (1958). Toward a definition of health economics // *Public Health Reports*. Vol. 73. Is. 9. Pp. 785–793. DOI: 10.2307/4590242.

Mushkin S.J. (1962). Health as an investment // *Journal of Political Economy.* Vol. 70. Is. 5. Pp. 129–157. DOI: 10.1086/258730.

Quinn K. (2026). The Exceptional Nature of Health Care as an Economic Good// *Journal of General Internal Medicine.* Vol. 40. Pp. 3621–3626. DOI: 10.1007/s11606-025-09736-8.0.

Rebelo L.P. (2007). The Origins and the Evolution of Health Economics: a discipline by itself? Led by economists, practitioners or politics? // *Working Papers de Economia (Economics Working Papers) 16, Católica Porto Business School* / Universidade Católica Portuguesa.

Rice T. (2013). The behavioral economics of health and health care // *Annual Review of Public Health.* Vol. 34. Pp. 431–4 47. DOI: 10.1146/annurev-publhealth-031912-114353.

Ridhwan M.M., Nijkamp P., Ismail A., Irsyad L. (2022). The effect of health on economic growth: A meta-regression analysis // *Empirical Economics*. Vol. 63. Is. 6. Pp. 3211–3251. DOI: 10.1007/s00181-022-02226-4.

Rubinstein A.Ya. (2023). The Evolution of the State and the Failure of Society: Theoretical Notes // *Economics of Contemporary Russia*. No.1. Pp. 33–47. DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-33-47. (In Russ.).

Samuelson P.A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure // *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 36. No. 4. Pp. 387–389.

Schultz T.W. (1960). Capital formation by education // *Journal of Political Economy*. Vol. 68. No. 6. Pp. 571–583. DOI: 10.1086/258393.

Schultz T.W. (1961). Investment in human capital // *The American Economic Review.* Vol. 51. No. 1. Pp. 1–17.

Wheatley M.C. (2024). Enhancing Public Health Strategies: The Role of Behavioral Economics in Health Interventions and Policy // *Premier Journal of Public Health*: 1. 100009. DOI: 10.70389/PJPH.100009.

Чубарова Татьяна Владимировна
ORCID: 0000-0002-3985-0198
t_chubarova@mail.ru

Tatiana Chubarova
Doctor of Sciences (Econ.), Leading Research Fellow, Institute of Economics Russian Academy of Sciences (Moscow)
ORCID: 0000-0002-3985-0198
t_chubarova@mail.ru

HEALTH ECONOMICS: BETWEEN PUBLIC AND INDIVIDUAL

Abstract. Currently, amidst a polycrisis, the challenge of ensuring resources to meet the population's healthcare needs is acute. This has led to increased interest in economic methods and approaches to financing and organizing the healthcare system. This is especially important in the context of declining economic growth, when competition between various sectors for public resources is intensifying. Healthcare economics aims to find ways to effectively and fairly distribute limited resources, providing scientifically sound economic foundations for political and managerial decisions.

This article examines issues of economic theory as they apply to healthcare system. Three main areas are identified: understanding the specifics of medical services, expanding the scope of application of the investment approach, and using the results of behavioral economics to protect population health. Their evolution and current status are discussed. It is noted that even within the classical paradigm, economic theory offers varying understandings of the essence of economic processes in healthcare, and, based on this, various management mechanisms are proposed. Methodological problems arising in empirical research are highlighted, primarily related to the choice of metrics for measuring the performance of the healthcare system. The main premise is to determine the relationship between the role of the individual and society in satisfying health needs, paternalism and freedom of choice, and the interaction between the state and other economic sectors. At the same time, a critical analysis of the presented approaches, which are widely used in health economics, revealed the need to incorporate the work of other schools of economic thought.

Keywords: *health economics, medical service, protected goods, human capital, investment approach, behavioral economics.*
JEL: I10.

Н.М. Плискевич
старший научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)

МИФОЛОГИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В статье продолжен анализ начатого в предыдущей статье (ВТЭ, 2026, № 2) рассмотрения плоскостных схем концептуального пространства эволюции социально-экономического развития разных стран. Была предложена схема, включающая четыре «полюса», символизирующих различное соотношение силы или слабости как государства, так и общественных структур. Причём основой процессов формирования институциональной системы признаны особенности сознания акторов этих процессов. Соответственно, в концептуальном пространстве появляется область, не учитываемая ранее и символизирующая силу общества в его догосударственном или протогосударственном состоянии. Делается предположение, что в этой области на специфику институциональной системы основополагающее влияние оказывает «мифологическое сознание». Выделены такие черты этого сознания, как его реалистический, а не мистический характер, а также особенности сочетания в нём конкретного и абстрактного мышления. Философы, этнографы и антропологи фиксируют, что в противовес логическому, научному мышлению, для которого абстракция – результат восхождения от конкретного, синтез этого процесса, носители мифологического сознания при всём рационализме в их подходе к конкретным явлениям и решению конкретных проблем не возвышают результат этого анализа до уровня «высшей» абстракции. Происходит разрыв конкретного как «внешнего» и абстрактного как идеального, смыслового, «внутреннего» плана осмысления реальности. Особо выделяется роль символа как конкретного чувственного образа абстрактного понятия. Отмечается важность включения в концептуальное пространство социально-экономических изменений исследований, связанных с проявлениями мифологического сознания в самых разных сообществах, включая появление в современных условиях новых мифологем, лежащих в основе популистских движений разного толка.

Ключевые слова: *мифологическое сознание, мифологическое мышление, абстрактное мышление, конкретное мышление, пра-логическое мышление, символ, символические формы, институциональная структура, институциональная эволюция.*
JEL: A10, A12, A13, B15, B52
УДК: 303.022, 303.093.3
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_67_83
© Н.М. Плискевич, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Плискевич Н.М.* Мифологическое сознание как элемент концептуального пространства трансформационных процессов // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 67–83. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_67_83.
FOR CITATION: *Pliskevich N.* Mythological Consciousness as an Element of the Conceptual Space of Transformational Processes // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 67–83. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_67_83.

Введение. Мифологическое сознание и специфика институциональных изменений

Проблемы, с которыми сталкиваются исследователи при анализе процессов эволюции социально-экономического развития в разных странах, показывают сложность траекторий этих процессов, характерную для любых стран, — и резкое продвижение вперёд, и внезапные торможения, и откаты назад от, казалось бы, достигнутых позитивных результатов. Это приводит к выводу, что картину такой эволюции невозможно представить просто как линейное движение от полюса тоталитарной или авторитарной модели к полюсу модели либеральной демократии. В последние годы появился ряд работ, в которых описанное движение перенесено в «плоскостную» сферу. Прежде всего речь идёт о книгах Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона «Узкий коридор. Государства, общества и судьба свободы» [*Аджемоглу*, *Робинсон*, 2021] и Б. Мадьяра и Б. Мадловича «Посткоммунистические режимы. Концептуальная структура» [*Мадьяр*, *Мадлович*, 2022]. Последний вариант представляется более функциональным.

Однако предложенное Мадьяром и Мадловичем концептуальное пространство, по сути, относится лишь к ситуации в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы. Даже в постсоциалистическом мире это пространство не распространялось на постсоветские государства, а также страны Азии и Африки, ранее заявлявшие о строительстве социализма. Поэтому предлагаемое концептуальное пространство должно быть преобразовано из «треугольного» в «четырёхугольное» [*Плискевич*, 2026]. Тогда в него должны вписаться и все четыре Левиафана Аджемоглу и Робинсона, и концептуальные полюса Мадьяра и Мадловича с добавлением к ним ещё одного, характерного для стран, в своём развитии всё ещё придерживающихся протогосударственных принципов, основанных на господстве религиозных или традиционалистских культурных норм. Над выстроенным Мадьяром и Мадловичем треугольником появляется новый, одна сторона которого смыкается со стороной их треугольника, символизирующей сильное государство от полюса авторитаризма к полюсу либеральной демократии, а новая вершина становится символом сильного общества, поддерживаемого «клеткой норм» (по Аджемоглу и Робинсону) и связанными с ней протогосударственными образованиями. Тем более, что специфика институционального развития этих стран, сложность восприятия ими институтов из другого, считающегося прогрессивным, региона мира привлекает внимание многих исследователей, акцентирующих внимание на качественных расхождениях институциональных систем этих двух миров и нередко представляющих этот феномен в виде различных «институциональных матриц» (X и Y-матрицы, матрица Московии, силовая и правовая матрицы [*Кирдина*, 2014; *Хедлунд*, 2015; *Заостровцев*, 2020]).

Но почему даже в условиях глобального мира с его развитыми коммуникациями и тяготением к созданию институтов, в той или иной степени приближенных к подлинно государственным формам, многие страны придерживаются законов, которые выработаны в рамках или религии, или достаточно деспотичной «клетки норм»? Даже вступив в концептуальную зону трансформации государства реформаторы, имплантирующие институты из более продвинутых сообществ (более того, искренне желая коренных преобразований в своих странах), в итоге искажают их в соответствии с устоявшимися нормами собственных сообществ. Наблюдаются неоднократные срывы модернизации. В построенном мной четырёхугольнике в большей мере, нежели в ином пространстве, действуют силы, обусловливающие такую специфику эволюции социально-экономического развития.

Философы видели истоки этих проблем в особенностях мышления человека, привыкшего жить в локальном мире, в сложностях его перехода к новым мыслительным процессам, связанным с формированием Большого общества, в котором понятие «Мы»

включает массу неизвестных ему людей, а значит, предполагает ограничение сферы межличностных эмоциональных связей и выработку абстрактных форм связей и связанных с ними форм деятельности и институционального устройства. А.С. Ахиезер, например, отмечает важную проблему, возникающую в таком обществе. Она состоит в «слабой способности формировать институты,… требующие подчинения структуры функциям», т.е. «институты, в которых отношения подчинены эффективности результата их деятельности, институты, способные в своём развитии ориентироваться на воспроизводство государства и права людей» [*Ахиезер*, 2006. С.149].

Такие сообщества оказываются в слишком большой зависимости от стереотипов сознания, присущих локальным мирам, господствовавшим на ранних этапах развития человечества. Эта ситуация характерна для того «полюса» концептуального пространства, который можно обозначить как «сильное общество — слабое государство». Такого типа сообщества давно изучаются исследователями культуры как древних народов, так и современных локальных миров. Сознание членов этих сообществ обычно называют мифологическим, хотя его носители вполне ориентируются в ситуациях вполне реального мира, в том числе и современного. Чтобы понять специфику институтов стран, упомянутых выше, необходимо рассмотреть особенности мифологического сознания как на этапе его господства, так и в ситуации трансформации[1]. Согласно Е.М. Мелетинскому, мифологическое мышление выражается в неотчётливом разделении субъекта и объекта, предмета и знака, вещи и слова, существа и его имени, вещи и её атрибутов, единичного и множественного, пространственных и временных отношений, начала и принципа, т.е. происхождения и сущности. Эта диффузность проявляется в сфере воображения и обобщения [*Мелетинский*, 1991. С.653].

История исследований такого типа сознания насчитывает уже практически три века. Эта тема волновала философов, этнографов, историков, которые, в зависимости от конкретных, поставленных ими перед собой научных задач, акцентировали внимание на том или ином аспекте данного феномена. О разнообразии аспектов этих исследований свидетельствует, в частности, классификация, созданная В.М. Пивоевым на основе определения типов мифологического сознания В. Вундта [*Вундт*, 1913. С. 4–35], данной ещё в начале XX в. [*Пивоев*, 1991. С. 4–5]. Эти классификации говорят о богатстве и разнообразии накопленного исследовательского материала, по-разному трактующего природу мифологического сознания и формы его проявления в реальной жизни. Однако для данной работы важным является определение места мифологического сознания в конструировании институциональных и ценностных систем.

Существенными представляются выводы философов о мифологическом сознании не только как отражающем те или иные реалии окружающего мира, но и о специфике восприятия носителями такого сознания реальной действительности. Кроме того, значительный вклад в изучение специфики сознания людей различных локальных сообществ, по тем или иным причинам оказавшихся изолированными от духовного мира иных народов и даже цивилизаций, внесли антропологи и этнографы. Свой анализ, прежде всего языков исследуемых народов, примерно с середины прошлого века они обогатили достижениями структурной лингвистики, позволившей глубже понять языковые особенности коммуникаций носителей мифологического сознания.

---

[1] Стоит также прислушаться к критике неоинституциональной теории, высказанной, например, Д. Макклоски, которая в статье, посвящённой анализу книги Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона «Узкий коридор», упрекает всех неоинституционалистов в том, что они, оперируя понятием «культура», обычно смешивают все её составные части. При этом специфика многих из них просто ускользает из анализа. Правда, и сама она, акцентируя внимание на морально-этическом аспекте культуры, также упускает ряд иных аспектов многопланового понятия «культура» и, в частности, не затрагивает тему специфики сознания [*MacCloskey*, 2021].

Мифологическое сознание в его философском толковании

Долгое время мифологическое сознание представлялось как компонент жизни лишь первобытных народов или обществ, находящихся на ранних стадиях развития, и связывалось прежде всего с мистическими, религиозными представлениями. Но уже к началу XIX в. тема мифа и сознания человека, творящего миф, привлекла внимание многих философов. Важный вклад в разработку этой темы внес Ф.-В.-Й. фон Шеллинг, сделавший «бесценный вклад в разработку теории мифа конца XVIII–XIX в., дав мощный импульс дальнейшим мифологическим исследованиям» [*Бурковский*, 2013. С. 133]. Шеллинг открыл «современному сознанию путь к адекватному постижению мифологического мировоззрения, к преодолению скепсиса в отношении его истинности; к пониманию, что в мифах речь идёт об универсальных вневременных первообразах космического бытия» [Там же. С. 138]. Например, К. Фишер уже в начале XX в. писал, что столь страстное отношение к мифу не было характерно «в новой философии ни для кого, кроме Шеллинга» [*Фишер*, 1905. С. 49].

В «Философии мифологии» Шеллинг развивает важнейшую для себя идею тождества бытия и мышления, совпадения идеального и реального. Миф для него — «форма не только сознания, но и бытия, пусть иллюзорного, но всё же бытия» [*Гулыга*, 1982. С. 229]. Это чисто формальная структура сознания, и корни мифологии надо искать не у отдельных индивидов (и даже народов), а в человеческом сознании вообще, «ибо мифология должна обладать абсолютной объективностью и быть тем миром, который не может принадлежать отдельному человеку» [Там же]. При этом содержание мифа «может быть различным — гуманистическим, и прямо противоположным, человеконенавистническим» [Там же. С. 230]. Он может наследоваться по традиции или формироваться в тех или иных конкретных обстоятельствах[2].

Шеллинг стремился описать историю человеческого сознания, его путь от мифологического сознания к самосознанию как способности критически подойти к самому себе, к окружающему миру. Причём в этой истории место мифологического сознания отнюдь не ограничивалось древними временами: «…в прошлом вообще различают *историческое* и *доисторическое* время, и этим как будто полагается какое-то различение. Однако вопрос, не есть ли такое различение нечто чисто *случайное*, действительно ли *существенно* различны эти времена и не есть ли это в сущности одно и то же время, причём доисторическое время не может служить настоящим ограничением исторического времени, потому что оно могло бы служить таким ограничением лишь при условии, что оно *внутренне* было бы иным и отличным от этого» [*Шеллинг*, 1989. С. 354]. То есть мифологическое сознание Шеллинг выводит за рамки древней

[2] В этой связи интересно указать и на такой феномен, свойственный и современному человеку, как трактовка событий давней истории, особенно если они нанесли тому или иному сообществу тяжёлую травму. Так, американский социолог Дж. Александер отмечает, что травма возникает тогда, когда в некой общности складывается убеждение, «что их заставили пережить какое-то ужасающее событие, которое оставляет неизгладимые следы в их групповом сознании, навсегда отпечатывается в их памяти», и оно коренным образом изменило их будущую идентичность. Однако впоследствии нередко не само это событие, а его *интерпретация* начинает играть всё большую роль [*Александер*, 2013. С. 255]. Именно основываясь на таких, по сути мифологических, интерпретациях прошлого, «социальные группы, национальные сообщества, а иногда даже целые цивилизации не только устанавливают на сознательном уровне наличие и источник человеческих страданий, но и принимают на себя существенную ответственность за них» [Там же. С. 256]. Либо же находят иного ответственного за давние события и формируют соответствующую политику. Потому столь опасны построения разного рода мифологических конструкций, в большинстве случаев используемых в политических целях.

истории[3]. Такой подход подтолкнул исследователей начала XX в. искать свойственные этому сознанию логические построения и в современности, причём не только у народов стран так называемого «догоняющего развития», но и в развитом мире богатых стран.

Значительный вклад в теорию мифа и специфику мифологического мышления в XX в. внёс А.Ф. Лосев. Ещё в 1920-е гг. он написал работу «Диалектика мифа». Её первое издание, напечатанное в 1930 г., было конфисковано (сам Лосев был арестован 18 апреля 1930 г.). В результате первое полное научное издание «Диалектики мифа» с учётом рукописи, а также новых материалов, найденных в архиве Лосева, увидело свет лишь в 2001 г. [*Тахо-Годи*, 2025].

Уже на первых страницах работы Лосев подчёркивает свою задачу как философа: «Надо вырвать учение о мифе и из сферы ведения богословов, и из сферы ведения этнографов; и надо принудить стать сначала на точку зрения диалектики и феноменолого-диалектической чистки понятий» [*Лосев*, 2025. С. 14]. При этом диалектика мифа невозможна без социологии мифа. И хотя, как сам Лосев признаёт, его работа не даёт специально социологии мифа, но она является введением в неё, ибо социологию мифа он «всегда мыслил философско-исторически и диалектически» [Там же].

Исходя из обозначенных им позиций, Лосев прежде всего отвергает тезис о мистических началах мифотворчества и, соответственно, мифологического сознания: «Нужно быть до последней степени близоруким в науке, даже просто слепым, чтобы не заметить, что миф есть (для мифического сознания, конечно) наивысшая по своей конкретности, максимально интенсивная и в величайшей мере напряжённая реальность. Это не выдумка, но *наиболее яркая и самая подлинная действительность. Это совершенно необходимая категория мысли и жизни*, далёкая от всякой случайности и произвола» [*Лосев*, 2025. С. 19]. В мифах (в том числе и рождённых современным сознанием) нет ничего случайного, произвольного, лишнего, выдуманного или даже фантастического, ибо любые вещи — это «как-то *понимаемые вещи*» [Там же. С. 129]. По Лосеву, это самая конкретная, жизненно ощущаемая вещественная реальность, необходимая категория сознания и вообще бытия. «Миф всегда чрезвычайно практичен, насущен, всегда эмоционален, аффективен, жизненен» [Там же. С. 29].

Хотя носитель мифологического сознания по-особому реагирует на сигналы окружающего мира, воспринимая их в соответствии с собственным представлением о рациональности. Он воспринимает разнообразные явления окружающей жизни, будь то природные или социальные, но при этом видит их всё же как «внешние» проявления их «внутренней» сути. Это «внешнее» для него — частный случай «внутреннего», которое проявилось вовне: «… более "внутреннее" есть более *общее*, а более "внешнее" есть и более *частное*. Точно так же можно сказать, что более "внутреннее" есть более *отвлечённое*, а более "внешнее" есть более *конкретное* или что "внутреннее" есть более *идеальное*, *смысловое*, а более "внешнее" есть более *реальное*, *образное*» [Там же. С. 71]. То есть при отношении к конкретной реальности носитель мифологического сознания учитывает «внутреннее» как отражающее её суть, и оно перевешивает саму реальность как частное проявление этого общего «внутреннего». Поэтому для него снимается тема проблематизации действительности как способа её познания. Если мир вокруг изменился, то это — лишь изменение частного, внешнего,

[3] К. Леви-Строс, приводя многочисленные примеры этнологических исследований, особо акцентирует внимание на специфике употребления самого термина «первобытный народ»: «Первобытный народ не является отставшим или задержавшимся в своём развитии народом, в той или иной области он может проявить такие способности к изобретательству и к воплощению изобретений в жизнь, которые оставляют достижения цивилизованных народов далеко позади» [*Леви-Строс*, 2001. С. 106]. Поэтому, считает Леви-Строс, учёный, посвятивший себя исследованию современных архаичных сообществ, «не должен забывать о том, что прежде, чем они стали таковыми, им нужно было существовать длительное время, а следовательно, изменяться» [Там же. С. 117]. В современных переводах К. Леви-Стросса используется другая транскрипция (Claude Lévi-Strauss). Но поскольку в работе используются старые издания, здесь и далее указано старое русское написание — Леви-Строс.

не затрагивающего внутреннюю суть бытия. А значит, нет необходимости формулировать вновь возникшие проблемы, искать новые способы их решения.

В отличие от рационального логического сознания сознание мифологическое «придаёт всему осмысленность, делает действительность "насквозь понятной" и тем самым снимает проблему» [*Кирпицкий*, 2010. С. 123]. Такое снятие проблематизации возникшей ситуации, поиска её реальных решений, помимо прочего, помогает человеку (как в древние времена, так и в наши дни) легче переносить бедствия, страдания, ибо с позиций мифологического восприятия их первопричина лежит не в личных либо общественных ошибочных действиях, а кроется, скажем, в самой «внутренней сути» бытия, а потому эти события уже не кажутся беспричинными или произвольными [Там же. С. 124]. И если для логического мышления основной способ разрешения проблемной ситуации — её анализ, то миф, «напротив, предлагает предельное смысловое обобщение действительности», а попытка подвергнуть анализу её мифологический смысл «ведёт к утрате его, так как речь будет идти не о мифологическом явлении, а о чём-то ином» [Там же. С. 125].

По сути, схожие характеристики мифологического сознания (мифологического мышления) мы находим и у Э. Кассирера — представителя неокантианского направления философии, автора фундаментального труда «Философия символических форм». Как и Лосев, говоря о мифе, Кассирер ставил перед собой задачу «выявить основные категории мифологического мышления» и при этом попытаться «опознать в них определённые изначальные *направления* формообразующей деятельности» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 245][4]. Он отмечает важные смысловые и ценностные нюансы, которые мифологическое сознание очерчивает в своём понимании объекта и с помощью которых оно проводит границу между «внутренним» миром «истины» и «внешним» миром «видимости». Сознание, по Кассиреру, охвачено мифом «как простым наличным бытием — у него нет ни силы, ни возможности исправлять, критиковать данное здесь и сейчас, ограничивать его в объективности, *соразмеряя* с тем, что не дано в данный момент, с прошедшим или будущим… Здесь отсутствует всякое различие ступеней реальности, отсутствуют разграниченные степени объективной достоверности» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 50]. Но при этом возникающей в результате картине реальности не хватает «глубины изображения», необходимого для различения «основания» и «обоснованного», что характерно для научно-эмпирического мышления.

Такая черта мифологического сознания, охарактеризованная Кассирером как основная, «обнаруживает вместе с тем множество других черт этого мышления, заданных как её простое и необходимое следствие» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 50]. Так, отмечается, что мифологическое сознание «вообще не знает некоторых разграничивающих линий, для эмпирического понятия и эмпирически-научного мышления являющихся просто необходимыми. Прежде всего, в нём отсутствует надёжный рубеж между восприятием "представляемого" и "реального", между желанием и исполнением, между образом и вещью» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 50–51]. Такую индифферентность к ступеням объективации, различаемых эмпирическим мышлением, «всегда следует иметь в виду тому, кто стремится не рассматривать содержание мифологического сознания извне, а понять его изнутри», ибо «мифологическое сознание, подобно шифрованному письму, понятно только тому, кто обладает необходимым для этого ключом» [Там же. С. 52].

Сравнивая эмпирически-научную и мифологическую картину мира и отмечая их противоположность, Кассирер приходит к выводу, что эта противоположность «основана не на том, что при рассмотрении и интерпретации действительности они используют совершенно разные категории. Не в свойствах, не в качестве этих категорий — в их

[4] При этом как представитель своего направления философии он полагает, что «предметы даны сознанию не готовыми и застывшими, а соотнесение представления с предметом — самостоятельный спонтанный акт сознания» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 43].

модальности» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 76]. И если научное познание способно соединять элементы лишь благодаря тому, что оно разъединяет их в том же самом критическом акте, то миф «скатывает всё, к чему он прикасается, словно в единую недифференцированную массу… Что бы ни "соприкасалось" друг с другом в мифологическом смысле… оно перестаёт быть разнородным и разнообразным: оно приобретает субстанциональное единство сущности… Вместо единства соединяемого — как синтетического единства, то есть единства различного — получается вещная неразличимость, единство одного и того же» [Там же. С. 78–79]. Потому «одинаковость для мифа — не понятие, а реальная сила» — это «сама действительность, поскольку она есть сама действенность» [Там же. С. 83].

Мифологическое сознание, как и языковое сознание, по Кассиреру, являются частями общего понятия — это символические формы. И для философии символических форм «вопрос направлен не на общность *происхождения*, а на общность *структуры*» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 262]. Миф и язык «находятся в постоянном взаимном соприкосновении — их содержание поддерживает друг друга, оно взаимообусловлено» [Там же. Т. 2. С. 54]. Поэтому важно сопоставить выводы философов с результатами исследований этнографов и антропологов, изучавших особенности мифологического сознания в среде их носителей.

Мифологическое сознание: взгляд этнографов и антропологов

1920-е гг. ознаменовались появлением работ Л. Леви-Брюля о «первобытном мышлении», в которых он подошёл к анализу мышления изучаемых им народов с позиций этнографа. Труды Леви-Брюля положили начало этнографическим взглядам на мифологическое сознание. Хотя основным объектом его исследований являлось мышление членов «примитивных», первобытных сообществ (само понятие «первобытное мышление» даже вынесено в название его книги), всё же он подчёркивает, что и отдельные народы или некоторые сообщества современности, пусть и в разной степени, обладают чертами этого типа мышления. И хотя впоследствии ряд его положений, прежде всего о мистическом характере этого мышления, были подвергнуты критике, многое из его наследия вошло в научный обиход.

Леви-Брюль поставил вопрос: «Существует ли достаточно устойчивое "первобытное мышление", чётко отличающееся от нашего мышления, и вправе ли мы изучать его самостоятельно, как нечто обособленное?» [*Леви-Брюль*, 2022. С. 35]. Французский учёный в своей книге приводит массу примеров и того, что первобытное мышление (по его выражению «пра-логическое») во многом схоже с логическим мышлением современного человека, но одновременно и того, что у него есть огромное количество отличий от нашего. При этом он подчёркивает, что выявленные им формы мышления человечества, у одной его части — пра-логическая, у другой — логическая, не отделены одна от другой глухой стеной, но «есть различные мыслительные структуры, которые существуют в одном и том же обществе и часто, быть может, в одном и том же сознании» [Там же. С. 36][5]. Одна из проблем состоит в том, как такое сосуществование, сами пропорции сочетания этих двух элементов, сказываются на результатах как мышления отдельного человека, так и на формировании массового общественного сознания.

Описывая черты пра-логического мышления Леви-Брюль отмечает то, что оно, в отличие от логического, мало склонно к анализу. Для логического мышления синтез

[5] Впоследствии К. Леви-Строс усилил тезис о родственности логического и пра-логического мышления, опираясь на достижения структурной лингвистики середины XX в. и подчёркивая принципиальное равенство их логической мощи, но в то же время, отмечая, что они соотносились с разными формами культуры — традиционной и современной [*Островский*, 1994]. Так, о мышлении, по Леви Брюлю — пра-логическом, он пишет как о мышлении «которое… не является ни мышлением дикарей, ни мышлением первобытного или архаического человечества, но мыслью в диком состоянии», в отличие от мысли современного человека как «возделанной или одомашненной, с целью достичь упорядочения» [*Леви-Строс*, 1994].

всегда предполагает предварительный анализ. Пра-логическое мышление синтетично по своей сущности, но это не тот синтез, которым оперирует логическое мышление. В пра-логическом мышлении «связи представлений обычно даны вместе с самими представлениями. Синтезы в первобытном мышлении являются в первую очередь и оказываются почти всегда… неразложенными и неразложимыми» [Там же. С. 120]. Поэтому «коллективные представления не фигурируют в первобытном мышлении изолированно. Они не анализируются в нём для того, чтобы быть разложенными затем в логическом порядке. Они даны всегда в известной связи в предвосприятиях, предпонятиях, предассоциациях и, почти можно сказать, в предрассуждениях: это мышление именно оттого, что оно — мистическое, является и пра-логическим» [Там же. С. 121][6]. То есть эти «коллективные представления не умещаются без искажения в рамках наших понятий» [Там же. С. 383][7].

Данные представления Леви-Брюля можно объяснить его способом анализа именно как этнографа. Там, где философы видели специфику мифологического сознания в особенностях соотношения в нём конкретного и абстрактного мышления, которое становилось не результатом анализа изменения конкретной ситуации, а существовало над ней как высшее «внутреннее», не зависящее от низменного «внешнего», Леви-Брюль находит выход из возникшего расхождения в приписывании высшим, «внутренним», сущностям мистических свойств. Однако в целом конструкция Леви-Брюля как разделение мифологического сознания на логическое и пра-логическое (без апелляции к мистическим началам) находит подтверждение и у философов, и у К. Леви-Строса, хотя последний использовал для обозначения пра-логического мышления другой термин.

Формы логического и пра-логического мышления Леви-Брюль видит и в современном ему развитом мире. Их важное отличие от тех форм, в которых они существуют в мышлении низших сообществ, состоит в том, что они не наслаиваются «друг на друга, отделяясь одно от другого, подобно маслу и воде в сосуде» [*Леви-Брюль,* 2022. С. 119]. В современных обществах «то и другое мышление взаимно проникают друг в друга, и в результате получается как бы смесь, составные части которой нам трудно оставлять соединёнными. Так как «в нашем мышлении логическая дисциплина исключает во что бы то ни стало всё то, что ей очевидно противоречит, то мы не в состоянии приноровиться к такому мышлению, где логическое и пра-логическое сосуществуют и одновременно дают себя чувствовать в умственных операциях. Пра-логический элемент, который ещё сохраняется в наших коллективных отношениях, слишком слаб для того, чтобы воспроизвести такое состояние мышления, где первый господствует, но не исключает второго» [Там же].

В то же время французский учёный подчёркивает, что общества эволюционируют, развивается их культура, расширяется ареал их деятельности. И «когда эволюционируют отношения между коллективным социальным субъектом и составляющими его индивидуальными субъектами, тогда изменяются и коллективные представления» [*Леви-Брюль*, 2022. С. 400]. Но даже в наиболее благоприятных случаях длительного эволюционного развития «логическая мысль не вытесняет собой целиком пра-логического мышления» [Там же.

---

[6] За квалификацию мифологического сознания как мистического Леви-Брюля критиковали многие этнографы и антропологи, в том числе и Леви-Строс.

[7] В ряде случаев этот феномен приобретает особые черты и существенно различается в разных слоях населения. Так, А.С. Ахиезер писал о специфике эволюции российского общества, выражающейся в его неспособности именно как единого общества перейти от одного типа сознания, характерного для более ранних этапов развития человечества, к другому, по его выражению, от традиционной к либеральной суперцивилизации. В результате в обществе формируется раскол между тонким слоем воспринявших логику, связанную с развитием углублённого диалога как либеральной формы сознания, с предваряющим синтез анализом конкретной реальности, и большинством, остающимся в рамках традиционалистской инверсионной логики (важного элемента мифологического сознания), пытающимся на его основе решать совершенно новые проблемы, неведомые предшествующим поколениям, привычными методами, минуя анализ, и на его основе переходя от одной абстракции к другой [*Ахиезер*, 1998. С. 360–361].

С. 414]. Здесь стоит отметить, что это было написано в самом начале 1920-х гг., когда развитые страны Европы ещё не столкнулись с влиянием на массовое сознание некоторых из них современных мифологических конструкций и с разрушительным результатом такого влияния.

В середине XX в. К. Леви-Строс продолжил разработку проблемы особенностей мифологического сознания, но уже в рамках структурной антропологии, концентрируя внимание прежде всего на изучении языковых процессов с позиций структурной лингвистики. В его работах мы находим подтверждение многих положений Леви-Брюля, но на более фундаментальной научной базе. В частности, он обосновывает отмеченные Леви-Брюлем одновременно и родственность, и отличия логического и пра-логического сознания (которое он называет «неприрученным мышлением»). Это происходит именно на основе включения в анализ принципов структурной лингвистики. Он пишет, что в наши дни «физическая наука открыла, что семантический универсум обладает всеми характеристиками абсолютного объекта для того, чтобы признать способ, каким первобытные люди концептуализируют свой мир,… именно таковым, какой настоятельно необходим» [*Леви-Строс,* 1994]. Ибо структура элементов самого имеющегося объекта даёт картину прерывистой сложности. Сразу же оказалась преодолённой ложная антиномия между логической и пра-логической ментальностью. «Неприрученное мышление является логическим — в том же смысле и таким же образом, как и наше: каким выступает наше, когда применяется к познанию универсума, в котором оно признаёт одновременно и физические, и семантические качества. Хотя недоразумение рассеяно, тем не менее остаётся верным, что, в противоположность мнению Леви-Брюля, это мышление действует на путях рассудка, а не аффективности» [Там же].

В своих работах по структурной антропологии Леви-Строс отмечает, что мифологическому мышлению присущи классификации различных типов, сосуществование форм их логической взаимообусловленности и перехода одних в другие. Он отмечает сложность форм этого мышления, выделяя в нём, в частности, бриколаж как творческое и изобретательное использование любых мыслительных материалов, независимо от их первоначального предназначения, и тотемизм. Им констатируется множественность логик данного типа мышления как черта, присущая традиционным сообществам, причём эта множественность до определённой степени унифицирована [*Островский*, 1994].

На основе принципов структурной лингвистики Леви-Строс обосновал многие тонкости мифологического мышления, единство и отличия этого типа мышления и того, которое связывается с понятиями «научное», «позитивное», «рациональное» (подчёркивая при этом, как и Леви-Брюль, что и мифологическое мышление по-своему рационально). Он показывает особенности мифа как синхронно-диахронной конструкции, которая «позволяет упорядочить структурные элементы мифа в диахронической последовательности…, которые должны читаться синхронно» [*Леви-Строс*, 2001. С. 241]. При этом логика мифологического мышления «так же неумолима, как логика позитивная. Разница здесь не столько в качестве логических операций, сколько в самой природе явлений, подвергаемых логическому анализу» [Там же. С. 241–242].

И здесь мы сталкиваемся с проблемой, свойственной пра-логическому мышлению как не выводящему абстракцию непосредственно из анализа изменений конкретной ситуации, что мы видели и у философов, и у Леви-Брюля. Леви-Строс также отмечает разницу в подходах носителей такого мышления к конкретным жизненным ситуациям и к ситуациям, отдалённым от них во времени. Он различает ряд типов исторических цепочек. «Пребывая во времени, некоторые из них имеют воспроизводящийся характер: годовой цикл сезонов, цикл отдельной человеческой жизни, цикл обменов благами и услугами в рамках социальной группы. Эти цепочки не ставят проблемы, поскольку они периодически повторяются во времени без того, чтобы их структура необходимо изменялась… это норма, на которой они основываются». Но при этом настоящий вопрос заключается не в том, чтобы знать, какие реальные результаты при этом будут получены, а в том, «какой

долговременный замысел их ведёт, поскольку образ самих себя, который они создают, есть существенная часть их реальности» [*Леви-Строс,* 1994]. И здесь есть риск недооценить тот факт, что различные человеческие сообщества по-разному реагируют на это общее состояние: «некоторые волей-неволей его принимают и, благодаря осознанию, что принимают, преувеличивают его значение (для себя и для других обществ) в огромной степени; другие (называемые нами по этой причине первобытными) желают его игнорировать и пытаются со сноровкой, недооцениваемой нами, сделать, насколько это возможно, постоянными состояния, считаемые ими “первичными” относительно своего развития» [Там же]. Причём для того, чтобы достигнуть желаемого в новой ситуации «недостаточно, чтобы их институты осуществляли регулирующее действие на воспроизводящиеся цепочки, ограничивая последствия демографических факторов, амортизируя антагонизмы, выявляющиеся внутри группы или между группами, наконец, упрочивая рамки, в которых разворачивается индивидуальная и коллективная деятельность» [Там же]. Нужен ещё некий фактор, позволяющий поддерживать такое состояние.

Размышляя об этом, учёный, в частности, отмечает: «…ничто не напоминает так мифологию, как политическая идеология», вновь возвращая нас к мысли Леви-Брюля о сосуществовании в сознании современного человека логического и пра-логического начал. Но причину этого Леви-Строс видит в двойственной диахронно-синхронной структуре мифа — одновременно исторической и внеисторической. Если миф имеет смысл, то он вытекает не из отдельных его элементов, а из того, как эти элементы комбинируются. И хотя миф — это языковое явление, всё же он обладает специфическими свойствами, которые «располагаются на более высоком уровне, чем обычный уровень языковых выражений», имеет более сложную природу, нежели высказывания любого другого типа [Там же. С. 217–218]. Представляется, что такими высказываниями являются *символы* как высший элемент, к которому апеллирует носитель мифологического сознания, как та абстракция и «высшая ценность», которая несравненно значимее и сущностнее повседневной реальности, которая лишь в некоторой степени соответствует требованиям высшей ценности. Поэтому важно выделить то место, которое занимает символ в структуре мифологического сознания.

Символ в структуре мифологического сознания

Весь мир, будь то вещественный, предметный, либо социальный воспринимается человеком сквозь призму его сознания, создающего в окружающем многообразии упорядоченную систему знаков, образов, символов, позволяющих ориентироваться даже в хаотическом многообразии. Свои системы знаков, образов, символов формируются и в науке, и в искусстве, и в самых разных видах деятельности. С.С. Аверинцев отмечает, что в ходе развития философии понятие «символа» стало достаточно широким [*Аверинцев*, 1983. С. 607–608]. Это связано с тем, что философы XX в. начали по-новому подходить к проблеме функционирования сознания. Само разграничение на субъект и объект мыслительной деятельности претерпело в различных теориях существенные изменения. Уже недостаточно сказать, что субъект познаёт объект — это лишь фиксирует данное положение дел, но ничего не объясняет. Не понятно, каким образом эти два типа субстанции соотносятся друг с другом. И какое место в этом процессе отводится символам.

Свой вариант объяснения дал Э. Кассирер в трехтомной «Философии символических форм»[8]. Он предельно расширил понятие символа, определив человека как символизирующее животное (animal symbolicum), а к миру символов отнёс и язык, и мифы, и религию, и науку, и искусство как варианты символических форм. А учитывая развитие точных наук в XX в., в этот мир Кассирер включил и символические обозначения, прекрасно

[8] Четвёртый том не был дописан, а составлен посмертно из оставшихся рукописей.

выполняющие свои функции в математике и физике. Причём различные символические формы, отличаясь друг от друга своей индивидуальной «тональностью», и человеческая культура в целом в идеале представляют собой гармонию символических форм [*Кассирер*, 2001–2002]. Кассирер вводит собственный особый термин «*Symbolysche Prägnanz*» (символическое запечатление). Под ним он понимает способ, позволяющий восприятию как «чувственному» переживанию одновременно включать в себя несозерцаемый «смысл» и ведущий его к непосредственному конкретному представлению символ [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 159]. И этот способ характерен для сознания современного человека[9].

Одновременно Кассирер отмечает, что мифологическое сознание, мифологическое миропонимание имеет свои качественные особенности, предполагающие нерасчленённое тождество символической формы и её смысла. Например, он пишет: «Миф пребывает исключительно в наличности своего объекта… он совершенно лишён возможности продления момента, возможности заглянуть в предшествующее и последующее состояние, соотнести его как частность с элементами действительности как целым. Вместо диалектического движения мышления… здесь присутствует простое упоение самим впечатлением и его соответствующим “присутствием”» [Там же. С 50]. В результате сложившейся картине реальности не хватает «глубины изображения — различения переднего и заднего планов, столь характерного для научно-эмпирического понятия, для различения “основания” и “обоснованного”» [Там же].

В результате в мифологическом сознании символ обретает функции, свойственные абстракции в научно-эмпирическом мышлении, но в отрыве от рационального подхода к объектам конкретного мышления. Не конкретика корректирует абстрактное представление, а абстрактное представление как символ возвышается над выводами конкретного анализа[10]. Поэтому, считает Кассирер, особые содержательные элементы этого сознания в сущности — не более чем конвенциональные знаки «иного», в них самих не содержащегося. И можно рассматривать в качестве характерного признака мифологического сознания то, «что в нём отсутствует категория “идеального” и что при встрече с чисто смысловыми явлениями ему приходится претворять эти смысловые явления в нечто вещное, в некое бытие». Это отношение воспроизводится на самых различных ступенях мифологического сознания [Там же. С. 52–53]. И если мы, находясь на позиции научного объяснения мира, говорим о «случайности», то носитель мифологического сознания неумолимо требует «причины» и устанавливает её в каждом отдельном случае, видя её в абстрактном «символе»: «…мифологическое сознание, похоже,… мало допускает не обусловленной закономерностью произвольности», а потому «возникает искушение говорить о противоположной тенденции, о своего рода гипертрофии каузального “инстинкта” и потребности в каузальном объяснении». Можно сказать, что «различие и противоположность этих духовных миров

---

[9] При этом не стоит забывать, что понятие «символическое запечатление» во многом связано с полемикой автора с Э. Гуссерлем. Поэтому в современной литературе, в частности, отмечается, что термин «символическое запечатление» является, «скорее всего, предварительной разработкой самой проблемы связи трансцендентного и имманентного, проблемы формирования символических данностей» [*Крюков*, 2015. С. 171–172].

[10] «Научная изолирующая абстракция, в силу которой из общего комплекса выхватывается и выделяется в качестве “условия” определённый частный момент, совершенно чужда мифологическому образу мысли. В качестве прямо-таки принципа мифологической каузальности и основанной на ней “физики” принято считать то, что в мифе всякое соприкосновение в пространстве и времени непосредственно воспринимается как отношение причины и следствия. Для мифологического мышления наряду с принципом “post hoc, ergo propter hoc” особенно характерен принцип “justa hoc ergo propter hoc”. Мифологические представления… были обозначены как “полисинтетические”, и это обозначение было объяснено таким образом, что для этого мышления ещё не произошло разделение общего представления на отдельные элементы, а существует только одно-единственное целостное созерцание без какой-либо “диссоциации” на составляющие моменты, в особенности же на объективные моменты восприятия и субъективные моменты эмоционального отношения… это своеобразие мифологически-комплексного способа представления, противостоящего аналитическому представлению понятийного мышления» [*Кассирер*, 2001. Т. 2. С. 58–59].

основаны не на понятии причинности как таковой, а на специфической форме каузального объяснения» [Там же. Т. 2. С. 61].

Аверинцев определяет символ в широком смысле как «образ, взятый в аспекте своей знаковости». Он «есть знак, наделённый всей органичностью и неисчерпаемой многогранностью образа. Предметный образ и глубинный смысл выступают в структуре символа как два полюса, немыслимые один без другого, но и разведённые между собой и порождающие символ. Переходя в символ, образ становится "прозрачным": смысл "просвечивает" сквозь него, будучи дан именно как смысловая глубина, смысловая перспектива» [*Аверинцев*, 1983. С. 607].

Лосев также выделил особенности мифа именно как символа и, соответственно, восприятия его мифологическим сознанием. Он чётко фиксирует: «Миф не есть ни схема, ни аллегория, но символ» [*Лосев*, 2025. С. 331]. Причём он объясняет основную ошибку многих теорий мифа тем, что они *символическую* природу мифа подменяют *аллегорической* или *схематической*, восходящей к Шеллингу [Там же. С. 395]. Разделение же этих категорий основывается на том, что «в схеме даётся общее правило и неизвестны частности… в аллегории даётся частность, частный образ, но не выражено общее понятие, общий смысл… в символе же даётся и общее правило, понятие и образ в полном взаимном совпадении и отождествлении» [Там же][11]. Яркость, устойчивость мифа в сознании будет тем более убедительной, «чем ярче, образнее, даже поэтичнее будет *символ*, его воплощающий»[12]. В нём, отмечает Лосев, мы находим полное равновесие между «внутренним» и «внешним», идеей и образом, «идеальным» и «реальным» [Там же. С. 76]. В отличие от схемы или аллегории *символ — самостоятельная действительность*.

В случаях же, когда происходит «разрыв» «внешнего» у носителей мифологического сознания, отличающихся отношением к символу как высокой «духовной ценности», возникают серьёзные проблемы в отношении свободы выбора своего пути и, соответственно, личной *ответственности* за сделанный выбор. Если «высшая» цель, лежащая «над» конкретными обстоятельствами, предопределена, то человек движется в рамках обусловленного ею выбора и, следовательно, не может нести ответственность за последствия действий, совершённых на этом пути. В частности, применительно к России, Б.В. Дубин отмечал эту особенность сознания в связи с распространением среди населения страны мифологемы её «особого пути». Указывая на то, что эту мифологему нередко помещают в контекст дискуссий о модернизации, он подчёркивает, что сама «семантика целеориентированного движения в этой метафоре не содержится» [*Дубин*, 2018. С. 253]. И важно, что «проблематика выбора, то есть свободы и ответственности за свободу в метафоре "особого пути" полностью отсутствует. И это не сбой или недочёт — таково устройство и функциональное назначение анализируемой метафоры. Она должна отделять "нас" от "других", так как упомянутый "путь" нам уже дан» [Там же].

По сути, констатирует Дубин, в этой метафоре сконцентрирована «базовая характеристика архаизирующих разновидностей» [Там же. С. 254], и её необходимо учитывать при анализе особенностей институтов, норм, ценностей в сообществах, находящихся в сфере господства мифологического сознания. В частности, в описываемой Дубиным мифологеме «особого пути» безответственность элит соответствует безответственности масс.

---

[11] Лосев критикует и символическую теорию мифа, приписывающего ему некое переносное значение, в нём не содержащееся. «Если миф есть одно, а значит другое и это называют символизмом, то такой символизм… лучше называть не символизмом, а аллегоризмом». Также отрицается Лосевым и рационалистический подход к мифу, основанный на неких «наблюдениях». Нельзя «рассматривать мифы как зачаток естественнонаучного отношения к миру» [*Лосев*, 2025. С. 409].

[12] Вспомним, что Ш. Эйзенштадт особо подчёркивал, что важнейшей причиной провалов постколониальной модернизации середины XX в. было то, что реформаторам не удалось создать соответствующую новым требованиям «символическую рамку», в которую вписались бы проблемы, «переживаемые новорождёнными обществами на фоне модернизации и стимулируемого ею расширяющегося взаимодействия между различными общественными группами» [*Эйзенштадт*, 2010. С. 46].

И в картине мира, сконструированной на мифологеме отсталости как представляющей собой основание для мифологемы «особого пути», сама «экстраординарность» состояния отсталости «не столько противостоит привычности, сколько коррелирует и переплетается с нею» [Там же]. «В этом смысле мифологему особого пути допустимо трактовать как системный *ограничитель* свободы» [Там же. С. 267].

Тут нельзя не упомянуть Ахиезера, который рассматривает феномен отсутствия у субъектов самого желания принять на себя ответственность и за себя, и за своих близких, и за общество в целом как вытекающей из сложившейся в рамках традиционных сообществ специфики мышления. Ответственность предполагает свободу выбора в рамках сложившихся альтернатив. Но потребность в свободе, в поиске более эффективного решения возникающих проблем, равно как и потребность в их формулировании, не является следствием тех или иных указаний извне. Она возникает из «развития собственных возможностей и потребностей субъекта». Поэтому страх перед ответственностью во многом может определяться «глубиной, масштабами осознания своей свободы, которая может оказаться недостаточной для решения сложных проблем». Это осознание несоответствия сложности вновь возникающих проблем возможностям свободы выбора, ограниченным стереотипами мифологического сознания, и порождает страх перед ответственностью за собственный выбор. Преодолеть же это несоответствие, по Ахиезеру, можно лишь «в результате постоянного, кумулятивного развития потребностей в полноте бытия, осознания субъектом, что именно в этом, а не в мифическом Макумбе, лежат возможности человека-субъекта обеспечить свою выживаемость в усложняющемся мире» [*Ахиезер*, 2008. С. 241–242]. В социокультурных же условиях господства мифологического сознания «институциональная реальность не работает, если не получает: а) санкцию со стороны иерархической власти… и б) интерпретацию со стороны недифференцированной массы», что «позволяет использовать ресурсы институтов, игнорируя их функциональный императив» [*Дубин*, 2018. С. 269].

При этом миф как символ всегда относится к событиям (или псевдособытиям) прошлого. Но его значение «состоит в том, что эти события, имевшие место в определённый момент времени, существуют вне времени. Миф объясняет в равной мере как прошлое, так и настоящее и будущее» [*Леви-Строс*, 2001. С. 217]. Этим объясняется успешность его применения в создании идеологических конструкций. Присущая ему двойственная структура, «одновременно *историческая* и *внеисторическая*» [Там же]. Благодаря этому миф имеет специфические свойства с более высокой природой, чем обычный уровень языковых выражений, позволяющие ему выйти на уровень символа.

Мифологическое сознание и пространство трансформационных процессов

Выше были очерчены некоторые черты мифологического сознания, отличающие его от сознания, присущего современному рациональному человеку. Так как мышление носителя мифологического сознания имеет и сходства, и качественные отличия с мышлением современного человека, логично предположить, что и носителям такого сознания внутренне присущи нормы и ценности, в той или иной степени отличные от норм и ценностей, укоренившихся в обществах, находящихся на иных стадиях развития. Отсюда проблемы с имплантацией в страны с господством мифологического сознания институтов из более развитых стран. Их корни кроются именно в специфике господствующего в них массового сознания, в частности в том, каковы пропорции в разных сообществах носителей сознания с превалированием логического либо пра-логического начала (по Л. Леви-Брюлю).

Для анализа роли мифологического сознания в формировании концептуальной структуры институциональной среды прежде всего важен, во-первых, учёт особенностей

осмысления носителями такого сознания конкретной реальности, не предполагающей восхождения к новыми абстракциям, абсолютизации ими того синтеза, который дан в мифе или символе. Во-вторых, важно то, что признаки мифологического сознания встречаются не только у древних народов или современных сообществ, по каким-то причинам задержавшихся в своём развитии или развивавшихся по-другому. При определённых условиях черты такого сознания ярко проступают среди казалось бы вполне «прогрессивных» современных сообществ.

Поэтому мифологическое сознание не может быть охарактеризовано только как архаическое. Оно свойственно и ряду мыслительных конструкций разных сообществ современного типа. Подтверждение тому — один из важных элементов концепции Ахиезера, вписывающейся в представления о мифологическом сознании, хотя и с существенным уточнением, предполагающим возможность смены в рамках эмоциональной и культурной традиции общества типа мышления, направленного на конструктивный диалог всех страт общества. Главное, чтобы такой диалог ориентировался на анализ конкретных проблем, а не на некий *эмоционально окрашенный символ*. Ибо в таком случае будут игнорироваться существенные изменения, которые произошли в социальных условиях, и их причину носители мифологического сознания станут усматривать в «простом» решении — смене старого символа как якобы обратившегося из Добра в Зло, на новый[13].

Связывая выделенные свойства сознания с темой мифа как формы развития культуры, Ахиезер отмечает: в мифологическом мышлении преобладает инверсия, но при этом развивается и медиация [*Ахиезер*, 1998. С. 278]. Поэтому в таких странах, как Россия, «формировались и формируются все абстракции, которые необходимы для большого общества. Но у них слабая социокультурная база, они ограниченно и односторонне осваиваются на массовом уровне, они не превратились в основу интеграции и подчас оказываются беззащитными под ударами активизирующихся архаичных догосударственных ценностей» [*Ахиезер*, 2006. С. 67].

В то же время между двумя описываемыми типами мышления нет непроходимой границы. Их носители могут сосуществовать в одном обществе. Критически важна *пропорция*, в которой они сосуществуют. От неё зависит и то, какой тип норм, ценностей, институтов будет преобладать, и степень противодействия внедрению в нём инноваций, и возможности формирования «промежуточных институтов», способствующих продвижению новых норм и ценностей, формированию массового типа мышления, основанного на построении абстракций, исходящих из анализа изменившихся конкретных обстоятельств, а не из критериев их соответствия «высшим» ценностям, символам.

Качества, характерные для мифологического сознания, сохраняются в любом сообществе. Они незаметно присутствуют в большом числе понятий, а потому и в современном мире по-прежнему присутствует мифотворчество, иногда захватывающее огромные массы людей. Они, как отмечал Леви-Брюль, сосуществуют даже в каждой голове, где сочетаются конструкции как логического, так и пра-логического мышления.

С. Пинкер, говоря о человеческой иррациональности, пишет и о взлётах, и о провалах в человеческой истории, отмечая при этом, что великие мыслители Просвещения — и Кант, и Спиноза, и Смит, и энциклопедисты никогда не утверждали, «что люди рациональны всегда и во всём… Они полагали лишь, что нам стоит быть рациональными, научившись избавляться от заблуждений и догм, которым мы так легко поддаёмся, и что мы способны быть рациональными, если не поодиночке, то хотя бы коллективно» [*Пинкер*, 2021. С. 413]. В данном случае Пинкер имеет в виду рациональность и иррациональность

[13] В какой-то мере это соответствует выявленному К. Леви-Стросом процессу виртуального перехода от одного мифа (или их группы) к другому в виде цепи операций с бинарными оппозициями как единицами мышления: 1) совмещение бинарных оппозиций; 2) перенос бинарности или установление соответствий между более общей и более конкретными оппозициями; 3) введение медиаторов [*Островский*, 1984].

в привычном нам понимании, хотя часто то, что подразумевается под иррациональностью есть рациональность в рамках мифологического сознания.

Потому в ситуациях, когда перед обществом встают качественно новые проблемы, нередко связанные с новыми технологическими рывками, и быстро не находится новое обобщение конкретики, массовое сознание обращается к мифологическим рецептам решения проблем. Общество в результате попадает в инверсионную ловушку, пытается решить качественно новые проблемы на основе «экстраполяции прошлого опыта, на абсолютизации инверсии, на вере, что отказ от зла, заблуждения автоматически приводит к добру, а не к ещё худшему злу, не к иному заблуждению» [*Ахиезер*, 1998. С. 194].

История XX в. показала, что даже в достаточно развитых обществах на передний план нередко выходят принципы пра-логического мышления. Это же показывает и четвертьвековая история XXI в. с его разрастанием разного рода популистских движений. Этому способствуют и разного рода кризисные ситуации, когда массовое сознание оказывается покорённым выдвинутой популистским лидером теоретической конструкцией, претендующей на научность идеей. Последняя даёт, казалось бы, простое и ясное объяснение причин возникших бедствий и предлагает столь же простое решение проблем. Массы воспринимают предложенную абстракцию как символ, не подлежащий анализу. В результате формируется массовое движение, на деле оказывающееся путём не к прогрессу, а к откату назад.

Поэтому столь важно расширение плоскостной схемы концептуального пространства исследования трансформационных процессов. В неё должно быть включено и пространство, в котором в той или иной степени присутствует мифологическое сознание. Важно, что, с одной стороны, это сознание отнюдь не мистическое, а способное вполне рационально анализировать конкретные ситуации реальной жизни, но в то же время соотносящее изменения с незыблемыми «высшими» ценностями, обретающими форму символов. В то же время так как между логическим и пра-логическим сознанием нет непреодолимой стены, то с развитием различных стран и сообществ вполне реален переход из сферы господства одного типа сознания в другой, причём в разных направлениях. На таком пути анализа, как представляется, открываются новые перспективы понимания особенностей трансформационных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

Аверинцев С.С.(1983). Символ // *Философский энциклопедический словарь*. — М.: Советская энциклопедия. С. 607–608.

Александер Дж. (2013) *Смыслы социальной жизни: культурсоциология*. — М.: Праксис.

Ахиезер А.С. (1998). *Россия: критика исторического опыта.* Т. II. *Теория и методология: Словарь*. — Новосибирск: Сибирский хронограф.

Ахиезер А.С. (2006). Специфика российской истории // *А.С. Ахиезер Труды.* Т. 1. — М.: Новый хронограф. С. 21–154.

Ахиезер А.С. (2008). Человек в поисках полноты бытия // *А.С. Ахиезер Труды*. Т. 2. — М.: Новый хронограф. С. 11–384.

Бурковский М.В. (2013). Мифология в свете философских исканий Шеллинга // *Вестник Воронежского Государственного Университета. Серия Философия.* № 1. С. 131–139.

Вундт В. (1913). *Миф и религия*. — СПб.: Брокгауз-Ефрон.

Гулыга А.В. (1982). *Шеллинг*. — М.: Молодая гвардия.

Дубин Б.В. (2018). Мифологема «особого пути» в общественном мнении современной России // *«Особый путь»: от идеологии к методу*. — М.: Новое литературное обозрение. С. 243–274.

Заостровцев А.П. (2020). *Полемика о модернизации: общая дорога или особые пути?* — СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Кассирер Э. (2001–2002). *Философия символических форм*. В 3 т. — М., СПб.: Университетская книга.

Кирдина С.Г. (2014). *Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию.* М. — СПб.: Нестор-История.

Кирпицкий Н.Н. (2010). А.Ф.Лосев: феноменология мифологического сознания // *Наука о человеке: гуманитарные исследования.* № 2. С. 123–132.

Крюков А.Н. (2015). Понятие «символическое запечатление» у Э. Кассирера // *История философии: история или философия?* Алёшинские чтения — 2015: Материалы междунар. конф. Москва, 10–11 декабря 2015 г. — М.: РГГУ.

Леви-Брюль Л.(2022). *Первобытное мышление.* — М.: Академический проект.

Леви-Строс. К. (1994). *Первобытное мышление.* — М.: Республика. (URL: https://psychoanalysis.by/wp-content/uploads/2018/11/pervobitnoe_mishlenie.pdf?189db0&189db0) (дата обращения: 11.05.2026).

Леви-Строс К. (2001). *Структурная антропология.* — М.: ЭКСМО-Пресс.

Лосев А.Ф. (2025). *Диалектика мифа.* — М.: АСТ.

Мелетинский Е. М. (1991). Общее понятие мифа и мифологии // *Мифологический словарь.* — М.: Советская энциклопедия. С. 653—658.

Островский А.Б. (1984). Анализ мифов К. Леви-Строса: первобытное мышление и этнографический контекст // *Советская этнография.* № 5. С. 48–59.

Островский А.Б. (1994). Этнологический структурализм Клода Леви-Строса. Предисловие // *Леви-Строс К.* (1994). *Первобытное мышление.* — М.: Республика.

Пивоев В. М. (1991). *Мифологическое сознание как способ освоения мира.*— Петрозаводск: «Карелия».

Пинкер С. (2021). *Просвещение продолжается. В защиту разума, науки и прогресса.* — М.: Альпина нон-фикшн.

Плискевич Н.М. (2026). Концептуальное пространство исследования трансформационных процессов // *Вопросы теоретической экономики*. №2. С. 68–85. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_2_68_85.

Тахо-Годи А.А. (2025). Я задыхался от невозможности выразиться и высказаться…// *Лосев А.Ф.* (2025). *Диалектика мифа* — М.: АСТ. С. 3–12.

Фишер К. (1905). *История новой философии. Т. 7. Шеллинг, его жизнь, сочинения и учение.* — СПб.: Издание Д.Е. Жуковского.

Хедлунд С. (2015). *Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала*. — М.: ВШЭ.

Шеллинг Ф.-В.-Й. (1989). Введение в философию мифологии. Историко-критическое введение в философию мифологии. Кн. 1 // *Ф.-В.-Й. Шеллинг* (1989). Соч. в 2-х т. Т. 2. С. 159–375.

Эйзенштадт Ш. (2010). Срывы модернизации // *Неприкосновенный запас.* № 6. С. 42–63.

McCloskey D.N. (2021). — *The Statist Neo-Institutionalism of Acemoglu and Robinson.* Version of January 31, 2021 URL: https://www.deirdremccloskey.com/docs/pdf/McCloskey_AcemogluRobinson2021.pdf (access date: 14.07.2026).

REFERENCES

Akhiyezer A.S. (1998). *Russia: criticism of historical experience.* Vol. II. *Theory and methodology: Vocabulary*. — Novosibirsk: Sibirskiy khronograf. (In Russ.).

Akhiezer A.S. (2006). Specifics of Russian history // *A.S. Akhiezer Works. Vol.1.* — M.: Novyi khronograf. Pp. 21–154. (In Russ.).

Akhiezer A.S. (2008). Man in Search of the Fullness of Being // *A.S. Akhiezer. Works*. Vol. 2. — M.: Novyi Khronograf. Pp. 11–384. (In Russ.).

Alexander J. (2013). *The meanings of social life: a cultural sociology*. — M.: Praxis. (In Russ.).

Averintsev S.S. (1983). Symbol // *Philosophical Encyclopedic Dictionary*. — M.: Soviet Encyclopedia. Pp. 607–608. (In Russ.).

Burkovsky M.V. (2013). Mythology in the light of Schelling's philosophical searches // *VSU Bulletin. Philosophy Series.* No. 1. Pp. 131–139. (In Russ.).

Cassirer E. (2001–2002). *The Philosophy of Symbolic Forms.* In 3 vols. — M., SPb.: Universitetskaya kniga. (In Russ.).

Dubin B. (2018).The Mythologem of Sonderweg in the Public Opinion of Modern Russia // «*A Special Path*»: *From Ideology to Method*. — M.: Novoye literaturnoye obozreniye. Pp. 243–274. (In Russ.).

Eisenstadt S. (2010). Failures of modernization // *Neprikosnovennyy zapas*. No. 6. Pp. 42–63. (In Russ.).

Fischer K. (1905). *History of Modern Philosophy.* Vol. 7. — SPb.: Published by D.E. Zhukovsky. (In Russ.).

Gulyga A.V. (1982). *Schelling*. — M.: Molodaya gvardiya. (In Russ.).

Hedlund S. (2015). *Invisible Hands, Russian Experience and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure*. — M.: HSE. (In Russ.).

Kirdina S.G. (2014). *Institutional matrices and development of Russia. Introduction to X-Y-theory*. M. — SPb.: Nestor-Istoriya. (In Russ.).

Kirpitsky N.N. (2010). A.F. Losev: The Phenomenology of Mythological Consciousness // *Russian Journal of Social Sciences and Humanities*. No. 2. Pp. 123–132. (In Russ.).

Kryukov A.N. (2015). The Concept of «Symbolic Imprinting» in E. Cassirer // *The History of Philosophy: History or Philosophy? Aleshin Readings — 2015:* Proceedings of the International Conference. Moscow, December 10–11, 2015. — M.: RSUH. (In Russ.).

Levy-Bruhl L. (2022). *La mentalité primitive.* — M.: Akademicheskiy proekt. (In Russ.).

Lèvi-Strauss C. (1994). *La Totemisme aujourd'hui. La Pensée sauvage*. https://psychoanalysis.by/wp-content/uploads/2018/11/pervobitnoe_mishlenie.pdf?189db0&189db0 (дата обращения: 11.05.2026). (In Russ.).

Lèvi-Strauss C. (2001). *Antropologie structural.* — M.: EKSMO-Press.

Losev A.F. (2025). *Dialectics of myth.* — M.: AST. (In Russ.).

McCloskey D.N. (2021). — *The Statist Neo-Institutionalism of Acemoglu and Robinson*. Version of January 31, 2021. URL: https://www.deirdremccloskey.com/docs/pdf/McCloskey_AcemogluRobinson2021.pdf (access date: 14.07.2026).

Meletinsky E. M. (1991). General concept of myth and mythology // *Mythological Dictionary*. — M.: Sovetskaya entsiklopediya. Pp. 653–658. (In Russ.).

Ostrovsky A.B. (1984). Analysis of Claude Levi-Strauss's Myths: Primitive Thinking and Ethnographic Context // *Sovetskaya etnografiya*. No. 5. Pp. 48–59. (In Russ.).

Ostrovsky A.B. (1994). Claude Levi-Strauss's Ethnological Structuralism. Preface // *Levi-Strauss* (1994). *Primitive Thinking*. — M.: Respublika. (In Russ.).

Pivoev V.M. (1991). *Mythological Consciousness as a Way of Mastering the World.* — Petrozavodsk: Karelia. (In Russ.).

Pinker S. (2021). *Enlightenment Now: The Case for Reason, Science and Progress*. — M.: Alpina Non-Fiction. (In Russ.).

Pliskevich N. (2026). Conceptual Space for Researching of the Transformation Processes // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 2. Pp. 68–85. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_2_68_85. (In Russ.).

Schelling F.-W.-J. (1989). Introduction to the Philosophy of Mythology. Historical-Critical Introduction to the Philosophy of Mythology. Book One // *F.-W.-J. Schelling* (1989). *Works in 2 vol.* Vol. 2. Pp. 159–375. (In Russ.).

Takho-Godi A.A. (2025). I was suffocating from the inability to express myself and speak out... // *Losev A.F.* (2025). *Dialectics of Myth.* — M.: AST. Pp.3-12. (In Russ.).

Wundt W. (1913). *Myth and religion.* — St. Petersburg: Brockhaus-Efron. (In Russ.).

Zaostrovtsev A.P. (2020). *Modernization Controversy: Common Road or Special Paths?*. — SPb.: Izdatel'stvo Yevropeyskogo universiteta v Sankt-Peterburge. (In Russ.).

Плискевич Наталья Михайловна
ORCID: 0000-0003-0860-6229
znplis@yandex.ru

Natalya Pliskevich
senior researcher, Institute of economics of the Russian Academy of sciences (Moscow)
ORCID: 0000-0003-0860-6229
znplis@yandex.ru

MYTHOLOGICAL CONSCIOUSNESS AS AN ELEMENT OF THE CONCEPTUAL SPACE OF TRANSFORMATIONAL PROCESSES

Abstract. This article continues the analysis begun in the previous article (VTE, 2026, No. 2) of the two-dimensional conceptual frameworks for the evolution of socioeconomic development in various countries. A framework was proposed that includes four «poles» symbolizing the varying strengths and weaknesses of both the state and social structures. Moreover, the fundamental processes of institutional system formation are recognized as the peculiarities of the consciousness of the actors involved in these processes. Accordingly, a previously unaccounted area emerges within the conceptual framework, symbolizing the strength of society in its pre-state or proto-state state. It is suggested that in this area, the specifics of the institutional system are fundamentally influenced by «mythological consciousness». Such features of this consciousness as its realistic, rather than mystical, nature, as well as its distinctive combination of concrete and abstract thinking, are highlighted. It is shown that philosophers, ethnographers, and anthropologists alike note that, in contrast to logical, scientific thinking, for which abstraction is the result of ascending from the concrete and synthesizing this process, adherents of mythological consciousness, despite their rational approach to concrete phenomena and solutions to concrete problems, do not elevate the results of this analysis to the level of «higher» abstraction. A rupture occurs between the concrete as "external" and the abstract as the ideal, semantic, and "internal" plane of understanding reality. The role of the symbol as a concrete, sensory image of an abstract concept is particularly emphasized. The importance of incorporating research related to the manifestations of mythological consciousness in a wide variety of communities into the conceptual space of socioeconomic change is noted, including the emergence in modern conditions of new mythologemes that underlie populist movements of various stripes.

Keywords: *mythological consciousness, mythological thinking, abstract thinking, concrete thinking, pre-logical thinking, symbol, symbolic forms, institutional structure, institutional evolution.*
JEL: A10, A12, A13, B15, B52.

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

НАИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УБЕЖДЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ[1]

Аннотация. Целью статьи является обоснование возможных изменений в методах преподавания экономической теории в средней и высшей школе, которые позволили бы снизить уровень распространённости среди учащихся предубеждения нулевой суммы. Это предубеждение, согласно которому взаимодействия людей приносят выгоды одной из сторон только за счёт потерь другой стороны, составляет базовый момент совокупности наивных экономических убеждений. Такие убеждения присущи различным по масштабам частям населения всех стран, и их проявления негативно сказываются во многих сферах жизни. Для достижения поставленной цели в статье анализируется понятие «наивные экономические убеждения», обсуждаются разработанные концепции их возникновения, предлагается вариант объяснения того, как в представлениях некоторых индивидов соединились два разных типа экономических действий — распределения и обмена — в форме предубеждения нулевой суммы. Тема преодоления этого предубеждения обсуждается в контексте двух процессов, которые в настоящее время практически не пересекаются: совершенствования экономического образования и преодоления когнитивных предубеждений. Показано, что разработанные и опробованные методы преодоления предубеждений могут быть применены и в преподавании экономической теории в средней и высшей школе. Делается вывод, что успешное преодоление предубеждения нулевой суммы предполагает совместную методическую работу преподавателей университетов и школ.

Ключевые слова: *предубеждения нулевой суммы, реальная экономика, логика экономического образования.*
JEL: A20, D83
УДК: 330.101.5, 330.11
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_84_97
© В.Л. Тамбовцев, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Тамбовцев В.Л.* Наивные экономические убеждения и экономическое образование // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 84–97. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_84_97.
FOR CITATION: *Tambovtsev V.* Folk Economics and Economic Education // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 84–97. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_84_97.

Введение

Принимая различные экономические решения (от выбора, какой йогурт приобрести на завтрак, до утверждения стратегии развития национальной экономики) люди опираются на различную информацию, характеризующую сопоставляемые альтернативы. При всём её разнообразии такая информация касается в основном двух характеристик последних — их свойств (как альтернатив в целом, так и их составных частей или элементов) и отношений, или связей (прежде всего, между упомянутыми свойствами альтернатив и их элементов и последствиями использования). Все такие виды информации могут быть как

[1] Исследование выполнено в рамках государственного задания МГУ имени М.В. Ломоносова.

верными, так и ошибочными, как точными, так и приблизительными, как подтверждёнными научными обоснованиями, так и являющимися субъективными убеждениями лиц, принимающих соответствующие решения.

Исследователи давно отмечали, что знания об экономике, которыми располагают и руководствуются неспециалисты, могут существенно отличаться и отличаются от тех, которые формулируются в экономической науке и её различных направлениях. Одно из первых наблюдений на этот счёт было сделано в [*Newcomb*, 1893], и сто лет спустя ситуация практически не претерпела изменений [*Frey*, 1986; *Walstad*, 1997; *Blendon* et al., 1997].

Эти устойчиво наблюдаемые расхождения долгое время связывали с недостаточной распространённостью среди населения экономического образования. Однако в начале нашего века П. Рубин предложил иное объяснение — наличие у ряда членов различных обществ определённой совокупности убеждений относительно экономики и происходящих в ней процессов, которая включает общие ведущие установки, отличные от положений экономической науки [*Rubin*, 2003]. Эту совокупность он назвал «народной экономической теорией» (folk economics)[2], а её определяющее положение охарактеризовал так: «Мир народной экономической теории — это мир с нулевой суммой, и первейшая экономическая задача любого индивида — максимизировать в этом мире собственное богатство» [Ibid. Pp. 157–158]. В представлениях сторонников народной, или наивной, экономической теории, в таком мире все ресурсы имеются не просто в ограниченном, а в фиксированном количестве, поэтому потребление какой-то части любого ресурса одним человеком лишает такой возможности другого. При этом круг ресурсов включает не только предметы потребления или средства производства, но и рабочие места, престиж, позиции в управленческой иерархии и порядке социальных статусов и т.п., т.е. все материальные и нематериальные блага, которые могут входить в понятие богатства или благосостояния. В частности, в актах любого взаимодействия, в том числе обмена, для того, чтобы один из участников приобрёл выгоду, другой должен понести ущерб, который и становится приобретением первого, что полностью соответствует ситуации игры с нулевой суммой. Именно это и обусловило использование данного термина при характеристике совокупности наивных экономических убеждений, разделяемых частью членов различных обществ. Такое восприятие окружающей социально-экономической среды сдерживает в первую очередь сотрудничество людей, которое начинает оцениваться сторонниками «наивной экономики» не как механизм повышения благополучия всех взаимодействующих участников, а как способ получения одними из них выгод за счёт снижения благосостояния других.

Важно подчеркнуть при этом, что такое восприятие взаимодействий людей не меняется вследствие изучения экономической науки. Так, проведённый анализ экономических представлений студентов различных вузов нашей страны показал, что «мышление с нулевой суммой» демонстрируют даже учащиеся, не просто прошедшие короткий курс экономики, а изучающие экономическую теорию как основу своей будущей профессии[3]. Это означает, как легко видеть, что простое расширение изучения экономики отнюдь *не гарантирует* ощутимого снижения доли лиц, разделяющих убеждения наивной экономической теории, после прохождения ими тех или иных курсов, посвящённых экономической теории. Соответственно, такое расширение вполне может значимо не сказаться на решениях, которые нынешние студенты будут принимать в будущем в различных сферах

---

[2] Вероятно, впервые выражение «folk economics» было использовано в [*Power*, 1988] как обозначение распространённого, но неправильного применения экономических теорий, например, суждений о том, что широкое освоение местных ресурсов всегда способствует процветанию местного сообщества. Это же выражение, созданное по аналогии с термином «folk psychology», давно применяемым психологами, было применено в [*Mäki*, 1994], где, однако, его содержание не конкретизировалось и не определялось как особое понятие.

[3] Результаты опубликованы в этом году в коллективной статье журнала «Вопросы экономики» (№ 2).

их профессиональных занятий. Достижение такого результата требует, как представляется, выявления и применения особых подходов к обучению, которые позволили бы преодолеть предрасположенность к «нуль-суммарному» пониманию тех проблемных ситуаций и проблем, которые требуют решения от соответствующих лиц, принимающих решения (ЛПР).

Отмеченные моменты феномена наивных экономических убеждений (НЭУ) определяют задачу этой статьи: предложить и обосновать те изменения в методике и содержании экономического образования, которые содействовали бы повышению его результативности в плане изменения упомянутых убеждений. Для этого в следующем разделе я более подробно рассмотрю, в каких формах НЭУ проявляются в практиках принятия решений в различных сферах жизнедеятельности обществ, далее проанализирую вопросы формирования и изменения убеждений, а в заключительной части обсужу роль и возможности экономического образования в смягчении последствий, порождаемых наличием у части людей их наивных убеждений о функционировании экономики.

Разнообразие проявлений наивных экономических убеждений

Анализ литературы, посвящённой феномену НЭУ, показывает, что он отражается в разных направлениях его изучения в виде нескольких понятий, близких по своему содержанию, но подчёркивающих его несовпадающие стороны. Так, в рамках маркетинговых исследований в [*Bhattacharjee, Dana*, 2024] говорится об обыденных экономических рассуждениях (lay economic reasoning), в когнитивных науках — о предубеждении нулевой суммы (zero-sum bias) [*Meegan*, 2010; *Molnar, Sloman*, 2026], в политэкономии — о мышлении нулевой суммы (zero-sum thinking) [*Ali, Mihm, Siga*, 2025], в психологии — об убеждениях нулевой суммы (zero-sum beliefs) [*Davidai, Tepper*, 2023] и мировоззрении нулевой суммы (zero-sum mindset) [*Andrews Fearon, Götz*, 2024]. Все эти термины могут использоваться также и в других науках, у которых, тем самым, нет монополии на их употребление.

Первый вопрос, возникающий после ознакомления с концепцией НЭУ в её различных проявлениях, — это вопрос о причинах возникновения и устойчивости таких убеждений. Ответ на него важен потому, что такое знание можно использовать для выработки мер, которые позволили бы снизить распространённость подобных убеждений в ситуациях, когда их наличие у лиц, принимающих решения, способно нанести урон благополучию других людей. Вероятно, одно из первых описаний восприятия окружающей среды как совокупности ограниченных благ, использование которых одним человеком лишает возможности их потребления другим, было сделано в рамках антропологического изучения сельских сообществ Мексики [*Foster*, 1965]. Для членов крестьянских общин, существовавших в непростых природных условиях, такое положение дел часто не осознавалось, оно считалось естественным, обусловливаемым природными условиями и сверхъестественными сущностями, именно так обустроившими жизнь сообщества [*Foster*, 1972]. Тем самым, именно непреодолимость фиксированного объёма жизненно важных благ явилась источником выявленного мировоззрения.

Это объяснение возникновения НЭУ не является, разумеется, единственным. Так, в [*Johnson*, 2018] автор выдвигает два возможных обоснования его существования в сообществах, условия жизни которых далеки от тех, в которых существуют сельские сообщества: во-первых, это интуитивное следование воззрениям меркантилистов. Последние, как известно, считали высшей формой богатства обладание деньгами, в силу чего продавец, получавший деньги в обмен на товары, оказывался в выигрыше, в то время как покупатель, лишавшийся денег, — в проигрыше. Во-вторых, в основе НЭУ может лежать ошибочное понимание нужд и мотивов сторон взаимодействия, например того, что покупателю приобретённый товар много нужнее, чем заплаченные деньги. Оба названные объяснения являются характеристиками личных свойств людей и никак непосредственно не связаны

с внешней средой, в которой они взаимодействуют. Поэтому действие как одной, так и другой возможной причины возникновения НЭУ оказывается фактически случайным и эмпирически не выявляемым, поскольку люди крайне редко могут сказать, вследствие чего у них появились те или иные убеждения.

В связи с этим особый интерес представляют работы, в которых эмпирически выявлены *факторы*, влияющие на принятие индивидами НЭУ. В статье [*Davidai*, 2025] на основе ряда исследований, охвативших более 3,5 тыс. человек, установлено, что воспринимаемое экономическое неравенство благоприятствует убеждённости в том, что успехи одного индивида возможны лишь за счёт неудач других. Такой фактор роста НЭУ, как пережитое снижение уровня социального статуса, выявлен в [*Liu, Stutzer,* 2024], причём преимущественно у мужчин, но не у женщин. К тем же последствиям, по результатам исследования [*Wang* et al., 2026], приводит и восприятие процесса повышения своего статуса в социальной иерархии как чрезмерно медленного, недостаточного для реализации надежд. Ещё один фактор — это ухудшение экономической ситуации по тем или иным причинам. Как показано в [*Sirola, Pitesa*, 2017], сигналы, указывающие на такие процессы, приводят к истолкованию успеха одного человека как снижение возможностей успеха для других. Такая интерпретация успеха как игры с нулевой суммой, в свою очередь, снижает склонность работников к оказанию помощи коллегам и в целом к сотрудничеству. Методика этого исследования была недавно подвергнута критике, однако приведённые выше результаты нашли подтверждения [*Sun* et al., 2026].

Конкретные причины распространённости НЭУ в США сформулированы в недавнем исследовании [*Chinoy* et al., 2026], где, исходя из анализа данных опроса, охватившего более 20 тыс. жителей, показано, что концепция «игры с нулевой суммой» восходит к опыту как отдельного человека, так и его предков, включая такие факторы, как степень социальной мобильности между поколениями, иммиграция в США или проживание в регионе с большим количеством иммигрантов, а также потомков тех, кто ранее находился в рабстве.

В целом, как представляется, упомянутые выше факторы, влияющие на принятие респондентами НЭУ, вполне соответствуют и не противоречат эволюционно-когнитивной модели возникновения совокупности подобных убеждений, предложенной в [*Boyer, Petersen*, 2018]. Эта модель, как представляется, наиболее полно указывает как на глубокие исторические корни и, тем самым, устойчивость этих убеждений, так и на широту возможных импульсов, приводящих к активации того восприятия реальности, которое могло быть подавлено более действенными причинами.

Она связывает содержание НЭУ с теми чертами жизнеобеспечения людей, которые имелись ещё в донеолитический период, длившийся, как известно, не менее двухсот тысяч лет. В течение всего этого времени нужды индивидов обеспечивали охота и собирательство, объекты присвоения которых создавались природой, и их количество не зависело от малых групп — организационных форм, в которых существовало человечество. В этот период действовала уже и первая производительная отрасль — изготовление каменных, костяных и деревянных орудий, однако материалы, из которых они изготавливались, также создавались природой и были доступны в ограниченном и фиксированном количестве. В силу этих черт, потребление любого полезного объекта одним человеком лишала такой возможности другого, что имеет место и в ряде локальных сельских сообществ в современных государствах, что и было отмечено в цитированной выше работе [*Foster,* 1965]. По мнению П. Буайе и М. Петерсена, длительность донеолитического периода существования человечества была столь велика, что у людей выработались когнитивные механизмы, обеспечивавшие эволюционные преимущества тем малым группам, члены которых стремились поддерживать свою принадлежность группе, осуждать и наказывать безбилетников, сотрудничать внутри группы и воздерживаться от сотрудничества с чужаками и т.п. Эти когнитивные механизмы (и, добавим, порождаемые ими неформальные институты),

продолжают существовать, зачастую неявно, и в наше время, приводя к распределительному, а не производительному пониманию экономики их носителями [*Boyer, Petersen*, 2018. P. 8–9][4].

Относительно обсуждавшихся выше факторов, влияющих на прирост распространённости НЭУ, можно в целом сказать, что они *активируют* скрытые убеждения в фиксированной конечности (ограниченности) множества благ, составляющих социально-экономическую систему. Тот факт, что часть этих благ производится экономикой, притом в масштабах, нацеливаемых на удовлетворение всего платёжеспособного спроса, при такой активации как бы выпадает из сферы внимания людей, становясь неадекватной возникающему мировосприятию.

В обсуждаемой статье Буайе–Петерсена авторы достаточно детально проанализировали несколько социально-политико-экономических последствий, порождаемых НЭУ. Рассмотрим в этой связи некоторые из продвижений в этой области, которые были сделаны на данной основе. В сфере воздействия на политические процессы, следование таким убеждениям, согласно [*Boland, Davidai,* 2024], приводит к избеганию политических переговоров. Если всё же переговоры имеют место, то, как показано в [*Davidai, Ongis*, 2019], происходит обострение политических конфликтов. Ведь если хотя бы одна из сторон считает статус ограниченной величиной, то какие-либо уступки в переговорах будут для неё означать «потерю лица» и, тем самым, быть неприемлемыми.

В этой связи интересный канал воздействия НЭУ на процессы решения социальных проблем был выявлен недавно в [*Molnar, Sloman*, 2026]. Им выступает *политизация проблемы*, т.е. увязка её с теми идеологическими положениями, которые разделяют конкурирующие стороны. Это приводит к тому, что сторонники НЭУ в каждой из групп предлагают решения, вытекающие из этих убеждений, т.е. полезные им, а не те, которые принесли бы выгоду всем сторонам: «политические рамки вмешиваются в сам процесс решения проблем, а не делают некоторые решения социально неприемлемыми» [Ibid.. P. 1].

На уровне различных социально-экономических политик исследования позволили сделать вывод о том, что трактовка пришедшей к власти партией международной торговли как помехи снижению в стране безработицы приводила к росту в обществе экономического национализма [*Colantone, Stanig*, 2018]. Стремления в США некоторых политиков сделать жильё более доступным с помощью расширения на рыночной основе его предложения не встретили достаточной поддержки избирателей, поскольку «у широких слоёв населения мало убеждённости в том, что увеличение предложения жилья улучшит его доступность» [*Elmendorf, Nall, Oklobdzija*, 2024. P. 117], т.е. многие считают, что на рынке жилья рост предложения не приведёт к снижению цен. В [*Diessner*, 2022] были проанализированы последствия того, что часть граждан воспринимает Центробанк наподобие обычного коммерческого банка, неадекватно оценивая последствия проводимой им политики, а в [*Tarim, Gozluklu, Muradoglu*, 2023] показано воздействие некоторых НЭУ игроков Стамбульской биржи на процесс её функционирования.

В ряде работ изучалось также влияние НЭУ на микроуровне, в рамках трудовой деятельности, где следование им препятствует оказанию помощи коллегам [*Carvalho et al.*, 2023], а также приводит к противодействию проводимой фирмами политики расширения доступа представителям социально ущемлённых групп [*Iyer*, 2022].

Как выявленные ранее, так и рассмотренные выше недавно проанализированные последствия опоры на НЭУ ясно показывают, что все они имеют негативные последствия

[4] Обсуждаемый подход не свободен от критики. Так, в [*Bendixen*, 2019] предлагается расширить его основания за счёт привлечения теории двойной наследственности (dual inheritance theory), предложенной в [*Bolhuis* et al., 2011], согласно которой эволюция человеческого поведения включает как биологические, так и культурные процессы. Как представляется, это может уточнить, но не изменить радикально логику когнитивно-эволюционного объяснения НЭУ.

в форме снижения уровней благосостояния у людей, так или иначе затрагиваемых ими. Наличие таких эффектов делает актуальным вопрос о том, как и в каких формах возможно сдерживание, а в идеале — полное преодоление влияния подобных убеждений.

Как видно из проведённого анализа, исследователи обнаружили целый ряд факторов, приводящих к различным проявлениям взгляда на взаимодействия людей как на способы приобретения односторонних преимуществ. Однако донеолитическая жизнедеятельность, изначально породившая такой взгляд, лишь в некоторой части включала взаимодействия индивидов, принадлежащих разным группам охотников-собирателей, в которых и возникали ситуации конкуренции за лимитированные ресурсы. Ведь внутри любой малой группы все найденные или добытые ресурсы становились достоянием всех её участников, хотя, скорее всего, в разных объёмах, определяемых в процессе распределения дневного «улова». Однако действия лидера группы по централизованному распределению конечного ресурса имеют мало общего с взаимодействиями игроков в азартных играх, которые, как известно, и являются типичными играми с нулевой суммой, где выбор вариантов действий приводит к тому, что в зависимости от них часть ресурсов проигравшего переходит в собственность выигравшего.

Таким образом, основное убеждение НЭУ оказывается *гетерогенным*, охватывая ситуации в реальной жизни, среди которых есть как такие, где действительно получение выгоды одним индивидом снижает возможности её приобретения другими, так и такие, где подобная связь отсутствует. Тем самым мышление нулевой суммы основывается на *субъективном восприятии*, а не на объективной оценке. Иногда некоторые люди готовы видеть игры с нулевой суммой повсюду, хотя в реальности ситуации, являющиеся такими играми, достаточно редки [*Andrews Fearon, Götz*, 2024]. Именно этим объясняется применение в [*Meegan*, 2010] выражения «предубеждение нулевой суммы».

Как представляется, для выработки действенных мер по сокращению круга лиц, исходящих из этого предубеждения, важно выявить механизм такой «интеграции» ментальных моделей, отражающих различные схемы действий, который позволяет — (а) получение части некоторого блага после его распределения и (б) обмен своего блага на другое, оцениваемое более высоко.

Поскольку экономическая наука изучает оба названных типа действий, одного её изучения явно недостаточно, чтобы снизить уровень распространённости НЭУ среди различных групп населения. Ведь в широко читаемых курсах экономической теории вряд ли затрагивается вопрос о том, что распределение одним индивидом ограниченного объёма благ между теми, кто от него зависит, и добровольный обмен своими ресурсами — совсем разные типы экономических действий.

Игра с нулевой суммой и её «наивное расширение»

С нашей точки зрения, те жизненные ситуации, которые в далёком прошлом[5]стали основой для возникновения убеждений в конечном объёме любых благ, наиболее часто происходили внутри малых групп, где их участники, возглавлявшие иерархии доминирования (или «порядок клевания», pecking order), распределяли продукты питания, принесённые другими участниками. Распределение ограниченных ресурсов имеет мало общего с игрой с нулевой суммой, они отражаются несовпадающими математическими моделями, и их затруднительно спутать в реальности.

Однако это очевидное, на первый взгляд, утверждение, нуждается в существенном уточнении: ведь упомянутые распределения осуществлялись (и осуществляются в наше время) не между «атомизированными» индивидами, а между членами группы, являющейся

[5] А для членов многих сельскохозяйственных общин — в совсем недалёком, даже и в настоящем времени.

по своей природе *организацией*. Это понятие, как известно, представлено многими определениями, одно из которых — трактовка его как совокупности индивидов и средств деятельности, соединившихся или соединённых вместе для решения тех или иных задач. Для малых групп собирателей и охотников такой задачей, объединившей их участников, было их выживание, и вся совместная и индивидуальная деятельность в конечном счёте нацеливалась на её решение. Эта задача — общая для широкого разнообразия различных видов групп у самых разных видов животных, от насекомых до млекопитающих. Важной для целей нашего анализа их чертой выступает наличие *иерархий*, т.е. упорядочение участников по уровню их доминирования в плане доступа к различным жизненно важным благам.

Понятие нулевой суммы изначально относилось (и относится!) к *игре*, т.е. к процессу взаимодействия двух или более индивидов, совершающих действия, которые *выбираются* ими из *заранее установленных наборов*, и выбранные совокупности которых приносят игрокам те или иные выгоды или издержки. Если для каждого такта игры (т.е. выбора всеми игроками по своему ходу) или для её завершения совокупность выгод численно равна совокупности издержек, т.е. победители могут получить лишь то, что потеряют проигравшие, то соответствующая игра является игрой с нулевой суммой. Но в реальной жизни взаимодействия индивидов далеко не всегда являются играми, т.е. сознательным выбором каждым из взаимодействующих индивидов одного из заранее установленных действий с известным (хотя и не обязательно детерминированным) результатом как для того, кто выбирает действие, так и для тех, кто сталкивается с последствиями такого выбора. Например, в ходе конкуренции на рынке нескольких продавцов для каждого из них сегодня действуют определённые ограничения на выбор «ходов», однако внутри установленных ограничений открыты все возможности формирования неизвестных ранее действий, которые окажутся неожиданностью для других продавцов (производителей). Здесь, как легко видеть, нарушается условие фиксированности вариантов действий: в рамках конкуренции участники имеют возможность изобретать неожиданные для других действия.

В какой мере распределение блага внутри организации (от кусков мяса между охотниками до средств госбюджета между различными ведомствами) может быть воспринята как игра, тем более с нулевой суммой? Как представляется, некоторые основания для этого имеются. В роли таковых выступает так называемая деятельность по оказанию влияния (influence activities), которая по содержанию состоит из предоставления нижестоящими членами организации различных услуг вышестоящим с тем, чтобы те повысили их статус в иерархии, выделив им больший объём распределяемых благ [*Madison* et al., 1980; *Porter, Angle and Allen*, 2015][6]. Разумеется, в этом процессе обмена отсутствуют какие-либо контракты, обмены обычно основаны на ожиданиях, а не на обещаниях, и, тем не менее, эта деятельность играет важную роль в реализации личных целей отдельных участников. При этом, однако, с трудностями может столкнуться решение общей задачи организации, что ясно показано в [*Milgrom, Roberts*, 1988]: в силу фиксированности распределяемого блага передача большего объёма фактически менее производительному участнику приводит к тому, что тем членам коллектива, кто способен больше сделать для решения задач организации, достаётся меньше ресурсов.. Таким образом, в силу существования таких внешних эффектов, внешнему наблюдателю обменная деятельность по оказанию влияния может представиться в виде ситуации: если обмен принёс выгоду одному (своему участнику), то другому (наблюдателю) он принёс ущерб.

Трактовку действия одного индивида по распределению ограниченного блага между другими как некоторой игры можно назвать «наивным расширением» понятия последней, поскольку такие действия не соответствуют тем, которые должны иметь место в игре.

---

[6] Анализ такой деятельности с точки зрения экономической теории был проведён в [*Milgrom, Roberts*, 1988].

Тем самым, люди воспринимают как обмен то, что им не является. Причина этого — наличие экстерналий, поскольку именно они — тот недополученный ресурс, который не достаётся тем, кто не участвует в деятельности по оказанию влияния. Ненаблюдаемость (скрытность) ряда действий по оказанию влияния оказывается в таких ситуациях фактором, поддерживающим некорректное восприятие изменения предпочтений между членами организации.

Нельзя не указать и на ещё один момент, который отличает распределение ограниченного объёма какого-то блага от приобретения его на рынке. Если благо производится природой и деятельность людей на этот процесс не влияет, то мы наблюдаем ситуацию, при которой, скажем, сбор всех грибов на некотором участке леса, даже в особо благоприятных условиях для их «урожая» в данном году, не скажется на том, сколько их там появится в следующем году. «Урожай» зависит от природы. На рынке ситуация иная: на повышенный спрос на какой-то товар вполне могут среагировать продавцы — расширением предложения этого товара. Очевидно, это различие может сказаться только на достаточно длительном периоде времени, тогда как на небольшом его отрезке исчезновение грибов в лесу и желаемого товара на рынке будут легко восприниматься как следствия одного и того же свойства блага — существование его в конечном фиксированном объёме. Схожие ситуации имеют место и при распределении бюджетных средств в организациях, от фирм до государств. Можно разделить доходы бюджета так, чтобы на следующий год их объём возрос в результате реализации выбранной политики, а можно использовать их на другие цели, что удовлетворит интересы получателей, но снизит будущие доходы бюджета.

И последний момент: очевидно, распределение фиксированного объёма блага не является обменом, однако распределительные действия — часть экспериментальной исследовательской игры «Ультиматум», построенной на действиях распределения выделенной ему суммы одного игрока и принятия выделенной ему части или отказом от неё другого игрока [*Güth, Schmittberger, Schwarze*, 1982]. Выигрыш первого, распределяющего выданный ему объём, зависит от решения второго: если тот принимает предлагаемую ему часть, то распределитель получает остальное; если же второй отказывается от предлагаемой части, оба не получают ничего.

Практика реализации этой игры, как известно, такова, что второй игрок часто отказывается принимать предлагаемую ему часть выделяемой суммы, считая её слишком малой, несправедливой. В таком поведении иногда видят противоречие или несоответствие концепции Homo economicus, которая якобы требует принять любую сумму, если она больше нуля. Однако такая оценка верна, если считать, что в игровой ситуации нет никаких источников, влияющих на функцию полезности второго игрока, кроме разделяемой суммы. Очевидно, однако, что такой подход некорректен, поскольку на полезность «отказника» не может не влиять его сравнение своего неожиданного дохода с доходом распределителя: принять малую часть последнего — значит признать, что социальный статус его контрагента много выше и ущемить, тем самым, чувство собственного достоинства. Для кого-то это может компенсироваться получаемой небольшой суммой, но для других её будет явно недостаточно.

Согласно [*Andrews Fearon, Götz,* 2024], мышление нулевой суммы имеет смысл рассматривать как более широкое мировоззрение, т.е. обобщённое убеждение относительно того, как функционирует общество. Тем самым, оно «подсказывает», как следует осмысливать выбор действий в самых разных ситуациях и сферах жизнедеятельности. Следствием таких подсказок в силу отмеченных выше причин легко становятся враждебные интерпретации других и восприятие как «нуль-суммарных» даже тех взаимодействий, где объективно имеются варианты действий, приносящие выгоды всем сторонам.

Что имеет смысл изменить в экономическом образовании

Ещё в начале нашего века вполне можно было, руководствуясь статистическим анализом данных опросов, утверждать, что самым значимым условием того, чтобы думать, как экономист, выступает хорошее образование [*Caplan*, 2001], и к таковому чётко относилось высшее экономическое образование [*Rubinstein*, 2006]. Но уже несколько лет спустя новые опросы поставили под сомнение выводы о том, что взгляды студентов на экономические вопросы формируются под влиянием тех методов, которые используются в рамках преподавания экономики [*Brosig* et al., 2010]. Это означает, что «механическое» расширения преподавания экономической науки без некоторого изменения содержания соответствующих курсов, вряд ли приведёт к решительному уменьшению числа лиц, принимающих ответственные решения, исходя из своего «мышления нулевой суммы».

Обсуждение того, что сложившаяся в большинстве стран мира практика преподавания экономической науки должна претерпеть изменения, особенно актуализировалось после мирового экономического кризиса конца нулевых годов нашего века (см., например: [*Shiller*, 2010; *Madsen*, 2013; *Colander*, 2015] и многие другие). Феномен предубеждения нулевой суммы — тема, обсуждаемая в экономической науке лишь около четверти века, однако проявляющая себя в реальном мире всё время существования человечества. В этой связи призывы вернуть в преподавание экономики «реальный мир» [*Pühringer, Bäuerle*, 2018] может показаться, на первый взгляд, именно тем, что необходимо осуществить для преодоления НЭУ.

Действительно, стремление к тому, чтобы преподавание экономики стало ближе к практике, к «реальному миру», на первый взгляд, вполне естественно и обоснованно. Однако более внимательное рассмотрение этого пожелания (или лозунга) позволяет утверждать, что оно, как минимум, недооценено по сложности его реализации в рамках технологий высшего образования. Ведь как бизнес-практики, так и реальный мир в целом весьма динамичны, поэтому детальное изучение некоторой части упомянутых практик в течение нескольких лет обучения может снабдить студента знаниями, устаревшими к моменту завершения его образования. Как известно, практика обычно сложнее, чем её теоретическое осмысление, которое для приближения к этой сложности должно быть междисциплинарным. Однако для этого учащиеся должны разбираться в тех нескольких дисциплинах, которые и обеспечивают междисциплинарность, что достаточно не просто обеспечить в реальной жизни университетов. Поэтому включить практику экономики в вузовские учебники — это все равно, что начать изучение математики с доказательства теоремы Ферма, которое, как известно, опирается на теорию эллиптических кривых [*Wiles*, 1995], явно не входящую в программы начальной школы.

Ведь успешные практики (а учить провальным практикам вряд ли имеет смысл, разве что для того, чтобы учащийся знал, как в таких ситуациях поступать не следует) опираются на знания бизнесменов и предпринимателей. Но эти знания отсутствуют у читателей учебников, причём не только учебников по экономической теории, но и по менеджменту и маркетингу. Эти знания нередко имеют характер некодируемых, или неявных, знаний, которые их владельцы не могут непосредственно кому-либо передать. Для того чтобы не просто запомнить успешные действия, а сформировать навыки их выбора, учащиеся должны узнать логику, связывающую исходные параметры проблемных ситуаций с теми или иными действиями. Если знание такой логики, а это и есть компонент экономической теории, отсутствует, обучение сведётся к запоминанию правил типа «в ситуациях А, Б, В делай а, б, в», которые, однако, ничего не говорят, что делать в новых ситуациях Г, Д, Е и др. Поэтому учебники, посвящённые «реальной экономике», могут быть построены двояко. Во-первых, они могут свестись к набору кейсов, которые будут демонстрировать, *что делали* предприниматели и бизнесмены в очерченных ситуациях, умалчивая о том, *почему*

это делалось. Ведь для этого надо будет углубляться в самые разные науки, далёкие от собственно экономической. Во-вторых, такие учебники могут стать перечнями не слишком связанных друг с другом правил, необходимость следовать которым также останется не вполне убедительно изложенной, по той же причине. Очевидно, что, принимая *экономические* решения, люди опираются *не только* на экономические знания, однако излагать все (известные и необходимые) знания в одном учебнике вряд ли возможно. Поэтому, как представляется, анализ бизнес-практик вряд ли применим для преподавания экономики в университетах, ибо такие практики требуют бóльших знаний учащихся и навыков исследовательской работы.

Между тем предубеждения, составляющие НЭУ, — далеко не единственные предубеждения, оказывающие негативные воздействия на результаты принятия управленческих решений. Теоретические вопросы происхождения предубеждений достаточно хорошо известны и изложены в различных работах. Например, в [*Croskerry Singhal, Mamede*, 2013a; *Croskerry Singhal, Mamede*, 2013b] ясно показано, что их источниками выступает автоматическая работа мозга, нацеленная на выявление регулярностей в сигналах, отражающих внешнюю и внутреннюю среду организма. Поскольку мозг не в состоянии самостоятельно проверять, верны ли результаты такого анализа, обнаруживаемые регулярности вполне могут оказаться ошибочными, что, однако, может быть обнаружено только в результате *осознаваемой*, а не интуитивной, познавательной деятельности человека.

В упомянутых работах П. Кроскерри и коллеги подчёркивают: «преодоление когнитивных предубеждений (cognitive debiasing) включает изменения, которые редко происходят в результате отдельных событий, но обычно через последовательность этапов, — от состояния отсутствия понимания роли предубеждения, через появление осознания и способности обнаружить предубеждение, рассмотрение необходимых изменений и решение их осуществить, до запуска стратегии реализации изменений и, в конце концов, их осуществление» [*Croskerry, Singhal, Mamede*, 2013b. P. ii65]. Исследователи выделили три группы стратегий: образовательные, изменения рутин (workplace strategies) и принуждающие (forcing functions). В рамках образовательных стратегий выделяются: изучение теорий размышления, возникновения предубеждений и их обнаружения и изучения, а также теорий когнитивных систем. Тем самым, образовательные стратеги нацелены не на заучивание шаблонов действий, а на формирование навыков самоконтроля, которые сформировали бы у лиц, принимающих решения, способности обнаруживать собственные «слабые места» и преодолевать их до того, как будут приняты недейственные или неэффективные решения. Стратегии изменения рутин, действующих на рабочем месте, охватывают получение дополнительной информации, сбор структурированных данных, осуществление с учётом этого действенного преодоления предубеждений, усиление критического подхода к анализу получаемой информации, расширение сферы групповых решений и увеличение персональной ответственности, а также применение систем поддержки решений. Принуждающие стратегии, в отличие от первых двух типов, ориентированы не на расширение возможностей руководителей принимать действенные решения, а скорее на их сужение посредством введения различных ограничений, налагаемых на их действия[7]. К группе этих стратегий относятся требование применять для оценки ожидаемых последствий не интуитивные, а научные методы прогнозирования, опора на правила прекращения сбора информации при выполнении уже полученными данными тех или иных требований, обязательность явного рассмотрения альтернативных вариантов решения. Понятно, что в реальных ситуациях вполне применимы сочетания различных направлений из всех трёх групп, которые дополняют, а не исключают друг друга. Понятно, что выработка подхода к снижению

[7] Возможности права как инструмента преодоления предубеждений рассматривались еще в [*Jolls, Sunstein*, 2006].

проблемности принимаемых решений требует эмпирического изучения процессов принятия решений в соответствующей организации. Без такого анализа конкретных управленцев и их практик возможно лишь чисто формальное введение тех или иных требований из третьей группы стратегий, что, очевидно, способно снизить негативные последствия действующих традиций, но вряд ли ощутимо их изменит. Ведь формальные требования не смогут затронуть те факторы, которые имеют латентный характер, и для своего преодоления нуждаются в осознании со стороны своих «владельцев», что предполагает осуществление стратегий из двух первых групп.

Изложенный подход, являющийся общепринятым, исходит из предположения, что возникающие у индивидов предубеждения — следствие автоматической аналитической деятельности мозга, выявляющего и запоминающего зависимости, которые в реальности не существуют. Отсюда вытекает, что преодоление предубеждений требует прежде всего работы с носителями приобретённых ими убеждений, необходимой для того, чтобы добиваться снижения их склонности к следованию этим «закономерностям». В [*Okonofua, Harris, Walton*, 2022] авторами предложены иные предпосылки: все люди характеризуются врождённой сложностью своего внутреннего мира, будучи множественными, часто противоречивыми «Я» с разнообразными целями. Принимая эту реальность, можно попытаться узнать, при каких внешних условиях «включается» «Я», принимающее те предубеждения, которые должны быть «выведены из строя» (be sidelined). Соответственно, для того, чтобы предубеждения не проявлялись в принимаемых решениях, целесообразно препятствовать возникновению ситуаций, в которых они оказываются «в строю». Безусловно, такой подход имеет право на существование, однако нельзя не заметить большую сложность, возникающую при его практическом применении: он требует непростого анализа индивидуального поведения в различных ситуациях, без чего невозможно выявить обстоятельства, активирующие различные предубеждения. Кроме того, нет гарантий, что такие обстоятельства в принципе возможно устранить силами той организации, в которой выполняет свою работу изучаемый индивид.

При всём разнообразии конкретных методов и методик преодоления различных когнитивных предубеждений, необходимо иметь в виду, что предубеждение нулевой суммы относится в этом аспекте к числу наименее изученных. Компьютерный поиск показал, что на слово «Debiasing filetype:pdf» поисковик выдал более 94 тыс. ссылок, на словосочетание «Debiasing «confirmation bias» filetype:pdf» — более 12 тыс., но на словосочетание «Debiasing “zero-sum bias” filetype:pdf» — всего лишь 50 ссылок. Таким образом, исходя из анализа последствий обсуждаемого предубеждения, разработку конкретных методик в этой области нельзя не признать весьма значимой и актуальной.

В завершение нашего обсуждения, приведём возможный вариант тех методических подходов, которые имеет смысл вырабатывать и опробовать в ходе преподавания. Как представляется, в общих курсах экономики, особенно в средней школе и на первых курсах обучения неэкономистов в высшей школе, специальное внимание должно быть уделено разъяснению того, что люди становятся обладателями различных благ — получают некоторые права собственности на них, прежде всего право потребления и другого использования, — как минимум, тремя способами: 1) передача их другими людьми для потребления или использования (пример для школьников — подарки родителей, для студентов — курьеру передают в пользование транспорт фирмы); 2) самостоятельное приобретение вещи, никому не принадлежащей или принадлежащей коллективному владельцу, для которого издержки идентификации и защиты прав собственности на такие вещи оказываются более высокими, чем издержки утраты этих вещей (пример — бесплатный сбор ягод и грибов в лесу, принадлежащему государству, муниципальному образованию или какому-либо частному лицу); 3) приобретение по добровольной договорённости чьей-то вещи в обмен на другую (свою) вещь или на некоторую сумму своих денег. Возможно,

имеет смысл упомянуть ещё один способ — кража или грабёж, подчёркивая его незаконность и недопустимость, в том числе по экономическим соображениям, так как издержки наказания обычно ощутимо превышают возможные выгоды от совершения незаконного действия.

На основе анализа этих трёх способов показывается схожесть друг с другом первых двух, в которых передача блага одному лицу лишает возможности получить его другому, и их отличие от третьего, в котором каждый из участников добровольного обмена оказывается в выигрыше, получив больше, чем отдал: ведь в противном случае обмен не происходит. В этой связи учащимся важно также объяснить, что также бывает и недобровольный обмен. Но отказ от него приносит (может принести) тому, кто не хочет его совершить, издержки, много большие, чем те, которые он понесёт в случае совершения такого обмена. Особо значимым здесь выступает такое свойство недобровольного обмена, как фактическая невозможность отказа от него, в то время как в добровольный обмен можно не вступать без каких-либо нежелательных издержек. Как показывает практика, люди не всегда правильно понимают это отличие добровольных обменов от недобровольных, что и приводит к тому, что взаимовыгодность любого добровольного обмена начинает подвергаться сомнению.

Казалось бы, сказанное о наивных экономических убеждениях и о приверженности их носителей представлениям о нулевой сумме достаточно тривиально, но тривиально оно для тех, кто глубоко погружён в проблемы экономической теории. Однако на уровне НЭУ истоки таких воззрений далеко не очевидны. Потому наполнение учебного процесса предложенными дидактическими конструкциями может, как представляется, оказать определённое влияние на выработку у учащихся корректных убеждений относительно взаимовыгодности добровольных обменов.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES[8]

Ali S.N., Mihm M., Siga L. (2025). The Political Economy of Zero-Sum Thinking // *Econometrica.* Vol. 93. No. 1. Pp. 41–70. DOI: 10.3982/ECTA22474.

Andrews Fearon P., Götz F.M. (2024). The Zero-Sum Mindset // *Journal of Personality and Social Psychology.* Vol. 127. Is. 4. Pp. 758–795. DOI: 10.1037/pspa0000404.

Bendixen T. (2019). Sense or non-sense? A critical discussion of a recent evolutionary–cognitive approach to «folk-economic beliefs» // *Evolution, Mind and Behaviour.* Vol. 17. No. 1. Pp. 29–47. DOI: 10.1556/2050.2019.00011.

Bhattacharjee A., Dana J. (2024). Lay economic reasoning: An integrative review and call to action // *Consumer Psychology Review.* Vol. 7. Is. 1. Pp. 3–39. https://doi.org/10.1002/arcp.1096.

Blendon R.J., Benson J.M., Brodie M., Morin R., Altman D.E., Gitterman D., Brossard M., James M. (1997). Bridging the Gap Between the Public's and Economists' Views of the Economy // *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 11. No. 3. Pp. 105–118. DOI: 10.1257/jep.11.3.105.

Boland F.K., Davidai S. (2024). Zero-sum beliefs and the avoidance of political conversations // *Communications Psychology.* Vol. 2. Is. 1. Art. 43. DOI: 10.1038/s44271-024-00095-4.

Bolhuis J. J., Brown G. R., Richardson R. C. & Laland K. N. (2011). Darwin in Mind: New Opportunities for Evolutionary Psychology // *PLoS Biol.*, Vol. 9. Is. 7. Art. e1001109. DOI: 10.1371/journal.pbio.1001109.

Boyer P., Petersen M.B. (2018). Folk-economic beliefs: An evolutionary cognitive model // *Behavioral and Brain Sciences.* Vol. 41. Art. e158.

Brosig J., Heinrich T., Riechmann T., Schöb R., Weimann J. (2010). Laying Off or Not? The Influence of Framing and Economics Education // *International Review of Economics Education.* Vol. 9. No. 1. Pp. 44–55.

Caplan B. (2001). What Makes People Think Like Economists? Evidence on Economic Cognition from the "Survey of Americans and Economists on the Economy" // *Journal of Law & Economics.* Vol. 44. Is. 2. Pp. 395–426.

Carvalho J.-P., Bergeron A., Henrich J., Nunn N., Weigel J.L. (2023). Zero-sum thinking, the evolution of effort-suppressing beliefs, and economic development // *NBER Working Paper 31663.*

Chinoy S., Nunn N., Sequeira S. and Stantcheva S. (2026). Zero-Sum Thinking and the Roots of US Political Differences // *American Economic Review.* Vol. 116. No. 3. Pp. 1052–1096. DOI: 10.1257/aer.20240692.

[8] Так как в списке литературы присутствуют только англоязычные источники, он объединён с «References».

Colander D. (2015). Why economics textbooks should, but don't, and won't, change // *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention.* Vol. 12. Is. 2. Pp. 229–235. DOI: 10.4337/ejeep.2015.02.08.

Colantone I., Stanig P. (2018). The trade origins of economic nationalism: Import competition and voting behavior in Western Europe // *American Journal of Political Science.* Vol. 62. Is. 4. Pp. 936–953.

Croskerry P., Singhal G., Mamede S. (2013a). Cognitive debiasing 1: origins of bias and theory of debiasing // *BMJ Quality & Safety.* Vol. 22. No. 2. Pp. ii58–ii64. DOI: 10.1136/bmjqs-2012-001712.

Croskerry P., Singhal G., Mamede S. (2013b). Cognitive debiasing 2: impediments to and strategies for change // *BMJ Quality & Safety.* Vol. 22. No. 2. Pp. ii65–ii72.

Davidai S., Ongis M. (2019). The politics of zero-sum thinking: The relationship between political ideology and the belief that life is a zero-sum game // *Science Advances.* Vol. 5. Is. 12. Art. eaay3761. DOI:10.1126/sciadv.aay3761

Davidai S. (2025). Economic Inequality Fosters the Belief That Success Is Zero-Sum // *Personality and Social Psychology Bulletin.* Vol. 51. No. 6. Pp. 1030–1046.

Davidai S., Tepper S.J. (2023). The psychology of zero-sum beliefs // *Nature Reviews Psychology.* Vol. 2. Pp. 472–482. DOI: 10.1038/s44159-023-00194-9.

Diessner S. (2022). The power of folk ideas in economic policy and the central bank-commercial bank analogy // *New Political Economy.* Vol. 28. Is. 2. Pp. 315-328. DOI:10.1080/13563467.2022.2109610.

Elmendorf C.S., Nall C., Oklobdzija S. (2024). What State Housing Policies Do Voters Want? Evidence from a Platform-Choice Experiment // *Journal of Political Institutions and Political Economy.* Vol. 5. No. 1. Pp. 117–152. DOI: 10.1561/113.00000096.

Foster G.M. (1965). Peasant Society and the Image of Limited Good // *American Anthropologist*. Vol. 67. Is. 2. Pp. 293–315. DOI: 10.1525/aa.1965.67.2.02a00010.

Foster G.M. (1972). A Second Look at Limited Good // *Anthropological Quarterly*. Vol. 45. No. 2. Pp. 57–64.

Frey B.S. (1986). Economists favor the price system — Who else does? // *Kyklos.* Vol. 39. Is. 4. Pp. 537–563. DOI: 10.1111/j.1467-6435.1986.tb00677.x.

Güth W., Schmittberger R., Schwarze B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining // *Journal of Economic Behavior & Organization.* Vol. 3. No. 4. Pp. 367–388. DOI: 10.1016/0167-2681(82)90011-7.

Iyer A. (2022). Understanding advantaged groups' opposition to diversity, equity, and inclusion (DEI) policies: The role of perceived threat // *Social and Personality Psychology Compass.* Vol. 16. Is. 5. e12666. DOI: 10.1111/spc3.12666.

Johnson S.G.B. (2018). Why do people believe in a zero-sum economy? // *Behavioral and Brain Sciences.* Vol. 41. Art. e172. DOI: 10.1017/S0140525X18000389.

Jolls C., Sunstein C.R. (2006). Debiasing through law // *Journal of Legal Studies.* Vol. 35. No. 1. Pp. 199–242.

Liu K.J., Stutzer A. (2024). The Role of Social Mobility Experience in Zero-Sum Beliefs // *IZA DP* No. 17407.

Madison D.L., Allen R.W., Porter L.W., Renwick P.A. and Mayes B.T. (1980). Organizational Politics: An Exploration of Managers' Perceptions // *Human Resources.* Vol. 33. No. 2. Pp. 79–100.

Madsen P.T. (2013). The Financial Crisis and Principles of Economics Textbooks // *Journal of Economic Education.* Vol. 44. Is. 3. Pp. 197–216. DOI: 10.1080/00220485.2013.795450.

Mäki U. (1994). Isolation, idealization and truth in economics // *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*. Vol. 38. Pp. 147–168.

Meegan D.V. (2010). Zero-sum bias: perceived competition despite unlimited resources // *Frontiers in Psychology*. Vol. 1. Art. 191. DOI: 10.3389/fpsyg.2010.00191.

Milgrom P., Roberts J. (1988). An Economic Approach to Influence Activities in Organizations // *American Journal of Sociology.* Vol. 94. No. 1. Pp. S154–S179.

Molnar A.C., Sloman S. (2026). Zero-sum bias in politicized problem solving // *Cognition.* Vol. 270. Art. 106408. DOI: 10.1016/j.cognition.2025.106408.

Newcomb S. (1893). The problem of economic education // *Quarterly Journal of Economics.* Vol. 7. No. 4. Pp. 375–399. DOI: 10.2307/1882282.

Okonofua J.A., Harris L.T. & Walton G. M. (2022). Sidelining Bias: A Situationist Approach to Reduce the Consequences of Bias in Real-World Contexts // *Current Directions in Psychological Science.* Vol. 31. Is. 5. Pp. 395–404. DOI: 10.1177/09637214221102422.

Porter L.W., Angle H.L., Allen R.W. (Eds.) (2015). *Organizational Influence Processes.* — L.; N.Y.: Routledge.

Power T.M. (1988). *The Economic Pursuit of Quality.* — N. Y.: M.E. Sharpe.

Pühringer S., Bäuerle L. (2018). What economics education is missing: the real world // *International Journal of Social Economics*. Vol. 46. No. 8. Pp. 977–991.

Rubin P. (2003). Folk economics // *Southern Economic Journal.* Vol. 70. Is. 1. Pp. 157–171. DOI: 10.2307/1061637.

Rubinstein A. (2006). A sceptic's comment on the study of economics // *Economic Journal.* Vol. 116. Is. 510. Pp. 1–9.

Shiller R.J. (2010). How Should the Financial Crisis Change How We Teach Economics? // *Journal of Economic Education.* Vol. 41. No. 4. Pp. 403–409. DOI: 10.1080/00220485.2010.510409.

Sirola N., Pitesa M. (2017). Economic downturns undermine workplace helping by promoting a zero-sum construal of success // *Academy of Management Journal.* Vol. 60. Is. 4. Pp. 1339–1359.

Sun J., Li C., Leng H. & Abhishek S. (2026). Economic Conditions Constitute Zero-Sum Beliefs as a Predictive and Classifiable Cognitive Structure // *SocArXiv vzysu_v1* / Center for Open Science. DOI: 10.31219/osf.io/vzysu_v1.

Tarim E., Gozluklu A., Muradoglu G. (2023). The American spirit: The performativity of folk economics in global financial markets // *Environment and Planning A: Economy and Space.* Vol. 55. No. 8. Pp. 1906–1927. DOI: 10.1177/0308518X231169738.

Walstad W. (1997). The Effect of Economic Knowledge on Public Opinion of Economic Issues // *Journal of Economic Education.* Vol. 28. Is. 3. Pp. 195–205. DOI: 10.1080/00220489709596744.

Wang X., Zhuo Y., Chen W.-F., Du H., Chen Z. (2026). Perceiving Low Social Mobility Induces Zero-Sum Beliefs About Social Hierarchies // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 52. Is. 3. Pp. 531–545. DOI: 10.1177/01461672241290390.

Wiles A. (1995). Modular elliptic curves and Fermat's last theorem // *Annals of Mathematics.* Vol. 141. No. 3. Pp. 443–551.

Тамбовцев Виталий Леонидович
ORCID: 0000-0002-0667-3391
tambovtsev@econ.msu.ru

Vitaly Tambovtsev
Doctor of Sciences (Economics), professor, Chef Researcher, faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University
ORCID: 0000-0002-0667-3391
tambovtsev@econ.msu.ru

FOLK ECONOMICS AND ECONOMIC EDUCATION[9]

Abstract. The aim of the article is to justify potential changes in the methods of teaching economics at the secondary and higher education levels that would help reduce the prevalence of zero-sum bias among students. This bias — that human interactions yield benefits to one party only at the expense of the other — constitutes a fundamental element of the naive economic beliefs' set, or folk economics. Such beliefs are held by varying sizes segments of the population across all countries, and their manifestations have a negative impact on many spheres of life. To achieve this objective, the article analyzes the concept of folk economics, discusses existing theories regarding their origins, and proposes an explanation for how two distinct types of economic activity — distribution and exchange — have merged in the minds of some individuals into a zero-sum bias. The topic of debiasing this bias is discussed in the context of two processes that currently barely intersect: the improvement of economic education and the debiasing of cognitive biases. It is demonstrated that the developed and tested methods for debiasing can also be applied to the teaching of economics in secondary and higher education. The conclusion is drawn that successfully overcoming zero-sum bias requires collaborative methodological work between university and school educators.

Keywords: *zero-sum bias, real economy, logic of economic education.*
JEL: A20, D83.

[9] The study was conducted under the state assignment of Lomonosov Moscow State University.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Т.Л. Клячко
д.э.н., профессор, главный научный сотрудник,
Центр экономики непрерывного образования
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (Москва)

Г.С. Токарева
старший научный сотрудник,
Центр экономики непрерывного образования Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (Москва)

РАЗВИТИЕ АСПИРАНТУРЫ В РОССИИ — АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК И ВЫГОД[1]

Аннотация. В статье рассматривается развитие аспирантуры в России в 1991–2024 гг. Выделены три этапа (временных периода), различающихся по увеличению/снижению численности аспирантов, мотивов выпускников высших учебных заведений, поступающих в аспирантуру, а также таких факторов развития высшего образования, как переход высшей школы на многоуровневую систему или влияния внешней среды (например, пандемии COVID-19). Измерение эффективности деятельности аспирантуры по выпуску аспирантов с защитой диссертации не учитывает изменения характера данного института, в том числе трансформацию половозрастной структуры аспирантов. Многие аспиранты старших возрастных групп (35–39 лет, 40 лет и старше) защищают диссертацию для закрепления своего профессионального и социального статусов, но не сразу после окончания аспирантуры. Вместе с тем именно для этих групп аспирантов защита принципиально важна, поскольку «оправдывает» занятие ими высокой должности, как правило, вне сфер науки и высшего образования. При этом для многих женщин-аспирантов, которые до последних лет составляли большинство в старших возрастных группах, защита диссертации обеспечивает продвижение по карьерной лестнице особенно в высших учебных заведениях: кандидатская степень открывает путь к должности доцента, а получение учёного звания доцента — должности руководителя магистерской программы или заведующего кафедрой. В последние годы больше ⅔ подготовки аспирантов сконцентрировалось в девяти субъектах Российской Федерации. Вместе с тем в статье показано, что современная аспирантура слабо ориентирована на удовлетворение потребностей региональных экономик. Однако эта подготовка обеспечивает вузам получение как бюджетных, так и внебюджетных доходов. Соответственно, большое внимание в статье уделено вопросам финансирования аспирантуры за счёт средств всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и населения (платное обучение по договору об оказании образовательных услуг). Проведены расчёты по определению средней величины бюджетных расходов на одного аспиранта и средней стоимости платного обучения в аспирантуре в Российской Федерации в целом, а также в вузах Москвы и Санкт-Петербурга в 2019–2024 гг.

Ключевые слова: *высшее образование, экономика высшей школы, наука, аспирантура, численность аспирантов, три этапа развития аспирантуры в России, региональная специфика, финансирование аспирантуры, плата за обучение в аспирантуре.*
JEL: I21, I22, I23, I28

[1] Данная статья подготовлена в рамках государственного задания РАНХиГС

УДК: 378.048.2
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_98_122
© Т.Л. Клячко, Г.С. Токарева, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Клячко Т.Л., Токарева Г.С.* Развитие аспирантуры в России — анализ издержек и выгод // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 98–122. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_98_122.

FOR CITATION: *Klyachko T., Tokareva G.* Development of Postgraduate School in Russia — Cost-Benefit Analysis // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 98–122. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_98_122.

Введение

В разрабатываемой национальной системе высшего образования аспирантура вновь отнесена к подготовке научно-педагогических кадров вместо её отнесения к третьему уровню высшего образования, как это делается (а в России декларировалось) в рамках Болонской системы. Однако статистически, т.е. на уровне сбора данных, аспирантура как была послевузовским образованием, так и продолжала им оставаться и при присоединении Российской Федерации к Болонской системе, и при выходе из неё.

Данные об аспирантуре как третьем уровне высшего образования статистически представлены только в форме статистического наблюдения ВПО-2[2], где содержится информация об объёмах её финансирования из разных источников. Но и здесь аспирантура «смешивается» с ординатурой, хотя в аспирантуре есть медицинские специальности, и с ассистентурой-стажировкой[3]. Между тем ординатура и ассистентура-стажировка по своему смыслу ближе к магистратуре, а не к аспирантуре. Тем не менее в рамках ВПО-2 они были объединены в единую группу, так как до присоединения России к Болонской системе рассматривались в качестве подготовки научно-педагогических кадров после окончания высшего учебного заведения.

В форме статистического наблюдения ВПО-1, где собирается информация о численности студентов российских вузов по уровням и формам обучения, по источникам финансирования (за счёт ассигнований бюджетной системы или по договорам оказания платных услуг), данные о численности аспирантов в Российской Федерации в целом или в её субъектах, об обучающихся на бюджетной основе или по договору об оказании платных услуг, о распределении аспирантов по формам обучения отсутствуют. Росстат предоставляет информацию об аспирантах в разделе «Образование» сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели»[4], но эта информация ограничена исключительно данными о численности аспирантов в субъектах Российской Федерации. Кроме того, в «Основных показателях подготовки кадров высшей квалификации, научных кадров

---

[2] Форма № ВПО-2 «Сведения о материально-технической и информационной базе, финансово-экономической деятельности образовательной организации высшего образования». Минобрнауки РФ. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/ (дата обращения: 20.07.2026).

[3] Ординатура – это обязательный этап последипломного медицинского образования для получения узкой специализации. Она длится 2 года (по некоторым направлениям – больше), в течение которых выпускник медвуза под руководством опытных наставников осваивает профессию и получает право на самостоятельную врачебную практику. СОВКОМБАНК. URL: https://journal.sovcombank.ru/obuchenie/ordinatura-i-internatura (дата обращения: 20.07.2026).
Ассистентура-стажировка в отличие от классической аспирантуры, где основное внимание уделяется написанию кандидатской диссертации и научным исследованиям, нацелена на совершенствование профессионального мастерства. Её главная задача – подготовка концертных исполнителей, дирижёров, режиссёров, художников и педагогов высшей квалификации. ГИТИС. URL: https://gitis.net/education/internship/about/ (дата обращения: 20.07.2026).

[4] Регионы России. Социально-экономические показатели. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204 (дата обращения: 20.07.2026).

в докторантуре по Российской Федерации» Росстата содержатся сведения по распределению численности аспирантов между научными организациями, вузами и организациями дополнительного профессионального образования (ДПО), но опять-таки по Российской Федерации в целом[5].

В 2021–2026 гг. данные о численности аспирантов, обучающихся за счёт средств бюджетной системы Российской Федерации и на договорной основе, стал предоставлять Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в статистическом сборнике «Образование в цифрах»[6], но и в нём эта информация даётся исключительно по России без разбивки по регионам. Между тем региональный разрез важен при прогнозировании, как будут развиваться российская наука и высшее образование, когда будет выстроена новая национальная система высшего образования. Финансовые индикаторы дают представление о ресурсных возможностях вузов в подготовке кадров высшей квалификации, а также о привлекательности такой подготовки для населения. В сборнике НИУ ВШЭ «Индикаторы науки»[7] и статистических материалах Росстата[8] содержится информация о распределении численности, приёма и выпуска аспирантов по направлениям подготовки, включая данные о выпуске с защитой диссертации, об их возрастной и гендерной структурах.

В целом имеющаяся информация о развитии аспирантуры в России крайне скудна и, что самое главное, она заканчивается информацией о защите диссертации по окончании аспирантуры, данные о защите диссертации спустя несколько месяцев или лет после завершения обучения отсутствуют, как и сведения о трудоустройстве аспирантов в научные организации и высшие учебные заведения. В итоге формальным измерителем эффективности деятельности аспирантуры становятся исключительно показатели защиты диссертации при выпуске из аспирантуры по направлениям подготовки без разбивки по научным организациям и вузам, по субъектам Российской Федерации.

В этих условиях информация о том, что аспирантура становится вновь частью послевузовского, а не вузовского образования, несёт в себе мало смысловой нагрузки. Между тем в новой российской системе высшего образования содержатся (продекларированы) изменения, которые могут существенно изменить место и роль аспирантуры. Однако на них в настоящее время не обращают внимания, поскольку на первый план вышли вопросы о сроках обучения в высшей школе и сокращении числа укрупнённых групп направлений подготовки и специальностей (УГСН) с 52 до 25, но это уже укрупнённые группы специальностей (УГС). Именно на этом в настоящее время сосредоточено внимание созданных Минобрнауки России рабочих групп, как и на разработке новых федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) и соответствующих им образовательных программ. Между тем происходящие в аспирантуре процессы противоречивы и заслуживают значительно большего внимания, чем им уделяется. Недостаточно исследованы связь развития аспирантуры с мотивами получения учёной степени выпускниками российских вузов в разные временные периоды. Таким факторам, как запрет на поступление в аспирантуру окончившим бакалавриат, а также переходу высшего образования на двухуровневую систему (бакалавриат — магистратура), влияющим на численность аспирантов, в настоящее время уделяется мало внимания. Кроме того, не проанализировано влияние демографических (половозрастная структура аспирантов), региональных факторов и факторов трансформации внешней среды (включая борьбу с плагиатом в диссертациях) на

---

[5] Основные показатели подготовки кадров высшей квалификации, научных кадров в докторантуре по Российской Федерации. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/education (дата обращения: 20.07.2026).

[6] Образование в цифрах. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/oc (дата обращения: 20.07.2026).

[7] Индикаторы науки. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/in (дата обращения: 20.07.2026).

[8] Основные показатели подготовки кадров высшей квалификации, научных кадров в докторантуре по Российской Федерации. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/education (дата обращения: 20.07.2026).

аспирантуру не только как образовательный, но и социальный институт. Не менее важно изучение зависимости развития аспирантуры от развития научных исследований, их состава и восприятия обществом получаемых научных результатов. Отсутствие внимания к этим процессам приводят к поверхностной трактовке многих из происходящих в российской аспирантуре процессов, что влечёт за собой неправильные выводы о дальнейшей её судьбе. В частности, к таким выводам относится заключение о том, что в 2019 г. аспирантура преодолела кризис и в её развитии наметился положительный тренд[9].

Развитие аспирантуры в 1991–2024 гг.

С 1991 г. по 2024 г. можно выделить три этапа развития российской аспирантуры, которые существенно различаются динамикой численности аспирантов (рис. 1).

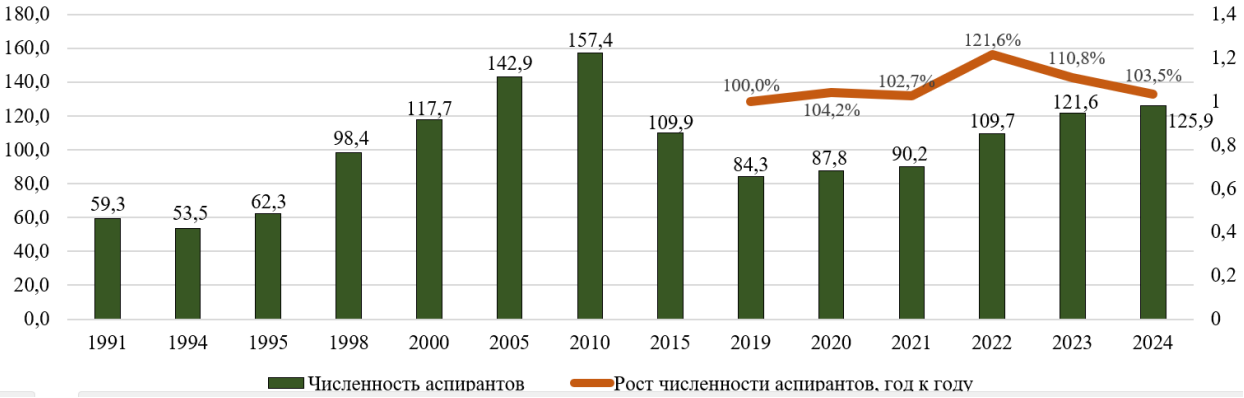


Рис. 1. Численность аспирантов в России в 1991–2024 гг., тыс. чел.

Источник: рассчитано авторами на основе: Регионы России. Социально экономические показатели. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204 (дата обращения: 20.07.2026).

Первый этап — это 1991–2010 гг. После небольшого снижения в 1991–1994 гг. численность аспирантов в Российской Федерации начала быстро расти. Уже в 1995 г. она превысила показатель их численности в РСФСР в 1991 г. на 5,0%. В конце периода — в 2010 г. (т.е. за 19 лет) уровень 1991 г. был превзойдён в 2,7 раза. Этот стремительный рост был обусловлен несколькими причинами. Прежде всего — появлением частного и государственного платного секторов высшего и послевузовского образования, что значительно снизило барьеры доступа и в высшую школу, и в аспирантуру. Но наиболее важным фактором было стремление самых разных групп и слоёв российского населения повысить свой социальный статус за счёт получения *нередко псевдо*-высшего образования и диплома кандидата наук. В Советском Союзе социальный статус кандидата наук долгое время был крайне высок как в силу немногочисленности данного корпуса, так и социального престижа науки. В 1970–1980-х гг. этот престиж стал постепенно снижаться. Тем не менее инерция восприятия и появление возможности получить желанный статус в ситуации перестройки всей системы социальных статусов [*Заславская,* 1997; *Тихонова,* 1999; *Тихонова,* 2021; *Модернизация социальной структуры…,* 2008; *Средний класс…,* 2008] привели с середины 1990-х гг. к резкому повышению значимости аспирантуры. Вместе с тем возникшая в 1990-е гг. необходимость осмысления социальной и экономической трансформации России создали потребность в соответствующих научно-педагогических кадрах, что повлекло за собой не только увеличение численности аспирантов соответствующих научных областей, но и выпуск из аспирантуры большого числа защитивших диссертации

[9] См., например: Аспирантура: к стабильности после кризиса. НИУ ВШЭ. URL: https://issek.hse.ru/news/1151841513.html (дата обращения: 20.07.2026).

по экономическим, управленческим, гуманитарным наукам, востребованным этим трансформационным периодом. Однако фактор повышения социального статуса за счёт приобретения дипломов о высшем образовании и кандидата наук всё же был ведущим, но, что крайне важно, оторванным от задач развития собственно науки и высшего образования в России [*Балабанов, Бедный, Козлов, Максимов,* 2003; *Терентьев, Рыбаков, Бедный,* 2020]. Это и выразилось в переходе ко второму этапу развития аспирантуры (2011–2019 гг.), когда численность аспирантов стала быстро сокращаться, как и выпуск из аспирантуры с защитой диссертации.

Ещё одной причиной сокращения аспирантского контингента стала борьба с плагиатом и лишение в связи с этим некоторой части кандидатов наук учёной степени. «Диссертационные фабрики», которые за гонорары выполняли заказные диссертационные работы, уже не могли легко перелицовывать имеющиеся исследования. Они стали повышать свои расценки, что повлекло ограничение спроса на их услуги и, соответственно, спроса на формальное обучение в аспирантуре. Кроме того, «плагиатские скандалы» с потерей репутации в научно-педагогических кругах также способствовали подрыву социального статуса кандидата наук и возможности претендовать на высокое общественное положение. С учётом низкой в то время заработной платы учёного и преподавателя высшей школы выбор аспирантуры как механизма вхождения в академическую среду также был девальвирован [*Аллахвердян,* 2014; *Сторожук,* 2019].

Кроме того, ужесточились требования к публикации статей соискателей учёной степени, что в первую очередь относилось к аспирантам. В 2001–2002 гг. появился список журналов, входящих в «перечень журналов ВАК». Только опубликованные в нём статьи учитывались при защите кандидатской и докторской диссертаций. Такой механизм, который использовался в советское время, а затем и некоторый период в российской практике, как депонирование статьи в информационных изданиях ВИНИТИ и ИНИОН[10], перестал действовать, что сильно сократило возможности аспирантов для своевременного выхода на защиту. Вместе с тем, эта мера, направленная, по замыслу ВАК, на повышение качества публикаций, привела к резкому росту стоимости защиты, так как во многих журналах публикация стала платной и дорогой, особенно для аспирантов[11]. Внедрение эффективного контракта для профессорско-преподавательского состава вузов и научных работников в начале 2010-х гг., когда не только повышение, но и сохранение заработной платы требовало от них существенно интенсифицировать публикационную активность, привело к росту конкуренции за публикации в рейтинговых журналах. Это значительно увеличило сроки прохождения статей, сократив возможности аспирантов по выполнению требований ВАК к защите диссертации, что и привело к соответствующему результату — падению доли оканчивающих аспирантуру с защитой диссертации. Более того, практика ведущих университетов, когда при ежегодной аттестации аспирантов также стали учитывать принятые к публикации статьи, повлекла за собой значительный отсев из аспирантуры даже мотивированных обучающихся.

Борьба с «мусорными» и «хищническими» журналами, регулярный пересмотр перечней журналов ВАК не столько решили проблему качества статей, сколько стали работать на снижение в российском обществе престижа науки и учёных степеней. Эта оборотная сторона хороших и, вроде бы, логичных начинаний, но проводимых без просчёта рисков и последствий их реализации в высшей школе и научных организациях, без

[10] ВИНИТИ — Всесоюзный (ныне — Всероссийский) институт научной и технической информации (в СССР — АН СССР и ГКНТ, ныне — РАН). ИНИОН — Институт научной информации по общественным наукам (в СССР — АН СССР, ныне — РАН).

[11] В настоящее время публикация статьи объёмом в 5 авторских страниц может стоить автору до 10 тыс. руб.

упреждающих мероприятий для купирования возможных негативных последствий, отрицательно отразилась на аспирантуре и ввергла её в тяжёлый кризис.

Но не только падение интереса к статусу учёного и преподавателя вуза (точнее — кандидата наук) и рост стоимости защиты диссертации вызвали снижение численности аспирантов. Не менее значимым стало введение многоуровневой системы высшего образования в 2009 г., в рамках которой поступать в аспирантуру могли только выпускники специалитета (пятилетняя подготовка) и магистратуры, при этом пятилетняя подготовка специалистов быстро сокращалась, уступая место подготовке бакалавров (четыре года обучения). Бакалаврам же поступление в аспирантуру было запрещено, а приём в магистратуру (два года обучения после бакалавриата) был ограничен примерно 30,0% от выпуска из бакалавриата. Подготовка магистров, которая велась до 2009 г. некоторыми российскими вузами, была крайне ограниченной.

Если в 1990-е и в 2000-х гг. выпуск из аспирантуры с защитой диссертации вырос с 19,0% до почти трети, а в 2010 г. немного просел до 28,5%, то после указанного года началось быстрое снижение этого показателя, и в 2019 г. он составил практически половину или третью часть от его значений конца XX в. и начала XXI в. В 2019 г. (предпандемийный год) из аспирантуры с защитой диссертации было выпущено всего 10,6% аспирантов (рис. 2).

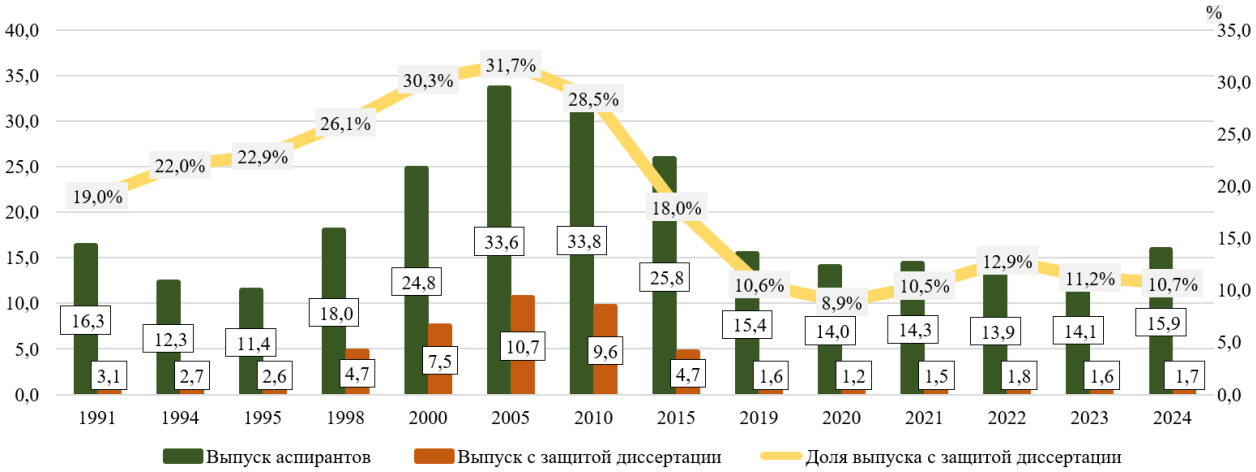


Рис. 2. Выпуск из аспирантуры в России в 1991–2024 гг., тыс. чел.

Источник: рассчитано авторами на основе: Регионы России. Социально экономические показатели. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204; Образование в цифрах. URL: https://www.hse.ru/primarydata/oc (дата обращения: 20.08.2026).

Пандемийный 2020 год стал переломным — с него начался третий этап короткой истории развития российской аспирантуры, который длится и в настоящее время, хотя с уверенностью об этом можно говорить только про период 2020–2024 гг. В 2020 г. численность аспирантов стала расти (см. рис. 1), 2021 — второй пандемийный год — показал дальнейший рост аспирантского контингента, а в 2022 г. в силу геополитического фактора (начала специальной военной операции — СВО) этот рост резко ускорился: по отношению к предыдущему году численность аспирантов увеличилась на 21,6%, но к 2024 г. этот процесс стал затухать. Однако, если всплеск 2022 г. имеет ясную причину и поэтому понятен, то начавшийся в 2020 г. рост требует внимания и объяснения. Представляется, что главную роль в этом повышении сыграл COVID-19, когда для выпускников вузов резко снизился возможный выбор дальнейшей профессионально-образовательной траектории. И в ситуации неопределённости, порождённой пандемией, продолжение образования в аспирантуре стало для части выпускников магистратуры и специалитета рациональным выбором (остаться в своем университете до более понятной ситуации на рынке труда). Кроме того, в период пандемии широкое развитие получил дистанционный формат работы и учёбы,

что облегчало их совмещение. Это также способствовало росту числа поступивших в аспирантуру, поскольку статус аспиранта стал восприниматься как наличие дополнительного бонуса при поиске удалённой занятости, прежде всего в организациях науки и вузах. Тем более что государство стало стимулировать организации науки и высшие учебные заведения включать в научные и образовательные проекты молодых исследователей и специалистов до 39 лет, поскольку была осознана необходимость включения России в технологическую гонку[12]. Следует также учитывать, что в условиях длительной экономической стагнации в 2013–2021 гг., когда среднегодовой рост экономики России составлял около 1,0%[13], сужалось предложение рабочих мест для молодых специалистов. В этих условиях сферы науки и высшего образования, как и в СССР, стали достаточно привлекательными для выпускников аспирантуры, особенно в мегаполисах[14] (см. также [*Балабанов, Бедный, Козлов, Максимов,* 2003; *Терентьев, Рыбаков, Бедный,* 2020]).

С 2022 г. в силу происходящих социально-экономических процессов и появления новых мотивов обучения в аспирантуре стала достаточно выраженно меняться половозрастная структура аспирантов. Изменение возрастной структуры аспирантов 2015–2024 гг. представлено на рис. 3.

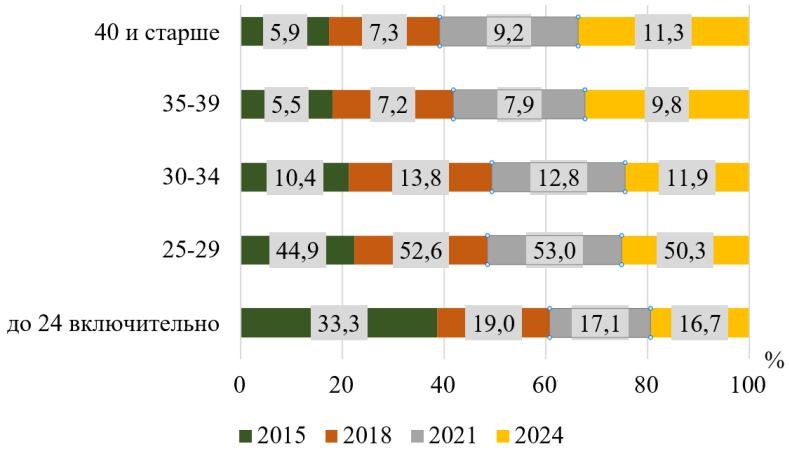


Рис. 3. Распределение аспирантов по возрастным группам в 2015 г., 2018 г., 2021 г. и 2024 г.
Источник: рассчитано авторами на основе: Индикаторы науки. 2017, 2020, 2023, 2026. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/in (дата обращения: 20.07.2026).

За 10 лет, с 2015 г. по 2024 г., удельный вес «возрастных» аспирантов — от 35 лет и старше[15] — в общей численности аспирантов увеличился на 9,8 п.п., а от 40 лет

---

[12] Указ Президента Российской Федерации от 15 марта 2021 г. № 143 «О мерах по повышению эффективности государственной научно-технической политики». Президент России. URL: www.kremlin.ru/acts/bank/46506?ysclid=mrl0l600ij301353530 (дата обращения: 20.07.2026).

[13] Рост ВВП. Россия. Данные по годам. STATBASE. URL: https://statbase.ru/data/rus-gdp-growth/ (дата обращения: 20.08.2026).

[14] В 2020 г. средняя заработная плата ППС вузов и научных работников организаций науки и высшего образования составила, по данным Росстата, в РФ 94,6 тыс. руб. (ППС), 111,1 тыс. руб. (научные работники), в Москве и Санкт-Петербурге — соответственно, 160,4 и 120,5 тыс. руб. (ППС) и 147,0 и 111,7 тыс. руб. (научные работники). Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/1eEUBIVB/itog-monitor05-20.htm (дата обращения: 20.07.2026). Средняя заработная плата работников в 2020 г. по полному кругу организаций в целом по экономике России, согласно Росстату, достигла 51,3 тыс. руб., в Москве — 100,1 тыс. руб., в Санкт-Петербурге — 68,7 тыс. руб. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/t4.htm (дата обращения: 20.07.2026).

[15] Ограничения по возрасту для поступления в аспирантуру, как и в высшее учебное заведение, отсутствуют. Но ряд университетов самостоятельно устанавливают возрастные границы для поступающих (см., например: URL: https://msu.ru/question/315250, РАНХиГС. URL: https://www.ranepa.ru/blog/postuplenie-v-vuz/vo-skolko-let-mozhno-postupit-v-universitet-razbiraem-vozrastnye-ramki-i-isklyucheniya. URL: https://synergy.ru/about/education_articles/aspirantura/aspirantura_vozrastnye_ogranicheniya) (дата обращения: 20.07.2026).

и старше — на 5,4 п.п. Во многом «постарение» аспирантских контингентов вызвано пандемийным и геополитическим шоками. Вместе с тем изменение возрастной структуры аспирантов прослеживается и в 2018 г., т.е. до пандемии, когда доля возрастной группы до 24 лет (включительно) упала по сравнению с 2015 г. на 13,7 п.п., а возрастной группы 25–29 лет, напротив, выросла на 7,7 п.п. Данное изменение было вызвано постепенным сокращением контингентов, которые могли идти в аспирантуру, — сократился выпуск из специалитета, после которого это было возможно, и одновременно увеличился поток выпускников бакалавриата, идущих в магистратуру, по окончании которой магистры (25 лет и старше) стали поступать в аспирантуру.

Удельный вес мужчин-аспирантов в общей численности аспирантов (мужчин и женщин), составлявший в 2015 г. 52,2%, в 2024 г. вырос до 72,7%, т.е. на 20,5 п.п. (в 2021 г. по сравнению с 2015 г. данный показатель также увеличился, но только на 4,1 п.п.). В каждой из рассмотренных выше возрастных групп удельный вес мужчин-аспирантов в общей численности аспирантов с 2015 г. по 2024 г. изменялся следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес мужчин-аспирантов в общей численности аспирантов в каждой возрастной группе

Возрастные группы	2015, %	2018, %	2021, %	2024, %	Изменение 2018 к 2015, п.п.	Изменение 2021 к 2018, п.п.	Изменение 2024 к 2021, п.п.
40 и старше	43,8	44,6	44,5	68,2	0,8	0,0	23,6
35–39	43,5	45,9	46,5	72,1	2,4	0,6	25,6
30–34	42,8	45,9	44,8	64,1	3,1	–1,1	19,3
25–29	51,3	55,9	59,1	72,9	4,6	3,2	13,7
до 24 включительно	59,2	65,7	67,1	81,6	6,5	1,4	14,5

Источник: рассчитано авторами на основе: Индикаторы науки. 2017, 2020, 2023, 2026. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/in (дата обращения: 20.08.2026).

Как следует из табл. 1, с 2015 г. по 2021 г. доля мужчин-аспирантов была меньше доли женщин-аспиранток в возрастных группах старше 30 лет, а в группах до 30 лет — заметно выше.

Можно предположить (социологические исследования на данную тему не проводились), что для мужской карьеры получение учёной степени кандидата наук в более старших возрастах, в принципе, не столь важно, как для женщин, и обучение мужчин в аспирантуре после 30 (35) лет представляет собой в большей мере закрепление уже достигнутого социального статуса, когда на занимаемой должности желательно иметь учёную степень. Для женщин же обучение в аспирантуре в указанных возрастах связано в основном с получением этого статуса (например, получение должности и учёного звания доцента после защиты кандидатской диссертации по окончании аспирантуры). Вместе с тем как мужчины, преподающие в вузе или пришедшие к этому в силу разных причин, могут в более старших возрастах стремиться получить учёную степень кандидата наук, так и женщины, достигшие высоких должностей вне системы высшего образования, могут закреплять карьерный успех дипломом кандидата наук. В этих случаях можно ожидать, что окончание аспирантуры будет сопровождаться защитой диссертации, так как именно защита и сопровождающий её диплом являются главными мотивами обучения этих когорт аспирантов. Кроме того, представляется, что различия в гендерных ролях также влияют на рассматриваемый

процесс, в частности, для женщин меньшая нацеленность на аспирантуру в возрастных группах до 30 лет во многом, видимо, связана с замужеством и рождением детей.

Если «убрать» геополитический фактор, который привёл к резким структурным сдвигам в контингенте аспирантов и быстрому росту их численности, то можно смоделировать в нескольких вариантах (сценариях) развитие аспирантуры в период 2022–2024 гг., отталкиваясь от численности женщин-аспиранток (они менее подвержены действию геополитического фактора) и тех тенденций, которые сложились в половозрастной структуре аспирантов в 2015–2021 гг.

Сценарий 1 — инерционный — предполагает, что доля мужчин в общей численности аспирантов в каждой из рассматриваемых возрастных групп в 2022–2024 гг. без геополитического шока менялась бы незначительно и оставалась близкой к их доле в 2021 г., а численность женщин в указанный период соответствовала бы их зафиксированной в статистике численности. В этих предположениях расчётная численность мужчин-аспирантов и общая численность аспирантов в 2022–2024 гг. были бы следующими.

По данному сценарию, т.е. при сохранении сложившихся соотношений в возрастных группах мужчин-аспирантов и женщин-аспиранток и исходя из реальной численности женщин-аспиранток в 2022–2024 гг., общая численность аспирантов уже в 2022 г. начала бы снижаться, упав практически до уровня 2019 г. Другими словами, эффект пандемии был бы сразу после её завершения исчерпан, а снижение в 2024 г. относительно 2021 г. составило бы 13 п.п. Следует также отметить, что в 2024 г. в рамках сценария 1 удельный вес мужчин-аспирантов в общей численности аспирантов составил бы 56,2%, при том что в 2021 г. этот показатель равнялся 56,3%.

В сценарии 2 — промежуточном — предполагается, что соотношение мужчин-аспирантов и женщин-аспиранток в каждой возрастной группе меняется в пользу мужчин быстрее, чем в сценарии 1, а численность женщин-аспиранток соответствует их статистической численности в 2022–2024 гг.

В этом сценарии общая численность аспирантов в 2022–2024 гг. ожидаемо оказывается бóльшей по сравнению со сценарием 1, но тем не менее оказывается ниже, чем в 2021 г., т.е. и в данном случае влияние КОВИД-19 исчерпывается практически сразу после завершения пандемии. По сценарию 2 в 2024 г. удельный вес мужчин в общей численности аспирантов увеличился бы до 57,5% (в сценарии 1 — до 56,2%), а снижение общей численности аспирантов относительно 2021 г. составило бы 11,2 п.п. (в сценарии 1 — 13 п.п.).

В сценарии *3* — интенсивном — предполагается, что удельный вес мужчин-аспирантов в каждой возрастной группе сохраняется на уровне сценария 2, при этом численность женщин-аспиранток рассчитывалась исходя из её динамики по возрастным группам за 2016–2018 гг. и 2020–2021 гг.[16]

Согласно этому сценарию, численность аспирантов растёт в 2022–2024 гг. Таким образом, интенсивный сценарий «поддерживает» пандемийный перелом, и эффект указанного перелома не исчерпывается сразу после окончания пандемийных ограничений. Вместе с тем рост аспирантских контингентов даже в этом сценарии быстро затухает — с 4,9% в 2022 г. до 1,4% в 2024 г. Соответственно, в 2026 или 2027 гг. без внесения в систему аспирантуры новых стимулов и в этом сценарии наступила бы в лучшем случае стагнация численности аспирантов, но более ожидаемо — снижение их контингентов. Представляется, что стагнация произойдёт даже в случае продолжения действия в 2027 г. геополитического фактора, если он не будет существенно интенсифицирован.

Сопоставляя фактический рост общей численности аспирантов в 2019–2024 гг. и её изменение по сценариям 1–3 в 2022–2024 гг., получаем следующую картину (рис. 4).

[16] За 2019 г. данные отсутствуют, поскольку в 2021 г. они ввиду пандемийных ограничений не собирались.

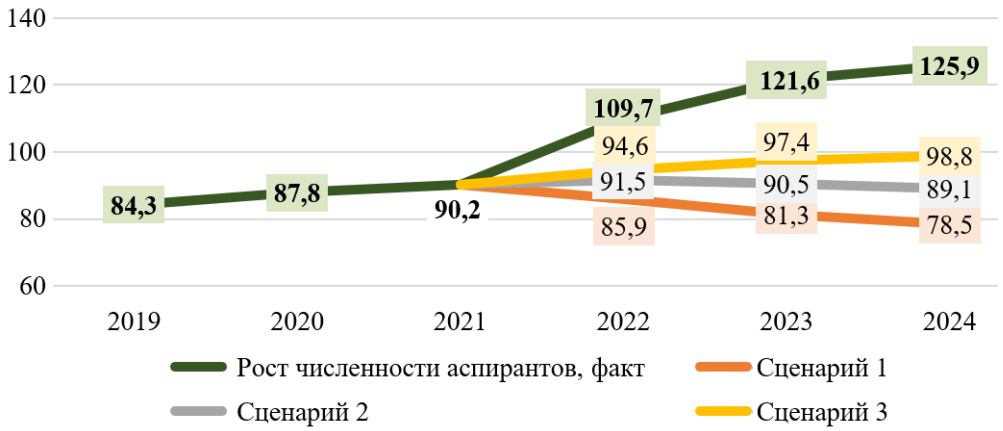


Рис. 4. Фактическая и расчётная (по трём сценариям) численность аспирантов в России в 2019–2024 гг.
Источник: составлено авторами на основе расчётов.

Вопрос состоит в потребности сфер науки и высшего образования в научно-педагогических кадрах высшей квалификации, прежде всего в кандидатах наук, поскольку речь идёт о выпускниках аспирантуры.

В 2020–2024 гг. численность исследователей в научных организациях, профессорско-преподавательского состава (ППС) и научных работников вузов менялась следующим образом (табл. 2).

Как следует из табл. 2, численность исследователей в научных организациях с 2021 г. по 2024 г. оставалась практически неизменной, при этом численность кандидатов наук за рассматриваемый период снизилась на 9,1%, численность ППС (штатный состав, ставки физически заполнены) сократилась на 2,7% (в 2024 г. начался небольшой её рост — на 0,3% по сравнению с 2023 г.), а численность кандидатов наук — на 5,4%. На столько же (5,4%) уменьшилась численность в вузах научных работников — кандидатов наук, при росте их общей численности на 1,6%. Соответственно, ни в сфере науки, ни в сфере высшего образования не происходит замещения выбывающих кандидатов наук равноценным числом защитившихся аспирантов.

К сожалению, по вузам отсутствуют данные о численности кандидатов наук по возрастным группам. По сфере науки такая статистика имеется, и она показывает, что численность кандидатов наук в возрастных группах до 29 лет включительно и 30–39 лет стабильно сокращалась в 2020–2024 г., а в возрастной группе 40–49 лет[17] росла вплоть до 2023 г., но в 2024 г. и в ней началось небольшое снижение (табл. 3).

С 2020 г. по 2024 г. в возрастной группе до 29 лет (включительно) численность кандидатов наук в научных организациях упала на 30,3%, т.е. почти на треть, при снижении общей численности исследователей данного возраста в них всего на 1,5%. Кандидатов наук в возрастной группе 30–39 лет стало меньше за рассматриваемый период на 18,2% (общее сокращение исследователей указанного возраста составило 6,0%). Вместе с тем в возрастной группе 40–49 лет наблюдался рост численности кандидатов наук на 5,3% при росте общей численности исследователей данного возраста на 20,1%. При этом увеличение кандидатского корпуса 40–49-летних на 931 человека не смогло перекрыть его уменьшение в более молодых возрастах на 4227 человек.

Ещё более существенно, что численность исследователей — кандидатов наук, работающих в научных организациях, сократилась за пятилетие 2020–2024 гг. на 4,9% в области естественных наук, на 11,7% в области технических наук (под разговоры о необходимости

[17] Мы ограничиваемся рассмотрением численности исследователей и кандидатов наук в возрастной группе 40–49 лет, поскольку имеются данные о росте в последние годы численности аспирантов в этой возрастной группе.

Таблица 2

Численность исследователей в научных организациях, ППС и научных работников вузов в России в 2020–2024 гг. (с выделением среди них кандидатов наук)

Научные организации	2020		2021		2022		2023		2024	
	исследователи	кандидаты наук	исследователи	кандидаты наук	исследователи	кандидаты наук	исследователи	кандидаты наук	исследователи	кандидаты наук
Численность, чел.	346497	74649	340142	73463	340666	71898	338900	69975	339104	67881
Рост/снижение, год к году, %	100,0	100,0	98,2	98,4	100,2	97,9	99,5	97,3	100,1	97,0
Вузы	**ППС**	**кандидаты наук**	**ППС**	**кандидаты наук**	**ППС**	**кандидаты наук**	**ППС**	**кандидаты наук**	**ППС**	**кандидаты наук**
Численность, чел.	220883	128540	215526	125894	212827	123316	214239	122655	214830	121656
Рост/снижение, год к году, %	100,0	100,0	97,6	97,9	98,7	98,0	100,7	99,5	100,3	99,2
Вузы	**научные работники**	**кандидаты наук**	**научные работники**	**кандидаты наук**	**научные работники**	**кандидаты наук**	**научные работники**	**кандидаты наук**	**научные работники**	**кандидаты наук**
Численность, чел.	17076	7531	16677	7349	17351	7451	17416	7229	17344	7125
Рост/снижение, год к году, %	100,0	100,0	97,7	97,6	104,0	101,4	100,4	97,0	99,6	98,6

Источник: ВПО-1 2020–2024 (Форма № ВПО-1 «Сведения об организации, осуществляющей образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры». Минобрнауки РФ. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/ (дата обращения: 20.07.2026); Росстат — Наука, инновации и технологии (Форма № nauka_3 «Численность исследователей (по областям науки; по возрастным группам; по ученым степеням; по субъектам Российской Федерации) (с 2010 г.)». Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/science (дата обращения: 20.07.2026). Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/science, (дата обращения: 20.07.2026), расчёты авторов.

обеспечить технологический суверенитет), на 8,7% в области медицинских и на 21,3% в области общественных наук[18]. Это показывает, что востребованность аспирантов в сфере науки остаётся невысокой, хотя и поставлена задача нарастить численность исследователей и преподавателей высшей школы до 39 лет.

Без пандемийного и геополитического шоков рост численности аспирантов был бы значительно ниже фактического (см. рис. 4). Это означает, что потенциальные возможности аспирантуры использовались до пандемии и ситуации 2022 г. (начало СВО) неэффективно,

[18] Росстат — Наука, инновации и технологии. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/science (дата обращения: 20.07.2026).

Таблица 3
Изменение численности исследователей и кандидатов наук в научных организациях по возрастным группам в 2020–2024 гг.

Возрастные группы	2020		2021		2022		2023		2024	
	исследователи всего	кандидаты наук	исследователи всего	кандидаты наук	исследователи всего	кандидаты наук	исследователи всего	кандидаты наук	исследователи всего	кандидаты наук
до 29 лет (включительно), чел.	56607	1746	53459	1462	53996	1313	54680	1197	55738	1217
Рост/снижение, год к году, %	100,0	100,0	94,4	83,7	101,0	89,8	101,3	91,2	101,9	101,7
30–39 лет	96826	20295	95977	19683	96112	18953	93242	17852	90969	16597
Рост/снижение, год к году, %	100,0	100,0	99,1	97,0	100,1	96,3	97,0	94,2	97,6	93,0
40–49 лет	60072	17410	62799	18113	65794	18351	68903	18457	72165	18341
Рост/снижение, год к году, %	100,0	100,0	104,5	104,0	104,8	101,3	104,7	100,6	104,7	99,4

Источник: Росстат — Наука, инновации и технологии. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/science (дата обращения: 20.07.2026), расчеты авторов.

и эта неэффективность не ограничивается низким уровнем защит диссертаций. Проблема намного глубже — в экономике. В ней, несмотря на все декларации, отсутствует выраженный спрос на высококвалифицированные научные и научно-педагогические кадры (точнее, он сильно ограничен). Сценарии 1–3 показывают, что пандемийный шок без геополитического оказал бы весьма небольшое влияние на численность аспирантов и прошёл бы достаточно быстро, заняв от одного до трёх-четырёх лет, поскольку увеличение численности аспирантов было вызвано не развитием науки и высшей школы, а внешними условиями, которые к наращиванию научных исследований и их трансляции в высшую школу не имели отношения. В случае обоих шоков аспирантура использовалась как своеобразный «социальный сейф», но, к сожалению, в этом «сейфе» не происходило (и не происходит) адекватного накопления научных кадров как потенциала развития науки и технологий. До некоторой степени не очень высокий потенциал аспирантуры в современной России компенсировался развитием магистратуры особенно, когда статус национальных исследовательских университетов получил ряд ведущих российских университетов. Их магистерские степени некоторое время ценились достаточно высоко. Но широкое распространение в последние годы магистерских программ в российских вузах привело и к их определённому обесценению, не вызвав тем не менее ответного повышения статуса аспирантуры [*Балабанов, Бедный, Козлов, Максимов,* 2003].

Численность аспирантов традиционно распределяется между высшими учебными заведениями и научными организациями (небольшое их число обучается в организациях ДПО). С 2000 г. доля вузов в этом распределении колебалась от 85,1 (2000 г. — наименьшее значение с 2000 г. по 2024 г.) до 89,0% (2015 г. — максимальное значение). В 2020 г. она опустилась до 85,5% (пандемийный шок), но уже в 2021 г. повысилась до 86,6% и стабилизировалась на уровне примерно 87,0% в 2022–2024 гг. с некоторой тенденцией к снижению (рис. 5).

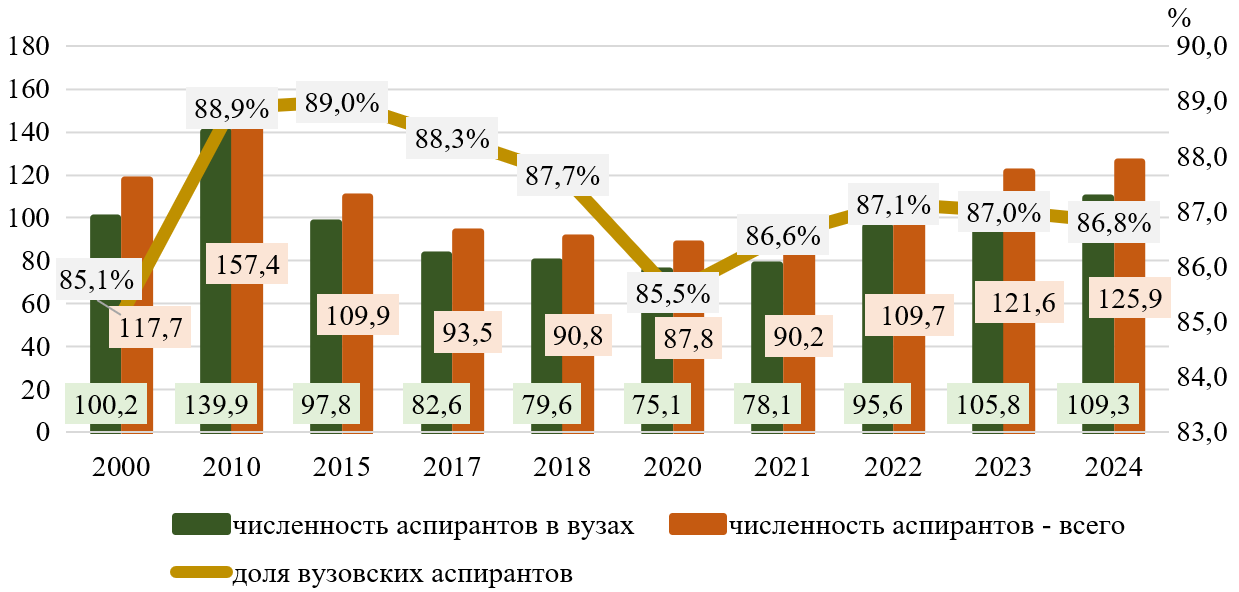


Рис. 5. Численность аспирантов в высших учебных заведениях и её удельный вес в общей численности аспирантов, тыс. чел. (левая шкала), % (правая шкала)

Источник: рассчитано авторами на основе: Индикаторы науки. 2002, 2012, 2017, 2019, 2020, 2022–2026. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/in (дата обращения: 20.07.2026).

Как следует из рис. 5, геополитическая ситуация 2022 г. значимого воздействия на распределение аспирантов между вузами и остальными организациями (научными и ДПО) не оказала, фактически оно оказалось на уровне 2018 г. Другими словами, в этом распределении пандемийный шок был более значимым фактором, чем геополитический. По всей видимости, это было связано с тем, что пандемийный шок развивался в условиях слабой цифровизации высшей школы, а геополитический — в условиях, когда дистанционное обучение уже прочно вошло в её арсенал. При этом образовательные онлайн-программы были приравнены к очным. В научной сфере цифровизация, во всяком случае в аспирантуре, в 2022 г. явно отставала от вузовской. В 2024 г. научные организации вместе с организациями ДПО стали немного теснить вузы, что во многом было обусловлено бóльшим выделением бюджетных мест на специальности, связанные с обеспечением технологического суверенитета.

Региональные особенности развития аспирантуры

В табл. 4 представлены российские регионы, в которых сосредоточивалась основная численность аспирантов в период 1991–2024 гг.

Как следует из табл. 4, в 1991 г., т.е. ещё в РСФСР, наблюдалась крайне высокая степень концентрации аспирантов в московских научных организациях и вузах — в столице обучалось больше половины всех аспирантов. На 12 регионов тогдашней России приходилось 84,2% аспирантов, а на шесть регионов, где их численность составляла не менее 2,0% от общей численности аспирантов, более трех четвертей (77,0%). Такая концентрация была обусловлена сосредоточением науки в этих регионах, что позволяло гарантировать достаточно высокий уровень подготовки молодых научных работников. При этом сфера науки была престижной для молодёжи, а качество подготовки аспирантов часто обеспечивалось, как теперь это называется, сетевым взаимодействием научно-исследовательских институтов, прежде всего академических, и высших учебных заведений.

С 1995 г. концентрация подготовки аспирантов падает. Особо сильно это проявилось в Москве, где в 1995 г. численность аспирантов составила 38,8% от их общероссийского контингента, т.е. снизилась по сравнению с 1991 г. на 12,3 п.п. Число регионов, где

Таблица 4

Регионы России, в которых численность аспирантов составляла в 1991–2024 гг. не менее 1,0% от их общей численности в стране в соответствующем году, % (регионы ранжированы по удельному весу численности аспирантов в регионе в общей численности аспирантов в России в 2024 г.)

Субъект Российской Федерации	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2024
Город Москва	51,0	38,8	31,1	30,1	28,9	28,5	29,4	38,7
Город Санкт-Петербург	14,9	13,9	11,7	10,4	9,8	10,5	11,2	10,5
Республика Татарстан	2,0	2,6	2,3	2,3	2,7	3,2	3,3	3,3
Московская область	4,7	3,3	2,4	1,9	1,9	1,9	3,3	2,7
Ростовская область	1,7	2,5	2,8	2,8	2,7	2,8	2,9	2,6
Новосибирская область	2,4	2,5	1,3	2,6	2,5	2,6	2,8	2,3
Свердловская область	2,0	2,4	2,2	2,4	2,2	2,3	2,3	2,0
Самарская область		1,1	1,4	1,5	2,0	1,9	1,8	2,0
Томская область	1,5	1,7		1,6	1,4	2,0	2,3	2,0
Воронежская область	1,0	1,5	1,7	1,6	1,7	1,7	1,8	1,5
Нижегородская область	1,1	1,6		2,4	1,9	2,1	2,0	1,5
Республика Башкортостан	1,0	1,3	1,7	1,6	2,0	2,0	1,6	1,4
Краснодарский край		1,0	1,3	1,9	2,0	1,9	2,1	1,4
Белгородская область						1,3	1,6	1,4
Красноярский край		1,2	1,7	1,7	1,5	1,7	1,8	1,3
Тюменская область				1,6	1,8	1,5	1,4	1,2
Пермский край						1,2	1,3	1,0
Ставропольский край			1,0	1,6	1,7	1,3	1,2	1,0
Иркутская область		1,0	1,0	1,9	1,9	1,6	1,3	1,0
Саратовская область	1,0	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9	1,3	1,0
Волгоградская область		1,0	1,2	1,5	1,2	1,1	1,0	
Омская область			1,8	1,2	1,4	1,2	1,1	
Челябинская область			1,1	1,3	1,6	1,6	1,5	
Алтайский край			1,2	1,2	1,1			
Приморский край				1,2	1,3	1,2	1,0	
Кемеровская область			2,6					
Итого	84,2	78,8	73,7	78,3	77,3	79,2	80,9	79,8
Регионов всего >1%, (>2%), ед.	12 (6)	17 (7)	20 (7)	23 (7)	23 (9)	24 (9)	24 (10)	20 (9)

Источник: Рассчитано авторами на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204 (дата обращения: 20.07.2026).

численность аспирантов составляла не менее 1,0% от всех аспирантов в России, напротив, возросло до 17, причём в семи из них аспирантский контингент превосходил 2,0% от общероссийского.

Как было отмечено выше, рост численности аспирантов и «расползание» их подготовки по территории страны были вызваны, как правило, не потребностями экономики, а стремлением молодёжи за счёт системы высшего и послевузовского образования повысить свой социальный статус. В 2015 г. число регионов, в которых сосредоточивался основной аспирантский контингент, стабилизировалось, достигнув 24-х, а после 2020 г. оно начало сокращаться и в 2024 г. составило 20, т.е. вернулось к показателю 2000 г. при большей численности аспирантов. При этом в 2024 г. удельный вес московских аспирантов в общей их численности вырос на 9,4 п.п. по сравнению с 2020 г. и практически сравнялся с показателем 1995 г. Эта вновь растущая концентрация обучения аспирантов с акцентом на московские высшие учебные заведения и научные организации была во многом обусловлена геополитическим фактором, но, кроме того, ростом их подготовки за счёт бюджетных средств по инженерным и ИКТ-специальностям.

Следует отметить, если говорить об остальных восьми регионах, где в 2024 г. в аспирантуре обучалось не менее 2,0% от общей численности российских аспирантов, то при сравнении распределения аспирантов по российским регионам в указанном году с их распределением в 1995 г. (годом начала резкого роста численности аспирантов) Республика Татарстан, Ростовская, Самарская и Томская области свои показатели улучшили, Свердловская область осталась на том же уровне, а Санкт-Петербург, Московская и Новосибирская области их ухудшили. Санкт-Петербург потерял 3,4 п.п. по рассматриваемому показателю, что плохо сообразуется с тем, что он, как и Москва, является лидером по подготовке высококвалифицированных инженерных кадров и ИКТ-специалистов. То же относится к Московской и Новосибирской областям с их наукоградами, которые также ориентированы на подготовку в аспирантуре по группе специальностей STEM — естественные науки, технологии, инженерия и математика. Во многом такое изменение было связано с тем, что рост в 2024 г. численности аспирантов по группе STEM, обучающихся в основном за счёт бюджетных средств (кроме ИКТ), в Московской и Новосибирской областях, как и в России в целом, не компенсировал происходившее в этих регионах снижение численности аспирантов по социальным (к ним отнесены в том числе экономика, управление и юриспруденция) и гуманитарным наукам.

Приём в аспирантуру по социальным и гуманитарным наукам упал в 2024 г. на 14,0% относительно 2023 г. и на 30,0% относительно 2022 г. Это, на наш взгляд, свидетельствует о том, что поступление в аспирантуру на платной основе в связи с началом СВО в 2024 г. практически закончилось, поскольку именно на социальные и гуманитарные науки традиционно приходится бóльшая часть платного приёма: в 2022 г. платный приём составил по указанным наукам 81,4% всего платного приёма, в 2023 г. — 76,4, в 2024 г. — 72,4% (снижение за 3 года на 9,0 п.п.)[19].

Финансирование аспирантуры

Как уже было отмечено, статистический сборник «Образование в цифрах» НИУ ВШЭ приводит данные по численности аспирантов, обучающихся за счёт бюджетных средств и по договорам об оказании платных услуг, только за 2019–2024 гг. и только по России в целом. В статистической форме ВПО-2 доходы вузов от обучения аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров не разделены, хотя ординатура, как и ассистентура-стажировка, по

[19] Основные показатели подготовки кадров высшей квалификации, научных кадров в докторантуре по Российской Федерации. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/education (дата обращения: 20.07.2026).

своим характеристикам ближе к магистратуре, а не к аспирантуре. Статистическая информация по распределению аспирантов между научными организациями, организациями ДПО и высшими учебными заведениями представлена в сборнике «Индикаторы науки»[20] с 1995 г., однако аналогичные данные по ординаторам и ассистентам-стажёрам в Росстате[21] имеются только за 2019–2020 гг.

Таким образом, выделить финансовое обеспечение деятельности *собственно аспирантуры* за счёт бюджетных средств и средств населения на основе данных ВПО-2 даже для российских вузов в целом, не говоря уже о российских регионах, достаточно сложно. Для этого пришлось сделать следующее допущение. Будем считать, что распределение бюджетных и платных мест в аспирантуре, ординатуре и ассистентуре-стажировке в высших учебных заведениях такое же, как в системе в целом (система в целом — это аспирантура в вузах, научных организациях и организациях ДПО). В этих предположениях получаем следующую расчётную таблицу (табл. 5).

Таблица 5

Расчётная численность аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров, обучавшихся в 2019–2024 гг. в российских вузах, в том числе на бюджетных местах и по договору, тыс. чел.

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Численность аспирантов в вузах	73,9	75,1	78,1	95,6	105,8	109,3
Численность ординаторов в вузах	40,1	43,1	46,2	48,9	52,3	54,6
Численность ассистентов-стажёров в вузах	0,8	1,0	1,2	1,3	1,6	1,6
Всего	114,8	119,2	125,5	145,8	159,7	165,5
Численность аспирантов в вузах (бюджет)	47,1	47,7	49,4	51,8	54,3	56,3
Доля аспирантов-бюджетников, %	63,7	63,6	63,3	54,2	51,3	51,5
Численность ординаторов в вузах (бюджет)	19,6	22,4	25,3	40,1	41,7	43,7
Доля ординаторов-бюджетников, %	49,0	52,0	54,8	82,1	79,8	80,0
Численность ассистентов-стажёров (бюджет)	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0
Доля ассистентов-стажёров — бюджетников, %	87,5	80,0	75,0	71,7	62,6	61,5

Источник: рассчитано авторами на основе: Образование в цифрах. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/oc 2021-2025 (дата обращения: 20.07.2026); Основные показатели подготовки кадров высшей квалификации, научных кадров в докторантуре по Российской Федерации. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/education (дата обращения: 20.07.2026).

Обращает на себя внимание, что доли аспирантов и ассистентов-стажёров, обучавшихся на бюджетной основе, в 2024 г. существенно снизились относительно 2019 г. (на 12,2 п.п. и 26,0 п.п. соответственно), а у ординаторов она, напротив, резко выросла (на 31,0 п.п.)[22]. Это повлияло на финансовые результаты деятельности российских высших учебных заведений, готовящих аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров следующим образом (рис. 6).

[20] «Индикаторы науки». URL: https://www.hse.ru/primarydata/in (дата обращения: 20.08.2026).

[21] «Образование в цифрах». URL: https://www.hse.ru/primarydata/oc (дата обращения: 20.08.2026).

[22] Это связано с фактическим превращением большей части ординатуры в целевую.

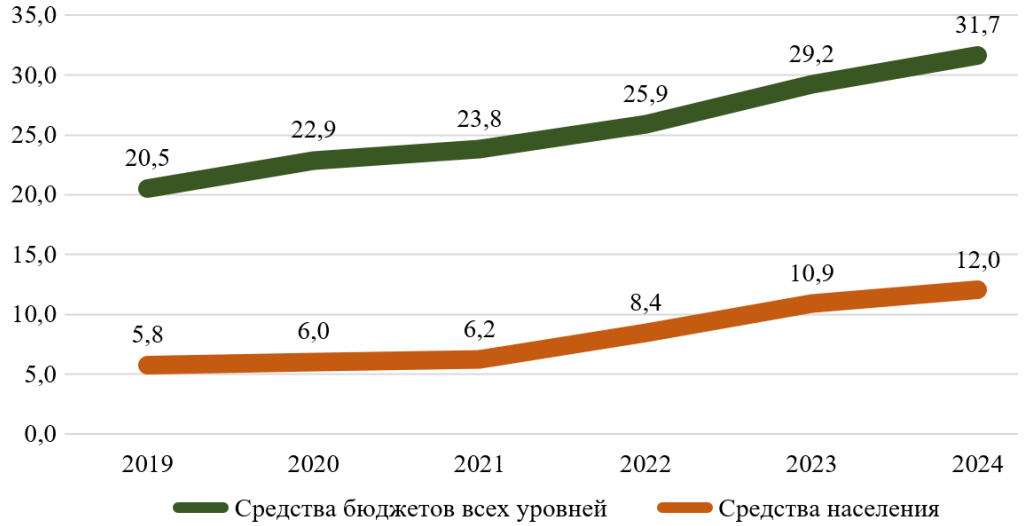


Рис. 6. Доходы российских высших учебных заведений от обучения аспирантов, ординаторов, ассистентов-стажёров, полученных из бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и от населения, млрд руб.
Источник: составлено авторами на основе: Форма № ВПО-2. 2019–2024. Минобрнауки РФ. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/ (дата обращения: 20.07.2026).

В 2019–2024 гг. бюджетные расходы на обучение в вузах аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров выросли в 1,5 раза, а расходы населения — в 2,1 раза. И этот рост прежде всего приходится на 2022–2024 гг., т.е. обусловлен геополитической ситуацией; пандемийный шок оказал на увеличение как бюджетных затрат, так и затрат населения значительно меньшее воздействие. При этом в 2022 г. бюджетные расходы выросли на 8,7%, а расходы населения больше чем на треть — на 36,2%. Следует также отметить, что в 2023 г. бюджетные расходы на обучение аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров увеличились на 12,9%, т.е. больше, чем в 2022 г., а рост расходов на платное обучение замедлился до 29,0% (снизился на 7,2 п.п.).

Средние бюджетные расходы и затраты населения в расчёте на одного аспиранта, ординатора или ассистента-стажёра в 2019–2024 гг. представлены на рис 7.

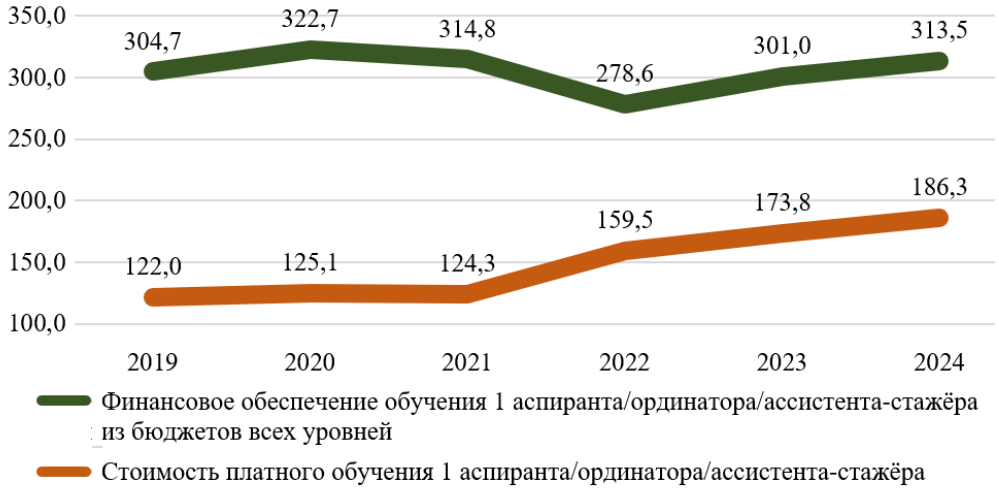


Рис. 7. Средняя стоимость обучения одного аспиранта/ординатора/ассистента-стажёра за счёт средств бюджетной системы Российской Федерации и за счёт населения (по договору оплаты образовательных услуг), тыс. руб./год
Источник: рассчитано авторами на основе: Форма № ВПО-2. 2019–2024. Минобрнауки РФ. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/ (дата обращения: 20.07.2026); Образование в цифрах. 2021–2025. НИУ ВШЭ. https://www.hse.ru/primarydata/oc (дата обращения: 20.07.2026).

На рис. 7 хорошо видно, что бюджетные расходы в расчёте на одного аспиранта/ординатора/ассистента-стажёра снизились в 2022 г. на 11,5% относительно 2021 г. и только в 2024 г. вернулись к уровню, близкому к 2019 г. С учётом накопленной инфляции они упали. Что касается средней стоимости обучения аспиранта/ординатора/ассистента-стажёра на платной основе, то она, напротив, в 2022 г. выросла по сравнению с 2021 г. на 28,3%, т.е. больше чем на четверть, и продолжила расти в 2023 и 2024 гг. В результате в 2024 г. относительно 2022 г. стоимость обучения для населения увеличилась ещё почти на 17,0%.

Если судить по базовым нормативам бюджетных затрат на обучение аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров, то обучение ординатора-бюджетника в среднем примерно в 1,25 раза, а ассистента-стажёра в 1,5 раза дороже обучения аспиранта[23]. С учётом этого фактора получаем следующую среднюю стоимость обучения одного аспиранта в 2019–2024 гг. в России (рис. 8).

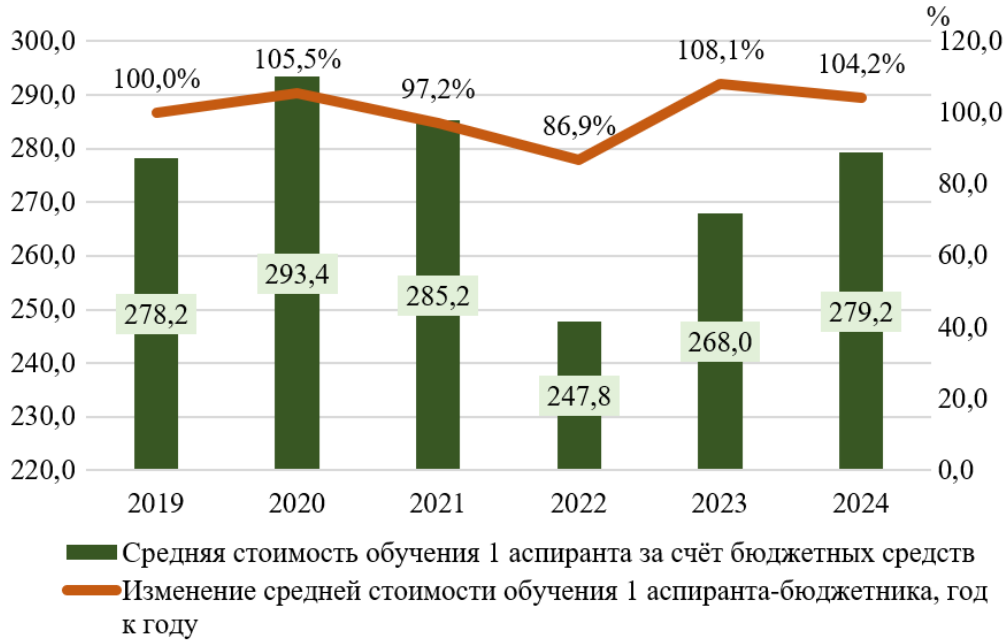


Рис. 8. Средняя стоимость обучения одного аспиранта-бюджетника в 2019–2024 гг. в Российской Федерации, тыс. руб.

Источник: рассчитано авторами на основе: Форма № ВПО-2. 2019–2024. Минобрнауки. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/; Образование в цифрах. 2021–2025. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/oc (дата обращения: 20.07.2026); базовые нормативы затрат на одного обучающегося в аспирантуре, на программах ассистентуры-стажировки, в ординатуре.

Рис. 8 показывает, что средняя стоимость обучения одного аспиранта-бюджетника, поднявшись в 2020-м, пандемийном, году, в 2021 г. почти вернулась на прежний уровень, чтобы резко упасть в 2022 г. Другими словами, реакция системы на два шока была разной: в случае пандемийного шока затраты государства на обучение одного аспиранта росли, а при геополитическом шоке — падали. При этом в 2024 г. номинальные бюджетные расходы на одного аспиранта-бюджетника были чуть больше (на 1,0 тыс. руб.), чем в 2019 г., в то время как для одного обучающегося (аспиранта/ординатора/ассистента-стажёра) они даже немного превысили уровень 2019 г. Но с учётом инфляции средняя стоимость

[23] См., например: Итоговые значения и величина составляющих базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения. Минобрнауки: Портал информационного взаимодействия с организациям и учреждениями бюджетного процесса. URL: https://www.cbias.ru/wp-content/uploads/2021/07/2021_07_07_BNZ-VO-2022-2024.pdf?ysclid=mrlyyfgx1x484542887 (дата обращения: 20.07.2026).

(финансовое обеспечение) обучения одного аспиранта за счёт бюджетов всех уровней за рассматриваемый временной период значительно упала.

Нормативы обучения бюджетников также зависят от региона, где оно осуществляется. Наиболее дорогие для бюджета — Москва и Санкт-Петербург. К сожалению, как уже было отмечено, распределение аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров между вузами и научными организациями известно только по России в целом. По регионам, в том числе по Москве и Санкт-Петербургу, где в 2024 г. было сосредоточено суммарно почти 50% всех аспирантов, такая информация отсутствует. Вместе с тем можно предположить, что в Москве и Санкт-Петербурге распределение аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров между вузами и научными организациями близко к общероссийскому. В других регионах с ограниченным числом научных организаций это распределение будет иным вплоть до того, что практически все аспиранты, ординаторы или ассистенты-стажёры обучаются в вузах. Кроме того, по регионам, как уже было отмечено, отсутствует и информация о численности аспирантов, ординаторов, ассистентов-стажёров, обучающихся за счёт бюджетных средств или на платной основе (по договору об оказании платных образовательных услуг). Поэтому в рамках данной статьи мы ограничимся только анализом изменений с финансированием аспирантуры в Москве и Санкт-Петербурге в 2019–2024 гг. Сразу оговоримся, что проведённые расчёты носят в основном методологический характер, тем не менее они позволяют определить складывающиеся экономические тенденции в развитии аспирантуры в главных регионах подготовки научно-педагогических кадров.

Москва

Расчётная численность аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров в вузовской системе Москвы представлена в табл. 6.

Таблица 6

Расчетная численность аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажеров в вузах г. Москвы, чел.

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Численность аспирантов в Москве	25 094	25 777	26 507	39 061	45 464	48 787
Доля аспирантов, обучающихся в вузах Москвы, %	87,7	85,5	86,6	87,1	87,0	86,8
Численность аспирантов в московских вузах	21 999	22 048	22 951	34 040	39 557	42 354
Численность ординаторов в Москве	12 162	14 799	16 385	18 147	18 342	18 496
Доля ординаторов, обучающихся в московских вузах, %	80,3	77,4	78,9	76,4	77,3	76,5
Численность ординаторов в московских вузах	9 765	11 451	12 925	13 864	14 173	14 147
Численность ассистентов-стажёров в Москве	274	429	536	469	617	653
Доля ассистентов-стажёров, обучающихся в московских вузах, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Численность ассистентов-стажёров в московских вузах	274	429	536	469	617	653

Источник: рассчитано авторами на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204; НИУ ВШЭ. Индикаторы науки. URL: https://www.hse.ru/primarydata/in (дата обращения: 20.07.2026).

Удельный вес аспирантов-бюджетников в общей численности московских аспирантов предполагается совпадающим с общероссийским показателем. При этом предположении и с учётом разницы в базовых нормативах бюджетного финансирования аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров получаем величину финансирования обучения в московских вузах одного аспиранта-бюджетника за счёт бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и одновременно определяем стоимость обучения для аспирантов, обучавшихся на договорной основе (рис. 9).

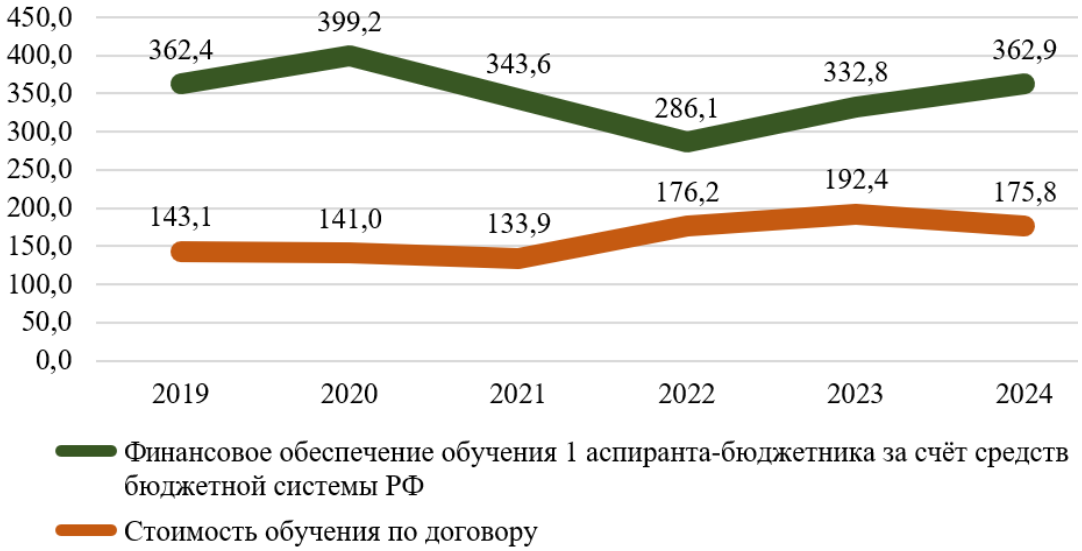


Рис. 9. Финансовое обеспечение обучения одного аспиранта-бюджетника за счёт средств бюджетной системы Российской Федерации и стоимость (цена) обучения одного аспиранта, обучающегося на договорной основе, в 2019–2024 гг., тыс. руб.

Источник: рассчитано авторами на основе: Форма № ВПО-2. 2019–2024. Минобрнауки. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/ (дата обращения: 20.07.2026); табл. 4; базовые нормативы затрат на одного обучающегося в аспирантуре, на программах ассистентуры-стажировки, в ординатуре.

В вузах Москвы, как и в российских вузах в целом (рис. 8 и 9), пандемийный шок с финансовой точки зрения оказал на развитие бюджетной аспирантуры позитивное воздействие, а с геополитический — негативное: расходы на одного аспиранта-бюджетника снизились даже в столичных вузах (на 28,3% по сравнению с 2020-м, пандемийным, годом). Это связано с большим приёмом аспирантов в бюджетную аспирантуру в 2022 г. на более дешёвые («лёгкие», не требующие учебно-лабораторного оборудования) специальности или недорогие специальности группы STEM (прежде всего ИКТ)[24]. В 2023 г. финансирование обучения бюджетного аспиранта стало расти — на 16,3% относительно 2022 г. Однако столь высокий рост был обусловлен низкой базой предыдущего года. В 2024 г. средняя величина финансирования обучения одного аспиранта-бюджетника выросла и сравнялась с величиной 2019 г. в номинальном выражении. С учётом накопленной за это время инфляции она, конечно же, снизилась.

Пандемия привела к падению средней стоимости платного обучения аспирантов в высших учебных заведениях Москвы (в 2021 г. на 6,4% относительно 2019-го, предпандемийного, года), а изменение геополитической ситуации в 2022 г. — к её резкому росту, который составил 31,6% к 2021 г., в 2023 г. рост продолжился, однако в 2024 г. бум стоимости платного обучения закончился и она вернулась на уровень 2022 г. Обращает на себя внимание тот факт, что средняя стоимость платного обучения в московской системе высшего

[24] Это, как ни парадоксально, прямо противоречило поставленной в 2022 г. задаче обеспечения технологического суверенитета и технологического лидерства.

образования весь рассматриваемый период была значительно ниже средней величины финансового обеспечения обучения аспиранта-бюджетника за счёт средств бюджетной системы Российской Федерации (федерального и регионального бюджетов). Это свидетельствует о том, что аспиранты-платники не только обучались, как уже отмечалось, на «дешёвых» специальностях, но и в вузах второго эшелона, в том числе частных, для которых подготовка аспирантов — это не подготовка исследователя или преподавателя вуза, а прежде всего зарабатывание денег (фактически продажа кандидатского диплома или плата за решение других задач). Во многом эти высшие учебные заведения вынуждены так поступать, чтобы обеспечить требуемый уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава в бакалавриате и специалитете, приносящих им основной доход от образовательной деятельности.

Санкт-Петербург

В тех же предположениях получаем численность бюджетных и платных аспирантов в вузах Санкт-Петербурга и стоимость их обучения за счёт средств бюджетной системы Российской Федерации и населения (табл. 7, рис. 10).

Таблица 7
Расчётная численность аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров в вузах Санкт-Петербурга, чел.

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Численность аспирантов в СПб	9 465	9 792	10 264	11 895	13 045	13 210
Доля аспирантов, обучающихся в вузах СПб, %	87,7	85,5	86,6	87,1	87,0	86,8
Численность аспирантов в вузах СПб	8 298	8 376	8 887	10 366	11 350	11 468
Численность ординаторов в СПб	4920	5065	5679	6201	6494	6613
Доля ординаторов, обучающихся в вузах СПб, %	80,3	77,4	78,9	76,4	77,3	76,5
Численность ординаторов в вузах СПб	3 950	3 919	4 480	4 737	5 018	5 058
Численность ассистентов-стажёров в СПб	114	108	117	121	168	211
Доля ассистентов-стажёров, обучающихся в вузах СПб, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Численность ассистентов-стажеров в вузах СПб	114	108	117	121	168	211

Источник: рассчитано авторами на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204; Образование в цифрах. НИУ ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/primarydata/oc (дата обращения: 20.07.2026).

Как и для Москвы, доли бюджетных аспирантов в Санкт-Петербурге в 2019–2024 гг. принимаются равными общероссийским показателям. С учётом разницы в базовых нормативах бюджетного финансирования аспирантов, ординаторов и ассистентов-стажёров и на основе данных ВПО-2 по доходам вузов Санкт-Петербурга, поступившим из бюджетов всех уровней (бюджетное финансирование), и доходам, полученным от оплаты населением образовательных услуг в аспирантуре, определяется средняя величина финансирования обучения в вузах Санкт-Петербурга одного аспиранта-бюджетника за счёт бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и стоимость обучения для аспирантов, обучавшихся на договорной (платной) основе (рис. 10).

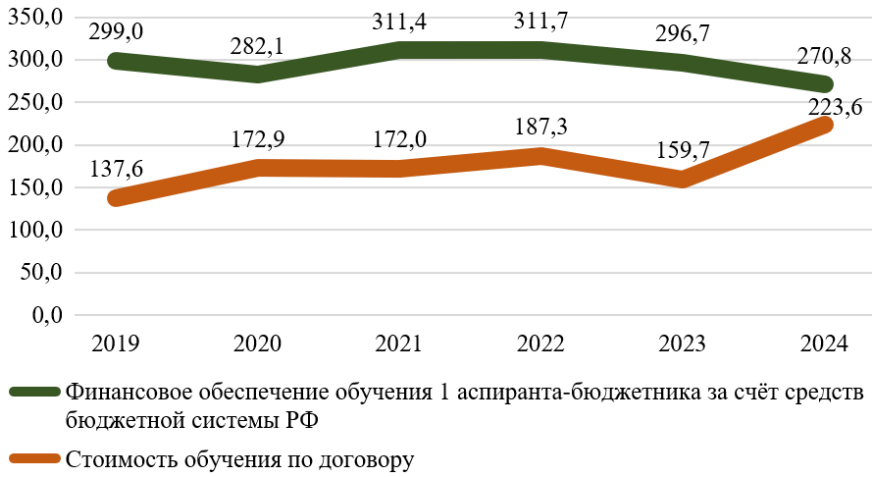


Рис. 10. Финансовое обеспечение обучения одного аспиранта-бюджетника в вузах Санкт-Петербурга за счёт средств бюджетной системы Российской Федерации и средняя стоимость обучения одного аспиранта, обучающегося на договорной основе, 2019–2024 гг., тыс. руб.

Источник: рассчитано авторами на основе: ВПО-2. 2019–2024; Минобрнауки. URL: https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/ (дата обращения: 20.07.2026) табл. 5; базовые нормативы затрат на одного обучающегося в аспирантуре, на программах ассистентуры-стажировки, в ординатуре.

Из рис. 10 следует, что на пандемийный шок аспирантура в Санкт-Петербурге среагировала в отличие от Москвы падением бюджетных расходов в расчёте на одного аспиранта-бюджетника, рост затрат пришёлся на второй пандемийный год. Геополитическая ситуация 2022 г. привела к небольшому сокращению бюджетных затрат на одного аспиранта-бюджетника: они в номинальном выражении немного превысили уровень 2021 г., а затем продолжили снижаться при росте численности бюджетных аспирантов. И если в Москве в 2023–2024 гг. произошло увеличение средних бюджетных расходов на обучение одного бюджетного аспиранта, то в Санкт-Петербурге этого не случилось, т.е. бюджетный контингент рос прежде всего за счёт обучения на недорогих специальностях. А вот на платный контингент заметное воздействие оказал пандемийный шок — средняя стоимость обучения в аспирантуре на платной основе выросла в 2020 г. относительно 2019 г. на 25,6% (более чем на четверть); во втором пандемийном году она не изменилась, а затем продемонстрировала новый рост в 2022 г. на 8,9% к 2021 г. (изменение геополитической ситуации). В 2023 г. происходит падение средней стоимости платного обучения на 14,7% при продолжающемся росте платного контингента (втягиваются вузы второго эшелона), но в 2024 г. средняя стоимость платных образовательных услуг в аспирантуре вузов Санкт-Петербурга резко — на 40,0% — возрастает относительно 2023 г., что во многом обусловлено низкой базой предыдущего года. Вместе с тем это повышение стоимости платного обучения также может быть связано с тем, что в 2023 г. численность платных аспирантов в вузах Санкт-Петербурга увеличилась на 778 человек, а в 2024 г. всего на 44 человека, и цены за обучение пришлось поднимать.

Заключение

Примеры двух столичных регионов, на которые в 2020 г. приходилось 40,6% всей численности аспирантов в России, а в 2024 г. почти половина (49,2%), хотя и отражают основные тенденции развития аспирантуры в стране, тем не менее не позволяют судить об их специфике в том или другом субъекте Российской Федерации. Даже в Москве и Санкт-Петербурге реакция на пандемийный и геополитический шоки была экономически различной. Кроме того, оба шока спровоцировали «стягивание» аспирантов в ограниченное число российских регионов: в 2024 г. две трети общей численности аспирантов пришлось на девять из них. С одной стороны, это сходно с концентрацией

финансовых и студенческих потоков в вузах всё той же «великолепной девятки» регионов [*Российская экономика…*, 2026]. С другой стороны, природа этого «стягивания» аспирантов несколько иная, чем в ситуации студентов: студенты концентрируются в вузах ограниченного числа регионов, стремясь получить высшее образование более высокого качества (в том числе по престижным/модным направлениям подготовки и специальностям, которые также воспринимаются как признак качества) и улучшить свои шансы на успешное трудоустройство.

Аспиранты в основном используют аспирантуру либо для карьерного продвижения в высшем учебном заведении или научной организации, поэтому растёт доля их более возрастных групп, либо для закрепления полученного должностного/социального статуса за пределами сфер науки и высшего образования. Собственно научные исследования нередко вторичны по отношению к указанным мотивам. При шоковых изменениях внешней среды аспирантура выступает как «социальный сейф», но этот «сейф» не служит накоплению в нём научных кадров для будущих технологических прорывов. Представление о том, что кризис аспирантуры закончился, не выдерживает, как уже было отмечено, критики: при отсутствии внешних шоков даже в самом лучшем сценарии численность аспирантов после 2026–2027 гг. начала бы или стагнировать, или снижаться.

Рост численности аспирантов или защит диссертаций при выпуске из аспирантуры являются крайне ограниченными показателями эффективности функционирования аспирантуры вне зависимости от того, относится ли она к третьему уровню высшего образования или преобразуется в послевузовское образование по подготовке научно-педагогических кадров. Тем более что эти показатели время от времени изменяются в разных направлениях: численность аспирантов может расти, а их выпуск с защитой диссертации — падать или оставаться на прежнем уровне. Соответственно, без проработки вопроса о роли аспирантуры не только в российской образовательной системе, но и в более широком контексте изменения всей конфигурации связи высшего образования с наукой и технологическими новациями, любые преобразования аспирантской подготовки представляются непродуктивными. А это и вопрос скорости технологического прогресса, и скорости его осмысления в исследовательской и образовательной сферах. Однако в настоящее время такая постановка проблемы ещё не стала в указанных сферах актуальной.

ЛИТЕРАТУРА

Аллахвердян А.Г. (2014). *Динамика научных кадров в советской и российской науке: сравнительно-историческое исследование.* — М.: Изд-во «КогитоЦентр».

Балабанов С.С., Бедный Б.И., Козлов Е.В., Максимов Г.А. (2003). Многомерная типология аспирантов // *Социологический журнал.* № 3. С. 71–85.

Заславская Т.И. (1997). Социальная структура современного российского общества // *Общественные науки и современность.* № 2. С. 5–23.

Модернизация социальной структуры российского общества (2008) / Отв. ред. З.Т. Голенкова. — М.: Институт социологии РАН.

Российская экономика в 2025 году. Тенденции и перспективы. (*Вып*. 47) (2026) / Науч. ред. А.Л. Кудрин, С.Г. Синельников-Мурылев, С.М. Дробышевский. — М.: Издательство Института Гайдара.

Средний класс в современной России (2008) / Отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова. — М.: Ин-т социологии РАН.

Сторожук А.Ю. (2019). Последствия реформы ВАК: разрушение системы воспроизводства научных кадров // *Идеи и Идеалы.* Т. 11. № 4. Ч. 1. С. 178–193. DOI: 10.17212/2075-0862-2019-11.4.1-178-193.

Терентьев Е.А., Рыбаков Н.В., Бедный Б.И. (2020). Зачем сегодня идут в аспирантуру. Типологизация мотивов российских аспирантов // *Вопросы образования / Educational Studies Moscow.* № 1. С. 40–69. DOI: 10.17323/1814-9545-2020-1-40-69.

Тихонова Н.Е. (1999). *Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике.* — М.: Российская политическая энциклопедия.

Тихонова Н.Е. (2021). Трансформации социальной структуры российского общества: конец 1980-х – конец 2010-х гг. // *Социологические исследования.* № 8. С. 22–32. DOI: 10.31857/S013216250014308-1.

REFERENCES

Allakhverdyan A.G. (2014). *Dynamics of Scientific Personnel in Soviet and Russian Science: A Comparative Historical Study.* — M.: Publishing house «CogitoCenter». (In Russ.).

Balabanov S.S., Bednyi B.I., Kozlov E.V., Maksimov G.A. (2003). Multidimensional Typology of Postgraduate Students // *Sociologicheskiy jornal.* No. 3. Pp. 71–85. (In Russ.).

Modernization of the Social Structure of Russian Society (2008) / Ed. Z.T. Golenkova. — M.: Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences (In Russ.).

*Russian economy in 2025. Trends and outlooks (*Issue 40) (2026) / Sci. ed. A.L. Kudrin, S.G. Sinelnikov-Murylev, S.M. Drobyshevsky. — M.: Publishing House of the Gaidar Institute (In Russ.).

Storozhuk A.Yu. (2019). The Consequences of the HAC Reform: Destruction of the System of Reproduction of Scientific Personnel // *Idei i Idealy.* Vol. 11. No. 4. Pt. 1. Pp. 178–193. DOI: 10.17212/2075-0862-2019-11.4.1-178-193. (In Russ.).

Terentev E.A., Rybakov N.V., Bednyi B.I. (2020). Why Embark on a PhD Today? A Typology of Motives for Doctoral St udy in Russia // *Voprosy obrazovaniya (Educational Studies Moscow).* No. 1. Pp. 40–69. DOI: 10.17323/1814-9545-2020-1-40-69. (In Russ.).

The Middle Class in Contemporary Russia (2008) / Ed. M.K. Gorshkov, N.E. Tikhonova. — M.: Institute sociologii RAN. (In Russ.).

Tikhonova N.E. (1999). *Factors of Social Stratification in the Context of Transition to a Market Economy.* — M.: Rossiyskaya Politicheskaya Entsyklopedia. (In Russ.).

Tikhonova N.E. (2021). Transformations of the Social Structure of Russian Society in Late 1980s — Late 2010s. // *Sotsiologicheskie issledovaniya [Sociological Studies].* No. 8. Pp. 22–32. DOI: 10.31857/S013216250014308-1. (In Russ.).

Zaslavskaya T.I. (1997). Social structure of modern Russian society // *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*. No. 2. Pp. 5–23. (In Russ.).

Клячко Татьяна Львовна
ORCID: 0000-0003-1491-1377
tlk@ranepa.ru

Tatiana Klyachko
Doctor of Sciences (Economics), Professor, Chief Researcher of the Center for Continuous Education in Economics, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)
ORCID: 0000-0003-1491-1377
tlk@ranepa.ru

Токарева Галина Световна
ORCID: 0000-0002-2739-8990
tokareva-gs@ranepa.ru

Galina Tokareva
Senior Researcher of the Center for Continuous Education in Economics, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)
ORCID: 0000-0002-2739-8990
tokareva-gs@ranepa.ru

DEVELOPMENT OF POSTGRADUATE SCHOOL IN RUSSIA — COST-BENEFIT ANALYSIS[25]

Abstract. This article examines the development of postgraduate education in Russia from 1991 to 2024. Three stages (time periods) are identified, distinguished by increases/decreases in the number of postgraduate students, the motivations of university graduates entering postgraduate studies, and factors in the development of higher education, such as the transition of higher education to a multi-tier system or the influence of the external environment (e.g., the COVID-19 pandemic). Measuring the effectiveness of postgraduate education in terms of dissertation-defending postgraduate students does not take into account the changing nature of this institution, including the transformation of the age and gender structure of postgraduate students. Many postgraduate students in older age groups (35–39 years old, 40 years and older) defend their dissertations to consolidate their professional and social status, but not immediately after completing postgraduate study. However, for these groups of postgraduate students, the defense is crucially important, as it "justifies" their pursuit of a high-ranking position, typically out-

[25] Financing. The article was written on the basis of the RANEPA state assignment research program.

side of science and higher education. At the same time, for many female postgraduate students, who until recent years constituted the majority in older age groups, defending a dissertation ensures career advancement, especially in higher education institutions: a candidate's degree opens the way to the position of associate professor, and obtaining the academic title of associate professor opens the way to the position of head of a master's program or head of a department. In recent years, more than two-thirds of postgraduate training has been concentrated in nine constituent entities of the Russian Federation. This article demonstrates that modern postgraduate education is poorly aligned with the needs of regional economies. However, this training provides universities with both budgetary and extra-budgetary revenue. Accordingly, the article focuses on funding postgraduate education from the budgets of the Russian Federation budget system and the population (paid tuition under an educational services agreement). Calculations are conducted to determine the average budget expenditure per postgraduate student and the average cost of paid tuition in postgraduate education in the Russian Federation as a whole, as well as at universities in Moscow and St. Petersburg from 2019 to 2024.

Keywords: *higher education, higher education economics, science, postgraduate study, number of postgraduate students, three stages of postgraduate development in Russia, regional specifics, funding of postgraduate study, tuition fees for postgraduate study.*
JEL: I21, I22, I23, I28.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.Н. Зарубина
д.филос.н., профессор, профессор МГИМО МИД России (Москва)

ЧТО ЗНАЧИТ СЕГОДНЯ БЫТЬ РОССИЙСКИМ УЧЁНЫМ? (по материалам дискуссий и эмпирических исследований)

Аннотация. В статье рассматривается проблема идентификации российских учёных социально-гуманитарного профиля как профессиональной группы в условиях новейших геополитических вызовов, а также трансформаций науки как социального института и формы знания. Статья написана на основе результатов анализа фокус-групповых исследований российских учёных, проведённых в 2023 г., а также дискуссий о специфике российской науки и её месте в мировой науке 1990–2020-х гг. показано, что проблематика места российских учёных в мировом научном сообществе, а также соотношения универсальных теоретико-методологических оснований социогуманитарных исследований, заимствуемых на Западе, и специфических проблем, стоящих перед российскими учёными, обсуждается на протяжении последних трёх десятков лет. Для разных сегментов российского научного сообщества, маркируемых как «местники» и «космополиты» (А.В. Юревич и др.), «туземцы» и «провинциалы» (М.М. Соколов др.) и т.п., в равной степени характерны самореференция относительно мирового научного сообщества, ориентация на поиски встраивания в глобальную науку. При этом осмысление особенностей российского научного сообщества, как и российской социогуманитарной науки в целом, — скорее предмет исследований историков науки, а не повседневных рефлексий профессионалов. Свою миссию они видят в исследовании и решении проблем российского общества, понимая их как локальные проявления общих проблем, но не в исследовании специфики российского общества и создании адекватной для этого методологии. Новым вызовом для российских учёных представляются утверждаемые западным научным сообществом «эпистемическая справедливость» и «периферийный поворот», которые предполагают декларацию отказа от доминирования западной эпистемологии в современной науке, принятие картин мира и познавательных стратегий периферийных, маргинальных групп и культур глобального Юга. Но фактически это представляет собой размывание эпистемологических и институциональных принципов науки как специфической формы познания.

Ключевые слова: *социально-профессиональная группа, учёные, современные учёные, российские учёные, мировая наука, институты, наукометрия, эпистемология, «периферийный поворот».*
JEL: O39
УДК: 001.3, 316.6
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_123_139
© Н.Н. Зарубина, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Зарубина Н.Н.* Что значит сегодня быть российским учёным? (по материалам дискуссий и эмпирических исследований) // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 123–139. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_123_139.

FOR CITATION: *Zarubina N.* What Does It Mean to Be a Russian Scientist Today? (Based on Discussions and Empirical Research) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 123–139. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_123_139.

Постановка проблемы

В последние годы в связи с изменениями геополитической ситуации, вызвавшими переориентации коммуникационных, информационных, ресурсных, организационных отношений, возвышение значимости суверенитета и самодостаточности в различных сферах жизни России, актуализировались и обсуждения возможности развития «суверенной» российской науки. По-новому ставятся и вопросы, связанные с российскими учёными как социально-профессиональной группой, их самоидентификацией, восприятием своей деятельности, пониманием места российской науки в развёртывающихся процессах глобализации. Рефлексию состояния российской науки и её мирового статуса, положения учёных в обществе условно можно разделить на три периода.

В 1990-х и 2000-х гг. стоял вопрос о сохранении человеческого потенциала, противодействии «утечке мозгов», преодолении институциональных, коммуникативных, организационных, содержательных разрывов с мировой наукой, возникших в советское время (см, например: [*Мирская*, 1995; *Плюсин*, 1999; *Радаев*, 2000; *Судас*, *Юрасова*, 2006]). В этот период акцентировались темы недостатка финансирования, дезорганизации, утраты ценностных ориентиров в российской науке и коммерциализации исследовательской деятельности, доминирования американской составляющей в мировой науке. Активно обсуждались вопросы положения учёных в обществе, престижа научной работы, рекрутирования научных кадров. Тогда же в связи с отказом от доминирования марксистской социальной теории и возникновением «методологической аномии» в социальных и гуманитарных науках анализировали возможности создания «российских» теорий, их риски, состоящие в отказе от универсальной теоретической базы, научного языка, подмене общезначимого теоретического результата «локальной учебно-методической продукцией» (см., например: [*Радаев*, 2000]).

В 2010-х гг. ставились вопросы о последствиях организационных трансформаций российской науки, об интеграции учёных в международные научные сообщества, успешность которой определялась в тот период количеством публикаций в рейтинговых зарубежных журналах. После публикации в ноябре 2015 г. доклада ЮНЕСКО «На пути к 2030 году», где было отмечено, что вклад России в мировую науку в 2013 г. составлял всего 1,7%, что в 11 раз ниже китайского (19,6%) и в 15 раз — американского (28,1%), количество публикаций российских исследователей составляло 2,3% от мировых, зарегистрированных российских патентов — всего 0,2%, индекс цитируемости российских учёных составлял 0,51 при среднем показателе 1,02 в странах G20[1], предметом обсуждений стали способы повышения мировых показателей российских учёных. Уделялось внимание и качественным особенностям научной культуры, академического письма и подходов к представлению научных результатов в России, установкам и ожиданиям российских учёных в отношении глобализации науки и места в ней российских научных школ. В частности, предметом обсуждения стала специфика российских подходов в социальных науках [*Истомин, Байков*, 2015. С. 122–124]. В этот же период много говорилось о доминировании англосаксонской науки в производстве теоретического знания, в то время как исследователи других культурных традиций лишь заимствовали их в качестве методологической базы для конкретных исследований. Надо признать, что доминирующим в научном сообществе оставался дискурс западников-модернизаторов, в основе которого лежало представление о принципиальном единстве мировой науки, её эпистемологии, институциональных и этических принципов. Главной проблемой оставалось достойное место российской науки в этом общем, едином мире. Мало

[1] UNESCO science report, towards 2030: executive summary. UNESCO, 2015. URL: https://www.iis.nsk.su/files/news/material/235407r_s.pdf?ysclid=mrta69ahzs563835180 (access date: 20.07.2026).

кто тогда говорил о специфике российской науки, основным предметом которой является российское общество и его проблемы, обусловленные особенностями российской цивилизации.

В 2020-е гг., когда российские научные журналы исключаются из международных систем цитирования, прерываются устоявшиеся научные коммуникации и коллаборации, как никогда актуален вопрос выстраивания новых каналов научных коммуникаций и академических мобильностей в условиях санкционного давления и попыток изоляции российских учёных. В связи с этим снова стала актуальной проблема специфики российской науки [*Кравченко*, 2022; *Кравченко*, 2023a; *Кравченко*, 2023b], исследовательской деятельности и самого образа учёного, их места в мировой науке в условиях доминирования англосаксонских наукометрических, методологических и эпистемологических подходов.

Сразу стоит оговориться, что эта проблема в полном объёме стоит, в первую очередь, перед социальными и гуманитарными науками, в то время как для естественных и точных наук она актуальна лишь в организационных, институциональных и коммуникативных аспектах. Не углубляясь в старые дискурсы «наук о природе» и «наук о культуре», «генерализирующего» и «индивидуализирующего» знания (В. Дильтей, Г. Риккерт, М. Вебер и др.), в данном случае следует отметить, что точным и естественным наукам «о природе», при огромном количестве специфических предметных областей, присуще единство объектов и эпистемологий, обусловленное ориентацией на открытие общих законов их бытия. Для социально-гуманитарных наук такое единство является спорным, как и наличие «общих законов» в обществах и культурах. «Индивидуализирующий» характер социального и гуманитарного знания предполагает уникальность культур и цивилизаций (Н. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби и др.), выходящую за рамки эволюционно-стадиальных различий. Предмет интереса российских (как и любых других) учёных в этой логике — не просто встраивание науки в некую общемировую систему знания, а исследование проблем нашего общества с использованием как оригинальных, так и заимствованных адекватных теоретических подходов и инструментов.

Ещё одна группа актуальных проблем самоидентификации учёных как профессиональной группы связана с современными трансформациями науки как социального института и формы знания, развитием «постакадемической науки» и запросом на «эпистемическую справедливость» и «периферийный поворот», затрагивающими, в первую очередь, социально-гуманитарное знание.

Что значит быть современным российским учёным? На этот вопрос представители научного сообщества отвечают по-разному, и их размышления позволяют выделить разные смыслы, вкладываемые в это понятие. Эмпирической основой статьи являются транскрипты фокус-групповых исследований, проведённых Центром сравнительных социальных исследований (ЦЕССИ) на основе технического задания, подготовленного коллективом кафедры социологии МГИМО МИД России при участии автора, в онлайн-формате в мае-июне 2023 г. В фокус-группах участвовали сотрудники НИИ и вузов из разных городов России, активно занимающиеся наукой, формировались смешанные по гендерному признаку группы с учётом места работы, возраста (до и после 40 лет) и профессиональных траекторий (мобильные и традиционные)[2]. Код фокус-группы и соответствующего транскрипта, а также её состав представлены в табл. 1.

[2] База данных «Социологическое исследование человеческого капитала российского научного сообщества» имеет государственную регистрацию № 2024622996 от 9 июля 2024 г.

Таблица 1
Коды фокус-групп

Кодовый номер фокус-группы и её транскрипта	Состав участников
Т1	Преподаватели вузов младше 39 лет с традиционной профессиональной траекторией, из разных городов России
Т2	Учёные НИИ старше 40 лет, из разных городов России
Т3	Преподаватели вузов младше 39 лет с мобильной профессиональной траекторией, из разных городов России
Т4	Учёные НИИ младше 39 лет, из разных городов России
Т5	Преподаватели вузов старше 40 лет с традиционной профессиональной траекторией, из разных городов России
Т6	Преподаватели вузов старше 40 лет с мобильной профессиональной траекторией, из разных городов России

Источник: составлено автором.

Под «традиционной карьерной траекторией» подразумевается работа лишь в одной организации за карьеру для молодых и в двух для старших, под «мобильной» — смена места работы более двух раз за карьеру. Обработка транскриптов фокус-групп осуществлялась методом критического дискурс-анализа. Ограничение исследования состоит в том, что на его эмпирической базе нельзя делать масштабные обобщения, однако можно наметить основные идеи и мнения, которые могут послужить основой для дальнейших исследований.

Особенности современного учёного и его деятельности

Вопреки кажущейся очевидности, это одна из самых сложных тем, именно с неё начинается обсуждение проблем трансформаций российской науки [*Аблажей*, 2018]. Исследователи выявляют усложнение и большое многообразие представлений о роли учёного, его мотивации, социальных и профессиональных ролях, карьере. Применительно к современности классический образ учёного как бескорыстного романтика, ищущего истину или, хотя бы, просто реализующего свой интерес к миру, претерпевает существенные трансформации.

Практически все участники фокус-групп в 2023 г. сходятся в высоких оценках статуса учёного: «*для меня учёный — это тот, кто переворачивает моё сознание… сделал то, что не сделал до этого никто ещё*», он «*самозабвенно занимается наукой*», «*хороший учёный — это романтик*» (Т6). И это «*что-то закрытое, замкнутое, уединённое*» (Т1). Называть себя учёным практически никто не решается, поскольку «*это слишком пафосно*» (Т5), «*учёные — это вот те, чьи портреты висят уже на стенах, а пока мы живы, пока мы работаем, мы исследователи*» (Т2). Поэтому предпочитают более конкретные идентификации по роду деятельности — «исследователь», «преподаватель», или по специальности (политолог, социолог и т.д.).

В то же время можно отметить противоречие между высокой ценностью профессии в глазах самих учёных и низкой оценкой статуса учёного в обществе. По данным количественного опроса учёных, проведённого в 2023 г., менее 20% назвали свою работу престижной, а высокопрестижной — лишь 2%. Причём именно высокостатусные специалисты меньше других верят в уважение к их профессии в обществе [*Носкова, Голоухова, Кузьмина,* 2025. С. 86]. Представляется, что такой ценностный диссонанс подрывает самооценку, что

и заставляет учёного идентифицировать себя с конкретной специальностью или родом деятельности: «*негативные коннотации тоже присутствуют. Сразу рифма просится у людей, которые с вами могут общаться. Это всё очень общие слова, а когда вы конкретизируете, кто вы, тогда вам и доверия больше*» (Т4).

Такая позиция респондентов-учёных расходится с данными всероссийского опроса, проведённого ВЦИОМ в том же 2023 г., когда проводились и фокус-группы, и процитированный выше опрос учёных. Тогда 51% респондентов назвали профессию учёного престижной, 44% — непрестижной [*ВЦИОМ*, 2023]. Престижность профессии определяется тем, что учёные обеспечивают технологический прогресс, работают на благо государства, и прежде всего потому, что эта профессия требует высокого интеллекта (14%). Но среди респондентов с высшим образованием, т.е. тех, кто реально соприкасался с вузами и наукой, больше всего тех, кто считает профессию учёного непрестижной (49%) [Там же].

Опрос ВЦИОМ не фиксировал различия в оценках учёных, специализирующихся в социально-гуманитарной и естественно-технической сферах, в то время как они существенны, и, возможно, многое объясняют в понимании этического содержания профессии. Другие опросы выявили приоритет социально значимых ценностей у представителей естественно-технических наук («вносить вклад в науку», «приносить пользу людям»), в то время как у гуманитариев преобладают личностно значимые ценности получения удовольствия от работы, что заставляет социологов делать вывод: «похоже, что представители социальных наук теряют ощущение своей профессиональной миссии» [*Носкова*, 2026, С. 137].

Институциональные факторы, такие как работа в вузе или НИИ, а также наличие учёной степени и звания не выступают значимыми для идентификации в качестве учёного. Участники фокус-групп признают их формальный характер и возможное отсутствие за ними реальных научных достижений: «*Остепенённой публики много, учёных — плохо, мало*» (Т6). Характерно, что никто не использовал в качестве маркера идентичности понятие «научный работник», распространённое в советский период и символически ставящее учёных в один ряд с другими трудящимися.

В то же время именно получение степеней и званий видится в качестве этапов профессионального становления и карьеры учёных: «*вершина карьеры учёного — это, во-первых, учёная степень, учёное знание, профессор выше, чем доцент, доктор наук выше, чем кандидат наук. Во-вторых, это признание. А признание — это не то, что у тебя много наград, а то, что тебя знают*» (Т1). Учёная степень и звание — не просто маркер статуса, а фактор установления необходимых социальных связей: «*учёный мир всегда смотрит и на формальные показатели — степени, звания, количество публикаций и т.д. И это нужно не для того, чтобы считать себя учёным, а для того, чтобы иметь возможность входа в некоторую среду для общения, взаимодействия*» (Т5).

И это важнейшее обстоятельство раскрывается в беседе об особенностях современного учёного, выявляющих новые тренды организации исследовательской деятельности. И прежде всего это работа в коллективе, принадлежность к сообществам: «*современный учёный — это член сообщества, потому что сейчас в одиночку мало кто работает*» (Т5). И это радикально отличается о высказанных выше соображений о том, что учёный работает уединённо, иногда даже замкнуто. Сейчас всё стало иначе: «*Мы вовлечены в какие-то программы, цели, нам очень важно понять, что делают коллеги, конференции, выступления, журналы, рейтинги — это вот элементы современной научной деятельности*» (Т5).

Таким образом, важнейшая сегодня составляющая человеческого потенциала учёного — его социальный капитал, известность и накопленные связи, благодаря которым он востребован в различных исследовательских коллективах: «*По классике ты себя предлагаешь, но не по классике тебя ищут, а ты просто должен показать себя как самого заметного*» (Т1). Последствием такой социальной стратегии оказывается потеря по крайней мере части

профессиональной автономии, в том числе и в направлении исследований: «*ты должен обрасти связями и через связи выявить то направление, которое сейчас поддерживается*» (Т1). Здесь присутствует явная амбивалентность: социологические исследования показывают, что такая важнейшая мотивирующая ценность, как «самостоятельность в работе», для учёных в два раза превышает по значимости стремление «работать со своими единомышленниками» (60% против 30%) [*Темницкий*, 2024. С. 33]. Но всё же востребованность в современном научном мире оказывается важнее.

Известность современным учёным обеспечивает не только «*наличие публикаций, монографий и скопусовских публикаций*» (Т5), но и активная работа над приобретением паблисити. Это уже не романтик, в уединении погружённый в поиски истины, а публичный человек, который «*блоги ведёт какие-то в Ютубе, выпускает, популяризирует свою научную деятельность. Успешного современного учёного видно, он старается, чтобы его было видно*» (Т1). Он занят созданием собственного бренда, что стало одним из предметов озабоченности управленцев и администраторов в сфере науки и темой программ повышения квалификации научных кадров. При этом участники фокус-групп видят противоречие с ранее очерченным образом учёного и отдают себе отчёт в том, что «*это иногда вызывает раздражение, т. е. кажется, что этот человек больше карьерист, нежели исследователь*» (Т1). Стоит отметить, что если такие усилия и предпринимаются современными российскими учёными, то они пока эффективны лишь в рамках научного сообщества, где могут восприниматься скептически. Массовым аудиториям учёные пока очень мало известны. Опрос ВЦИОМ показывает, что 92% респондентов не смогли назвать имена современных учёных, единицы вспомнили математика Г. Перельмана и физика, лауреата Нобелевской премии Ж. Алферова (по 1%), а также палеонтолога С. Дробышевского (0,5%), физика М. Ковальчука, нейрофизиолога и филолога Т. Черниговскую. Стоит отметить, что все они в той или иной степени являются медийными персонами[3] [*ВЦИОМ*, 2023].

Участие в научных сообществах, исследовательских коллективах требует от современных учёных изменения стиля работы и поведения. Его отличает ответственность за процесс и результат как индивидуальной, так и коллективной работы, которая состоит не просто в отказе от оппортунистических практик (фальсификация результатов, плагиат и т.д.). Она предполагает и соблюдение взятых на себя обязательств, сроков выполнения работы, её плана: «*ты ещё отвечаешь за коллектив или организуешь именно научное исследование и понимаешь, что на тебе ответственность, тогда ты доводишь до конца публикацию, которая должна быть в определённые сроки сдана*» (Т6). Это снова предполагает отказ от значимой для учёных возможности самостоятельно организовывать и планировать свою работу, быть в ней независимым: «*сегодня пописал, когда вдохновение есть, завтра не пописал*» (Т6). Сегодня учёный стал человеком команды, и важнейшей составляющей его компетенций является желание и умение работать в коллективе, считаясь с его целями и подстраиваясь под общие задачи, план и сроки выполнения работы.

Говоря о значимости сетевых связей и социального капитала, участники фокус-групп раскрывают условие адаптации к значимому тренду институциональных трансформаций современной науки — нарастающей прекаризации исследовательской деятельности. В этих условиях включение в проекты, временные исследовательские коллективы на основе накопленных горизонтальных связей и репутационного капитала становится едва ли не самым важным условием профессионального благополучия учёного.

Ещё одно неоднозначное последствие коллективной работы и проектной — сопутствующий ей рост научной бюрократии, связанной с отслеживанием сроков выполнения

[3] Следует отметить, что на соответствующие запросы поисковые системы отвечают, что таких исследований, например по США, не делалось. С большой вероятностью, учитывая современную узость научных специализаций, такая ситуация является общей: учёные знают только тех, кто является медийными персонами. В этом отношении российские учёные не отличаются от своих зарубежных коллег.

проекта, своевременности и количества публикаций и т.д. В этом часто видят причины снижения качества работы в погоне за количественными показателями: «*интерес сконцентрирован на отчётах, на формальной стороне дела, а не на сути, на вот этом самом salami slicing, когда не одна статья из одного материала делается, это подсчёт всяких баллов и показателей. Вот это, мне кажется, принципиальное отличие учёного от современного учёного*» (Т2). Однако исследования публикационной активности ведущих российских учёных до и после усиления наукометрического контроля не показали падения качества публикаций, напротив, свидетельствовали о его росте, о котором говорит рост их количества в журналах первых квартилей в международных базах данных [*Нарезают ли российские учёные салями?…* 2019].

Таким образом, осмысливая специфику современного учёного, наши респонденты сосредоточили внимание на внешних, институциональных и социальных аспектах его деятельности, но не проявили интереса к её сущностным сторонам. Никто не затронул проблемы изменения роли науки в обществе, взаимодействия её с другими формами знания, трансформаций эпистемологических и методологических основ науки под влиянием цифровизации и развития искусственного интеллекта. Ответы участников фокус-групп свидетельствуют, что среди учёных социально-гуманитарного профиля преобладает адаптивный подход к своей исследовательской деятельности, направленный на оптимизацию места в научном сообществе.

Начиная с 1990-х гг., а в некоторых случаях и раньше, у российских учёных встал вопрос о соотношении мировой и отечественной науки. Есть ли необходимость бороться за её мировое признание и повышение формального вклада в мировую науку, или российская наука самостоятельна и самодостаточна, суверенна, и надо искать её «особый путь»? И что значит сегодня быть *российским* учёным? Эти проблемы также обсуждались на фокус-группах.

Что значит сегодня быть российским учёным?

Ответ на этот вопрос неоднозначен и вызвал у участников фокус-групп целый ряд различных мнений и оценок, продолжающих те дискуссии, которые в 2000-х и 2010-х гг. шли в российском научном сообществе по проблеме соотношения российской и мировой науки, возможностей создания «российских» наук, реальных потребностей в них[4]. Тогда российские социологи использовали несколько остроумных метафорических понятий, характеризующих разные установки учёных в отношении ориентаций на отечественную или зарубежную науку.

А.В. Юревич и его соавторы применяют подход У. Корнхаузера, разделяя учёных на «местников» (авторская новация, заставляющая вспомнить о «локалистах» Р. Мертона), ориентированных в своей работе и построении академической карьеры на локальные проблемы и локальные научные аудитории и издания, и «космополитов», стремящихся реализовать свои научные амбиции в зарубежных изданиях, на международных конференциях, в международных научных проектах [*Юревич, Цапенко*, 2012; *Гаврилова, Ушаков, Юревич*, 2016]. Конечно, вклад «космополитов» в мировую науку больше заметен, но это не значит, что «местники» такой вклад не вносят [*Юревич, Цапенко*, 2012. С. 13]. Публикации, посвящённые локальным проблемам, не интересны международным журналам, но не потому, что они не обладают признаками научности, корректными методами исследований, хуже написаны, — просто это не их тематика. И те учёные, которые выбирают для себя «местничество», отнюдь не менее продуктивны, просто их продуктивность измеряется другими

[4] Напомню некоторые публикации на данную тему указанного периода: [*Радаев,* 2000; *Кирдина С.*Г., 2001; *Ядов, В.А.* 2008; *Титаренко*, 2011].

критериями, например количеством учеников, созданием научной школы [*Гаврилова, Ушаков, Юревич*, 2016, С. 115]. А, как подчёркивают участники фокус-групп, именно наличие учеников и собственной школы является признаком состоявшегося учёного (Т1, Т5). Более того, именно «местники» работают на ожидания общества, продолжающего связывать будущее с развитием науки. А мировая наука не тождественна публикационному мейнстриму, формируемому высокорейтинговыми журналами и системами цитирования, она складывается из достижений множества национальных наук и продуктивных учёных, независимо от того, где они живут и публикуются, и российские учёные — её неотъемлемая часть [*Юревич, Цапенко*, 2012, С. 15–16].

Среди современных учёных — участников фокус-групп, проводившихся спустя десятилетие после дискуссии, по-прежнему нет единства в оценке концепта национальной социально-гуманитарной науки. Выделяются те, кто считает, что у науки как формы знания в принципе нет национальной идентичности, научное знание по своей природе универсально: «*Оно интернационально, т. е. это то, что будет верно и в России, и за рубежом*», «*это деление несколько неправомерно, в настоящее, по крайней мере, время*» (Т2). Некоторые озвучивают весьма радикальное неприятие идеи национальной науки в стиле героя романа Достоевского Смердякова: «*Вот был на конференции в одном городе недавно, и там один из докладов был посвящён такой теме — "А возможна ли национальная наука?" Мы долго ржали, но, конечно, невозможна, потому что всё-таки наука не есть что-то национальное*» (Т5). «*Наука — это гражданин мира. Или учёный — это в первую очередь, гражданин мира, он принадлежит общему мировому сообществу*» (Т4). «*Конечно, привлекательнее космополитизм, т. е. быть человеком мира*» (Т3).

Идее национальной науки приписывается искусственность, её навязывают внешние, не зависящие от учёных обстоятельства: «*Если мы будем вольно или невольно ставить какие-то преграды, лучше от этого не будет, будет только хуже… Другое дело — я боюсь, что нашего мнения никто и не спросит, если честно*» (Т5). Здесь очевидны опасения, связанные с идеей национальной науки — вероятность противопоставления мировой науке, самоизоляция, пагубная для учёных.

В связи с этими опасениями можно вспомнить ещё одну концептуальную модель, предложенную М.М. Соколовым и К.Д. Титаевым в нашумевшей в своё время статье «Провинциальная и туземная наука» [*Соколов, Титаев,* 2013]. Яркость метафор и их неоднозначные, «намеренно провокационные» [*Розов*, 2016. С. 9] коннотации вызвали тогда активное обсуждение статьи буквально одновременно с её публикацией [*Бермус, Бучатская, и др*., 2013]. Авторы, рассматривая научные исследования и коммуникации как «академический разговор», выделили три идеальных типа его участников, между которыми реальные учёные и научные организации могут перемещаться в зависимости от конкретных обстоятельств. Первый — «столичная наука», которую развивает признанный в данный исторический момент центр производства теоретико-методологических основ исследований, сейчас это прежде всего американская или англосаксонская наука, в меньшей степени европейская. Второй — «провинциальная наука», представители которой считают «столичный» центр, метрополию, источником подлинных знаний, и «слушают» только его. Учёные–«провинциалы» принимают свою второсортность и видят источником безусловного престижа причастность к метрополии (участие в конгрессах, конференциях, стажировки, встречи и знакомства и т.д.), ретрансляцию происходящего в центре. В ходе фокус-групп такая весьма распространённая до недавнего времени позиция прозвучала, например, в утверждениях, что «*современный учёный — это мобильный учёный, который может выйти за рамки не только Российской Федерации, но и, в общем, в мире может встроиться в любую какую-то нишу своей сферы, и он значимые какие-то, фундаментальные, может быть, знания несёт — это первое. А второе — это, наверное, наличие публикаций, монографий и скопусовских публикаций, ну, как минимум, это, на мой взгляд!*» (Т5).

Третий идеальный тип — «туземная наука», это замкнутые локальные группы учёных, не имеющие доступа к ресурсам «столицы» и поэтому не только её игнорирующие, но и обосновывающие идеологию собственного превосходства. Её основными целевыми аудиториями являются ближайшее окружение, студенты периферийных вузов и местные чиновники, в гораздо меньшей степени другие учёные [*Соколов, Титаев* 2013. С. 261]. По утверждению авторов, именно в среде «туземцев» и культивируется идея национальной науки и неадекватности западных теорий для решения российских проблем: «отстаивание неизбывной ущербности импортных теорий в объяснении отечественных реалий — тема, по которой безошибочно опознаётся просвещённый туземец» [*Соколов, Титаев,* 2013. С. 272]. В более мягкой форме некоторые участники фокус-групп как раз и заявили о своей идентичности «*регионального российского учёного*» (Т5), однако это объясняется не столько отрицанием значимости мировой науки и международных коммуникаций, сколько ориентацией на региональные проблемы и отсутствием всероссийской известности.

Формирование «туземных» научных сообществ авторы концепции объясняют институциональными проблемами организации советской и постсоветской науки, вызываемых ими финансовых и коммуникативных трудностей, блокирующих связи с мировыми научными центрами [*Соколов, Титаев,* 2013. С. 260–263]. Автаркия как институциональная реальность побуждает выдвигать идеологические объяснения превосходства национальной науки над мировой или, по крайней мере, её самодостаточности. Как видим, в данной модели даже полярно противоположные позиции в равной степени выстраиваются вокруг соотношения российской и мировой науки, а не предметной и методологической специфики российской социальной науки, её приоритетной ориентации на актуальную для нашего общества проблематику.

Некоторые участники фокус-групп отмечают институциональные, организационные особенности российской науки и преподавания в вузах, которые препятствуют интеграции в мировую науку и обусловливают некоторую замкнутость: «*мы методологически другие, у нас по-другому выстроена система <…> И в этом отношении многие из наших профессоров, уехавших за рубеж, не справились, потому что там другие маркеры и другие требования, они радикально отличаются*» (Т6). Действительно, российские социально-гуманитарные науки обладают не только специфической культурой исследований и представления материалов, к которой относят преобладание нарративно-индуктивной структуры научных статей над западной гипотетико-дедуктивной [*Истомин, Байков,* 2015. С. 124–126], но и институциональные, организационные особенности, например, разделение вузовской и академической науки [*Фомин*, 2011. С. 98], на которое обратили внимание и участники фокус-групп (Т5, Т6), а также ориентация на административную единицу (институт), а не на научную проблему [*Грэхэм,* 1998. С. 181]. Эти институциональные особенности сложились в советский период и выполняли принципиальную функцию облегчения контроля со стороны государства за академическим сообществом, а теперь стали институциональной «колеей», «ловушкой» [*Плискевич*, 2016. С. 134], снижающей эффективность работы и осложняющей современную мобильность, связанную с необходимостью повышения горизонтальных коммуникаций между сообществами, занятыми решениями конкретных научных проблем.

Маркером «туземности» являются язык и традиции, которые «успешно пресекали культурный импорт, обеспечивая монополию местных специалистов» [*Соколов, Титаев*, 2013. С. 268]. С точки зрения авторов концепции, «туземные» учёные плохо владеют английским языком, поэтому не могут читать соответствующие источники, участвовать в конференциях, ездить на стажировки, а также не имеют ресурсов для профессионального перевода и редактирования своих статей для публикации в рейтинговых зарубежных журналах. По прошествии десяти лет, когда распространение цифровых технологий и искусственного интеллекта практически сняли проблему перевода, учёные видят значение

национального языка в другом. Участники фокус-групп констатируют: «*мы пишем всё на русском языке*», «*оперируем естественным языком*» (Т1), т.е. погружены в языковую среду как символическую систему, определяющую менталитет исследователя, его специфическое видение проблемы, «*манеру понимать вещи*» (Т5).

Здесь стоит сказать, что использование английского языка как «столичного» языка мировой науки имеет не только функциональные (удобство коммуникаций), но и дисфункциональные последствия именно потому, что он не позволяет полностью раскрыть смыслы иноязычных текстов, а также ведёт и к деградации самих языков национальных наук, утрачивающих возможность выражать и обобщать локальный опыт. Языком международной научной коммуникации стал, по меткому выражению Л.Г. Ионина, пиджин-инглиш, а классики, труды которых изучают не на языке оригинала, а на английском, становятся тоже, «пиджин-классиками» и т.п., их идеи и смыслы введённых ими понятий оказываются искажёнными [*Ионин*, 2022. С. 137-138]. Кроме того, доминирование английского языка в представлении научных результатов на мировом уровне прямо способствует гегемонии американских научных изданий, причём это ощущают не только представители «периферии», но и успешных научных центров Западной Европы и Азии.

В качестве ещё одного признака «туземности» авторы метафоры указывают приоритет локальных, региональных проблем, помноженный на участие в обосновании управленческих программ (чиновники как целевая аудитория) и даже попытки обосновать собственные, никак не связанные с мировым мейнстримом, концепции региона и регионального развития [*Соколов, Титаев*, 2013. С. 267–268]. Однако общество ожидает от учёных решения именно конкретных проблем, а не публикаций в «скопусе». Участники обсуждения проблемы на фокус-группах отмечают, что «*у нас прикладной интерес, государственная академия наук, поэтому мы исходим из интересов, запросов именно нашего региона, в первую очередь, и, понятное дело, их установок, которые идут из РАН*» (Т4). При этом они вовсе не замыкаются в узкой локальной группе и ориентированы на мировую науку: «*мы работаем для России в плане разработок научных…. мы используем все международные наработки, достижения именно во благо нашей страны*» (Т4). Более того, они уверены, что их разработки имеют универсальное значение и могут быть использованы без ограничений: «*работаем для себя и других, не жалко*» (Т4). То есть российские учёные считают свои результаты соответствующими мировому уровню и способствующими решению общих проблем. Ведь и «местники», ориентированные на локальные научные сообщества, могут решать общезначимые проблемы и вносить вклад в мировую науку.

Есть среди участников фокус-групп и те, для кого идентичность российского учёного основывается на приоритете патриотических ценностей: «*Я патриот российской науки, поэтому вне российской науки себя не представляю и не вижу, и здесь для меня вопрос однозначно решается, однозначный выбор — только российская наука*» (Т6). Для некоторых это a priori решённый вопрос: «*российским в том смысле, в каком я являюсь российским человеком и гражданином*», «*всё равно, где место проживания, а вся научная деятельность связана именно с нашим государством*» (Т2)

Противопоставление российской и международной идентичности, отечественных и мировых центров притяжения для современных учёных не характерно и не актуально, а наука одновременно имеет и общемировые основы, и национальную специфику: «*Зачем это так полярно воспринимать? Действительно наука целиком и отдельные её составляющие, вплоть до самых узких, в целом, это действительно международная, но в то же время я могу спокойно сказать, что я представитель русской и российской научной традиции. И как бы все ручейки впадают в одну огромную реку: русская традиция, английская, американская, китайская, чилийская — любые. То есть, я не вижу тут для себя совершенно никакого противоречия*» (Т3). Таким образом, они мыслят в направлении снятия противоречий между универсализмом и специфичностью, ориентациями на мировую или локальную науку.

Как эти приоритеты расставляются в контекстах геополитических и культурных трансформаций последних лет?

Начнём с того, что авторы концепции не проводили непреодолимой границы между «столичной», «провинциальной» и «туземной» наукой, напротив, они прослеживали их динамику и взаимопереходы [*Соколов, Титаев*, 2013. С. 269–271]. Они признают, что «столичная наука» — это просто «разновидность туземной», которая обросла шлейфом провинциалов-подражателей [Там же. С. 226]. Именно как «туземная наука» начинала американская эмпирическая социология, в том числе Чикагская школа, погрузившись в исследование локальных проблем и игнорируя теоретические новации тогдашней социологической «столицы» — Западной Европы [Там же. С. 272]. Соответственно, «туземная» наука высоких достижений имеет все шансы стать «столичной». Вопрос развития российской науки в современных культурных, коммуникационных и геополитических реалиях стоит не в плоскости преодоления «туземности» или «провинциальности» как таковых, не повышения места во всевозможных рейтингах, а повышения статуса российской науки до «столичной», превращения её в глобально значимый центр производства знания [*Розов*, 2016. С. 10].

В области технических наук, математики, физики такой проблемы нет, наши учёные и так имеют высокое международное признание на уровне «столичного» со всеми его признаками, включая визиты, стажировки, заимствования. Россияне вполне оптимистично оценивают вклад своих учёных в мировую науку. По данным ВЦИОМ, начиная с 2018 г. росло число тех, кто верит в превосходство российской науки над мировой: 2018 г. — 26%, 2021 г. — 31, в 2023 г. был отмечен максимум (37%). В 2026 г. 33% россиян считают, что российская наука опережает мировую, в то время как 50% полагает, что она отстаёт. Причём чаще речь идёт как о незначительном превосходстве (23%), так и о незначительном отставании (33%). Отрасли, в которых видится превосходство — военная, медицина, космос, атомная энергетика [*ВЦИОМ*, 2026]. С социальными и гуманитарными науками тоже всё не так плохо, как может показаться со стороны. Хотя в массовом опросе достижения отечественных гуманитариев не отмечены, специалисты прекрасно знают о мировом признании и вполне «столичном» статусе российских лингвистов и филологов (М.М. Бахтин, Ю.В. Кнорозов, Ю.М. Лотман и др.), психологов (Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн), и др. Признание отдельных учёных, конечно, не придаёт статус мирового научного центра всей российской науке, однако это важный шаг к такому признанию.

Проблема состоит в том, что для обретения «столичного» статуса надо не только иметь значимые теоретические достижения, но и возможности их представления на мировом уровне. Как добиться «столичного» статуса в условиях «отмены» членства российской науки в международных научных сообществах разного профиля, разрыва налаженных коммуникаций и коллабораций? Ведь даже в научных мероприятиях всемирного масштаба российские учёные принимают участие, подобно спортсменам на международных соревнованиях, как индивидуальные члены научных организаций, а не как представители страны. К тому же в последние годы добавились существенные аргументы за пересмотр статусов «провинции», «периферии» и «центра» мировой науки. Какое место могут здесь занять российские учёные?

Российские учёные перед старыми и новыми вызовами мировой науки

На XX Всемирном социологическом конгрессе в Мельбурне летом 2023 г. была поднята проблема, ставшая значимой для всех социально-гуманитарных наук. Фактически центральной темой стал «периферийный поворот» [*Кирдина-Чэндлер*, 2023. С. 5], направленный на добровольный отказ от доминирования западной науки, более того, западной

эпистемологии, и утверждение равноправного диалога с мировой научной «периферией», странами глобального Юга, а также и с теми социальными группами и социальными движениями (феминистскими, различными меньшинствами и т.п.), мировоззрение и социальные чаяния которых раньше «не видел» центр производства смыслов, а теперь должен их «визуализировать» [*Плейерс*, 2023. С. 16–17]. Правда, в названии статьи Дж. Плейерса, избранного на мельбурнском конгрессе президентом Всемирной социологической ассоциации (ISA) «Глобальная социология — это возобновление глобального диалога» отсылка к «*возобновлению*» диалога представляется лукавством, ведь мировой «центр» раньше не слушал «периферию», именно западная наука и соответствовавшая ей эпистемология определяли нормативное научное мировоззрение как атрибут современной культуры. Нынче взывающие к «эпистемической справедливости» постколониальные научные сообщества глобального Юга, представители феминистских, локалистских и т.п. движений претендуют на «провинциализацию» западноцентристской социологии и признание в качестве равноправных их собственных познавательных и мировоззренческих особенностей [*Плейерс*, 2023. С. 16–18].

В связи с этим и проблема языка науки сегодня ставится в более широком смысле, как проблема эпистемологии и риторики, выраженной в понятийном аппарате. До сих пор он опирается на западноевропейские, а затем американские базовые понятия, трактующие устройство современного общества по рыночно-капиталистическому и демократическому образцу, модернизацию и прогресс, отвергая при этом другие возможные подходы. Поэтому в контекстах выстраивания глобального диалога ставится вопрос о разработке нового научного языка, отражающего обновление эпистемологии через включение, на основе принципов «эпистемической справедливости», мировоззрения ранее маргинализированных групп и периферийных направлений социального дискурса [*Кирдина-Чэндлер*, 2023, С. 4].

Однако другая сторона проблемы состоит в том, что современная наука со всеми её эпистемологическими, институциональными, этическими и т.д. основаниями является продуктом именно западной цивилизации — античной логики, ренессансного эксперимента, просвещенческой культуры сомнения и дискуссии. Не умаляя достижений других цивилизаций в познании мира, а также возможности других форм знания, таких как мифология, религия, повседневное знание и др., надо признать, что именно наука стала одной из движущих сил развития современного общества. Не станет ли пересмотр её оснований в угоду «планетарному сознанию» [*Плейерс*, 2023. С. 17], если он реально состоится, отказом от науки как особой формы знания с его специфической эпистемологией и институциональной организацией? Некоторые критики «эпистемической справедливости» и «постколониального сознания» как продуктов прикладного поворота постмодернизма с его плюрализмом знания как «языковых игр» (Ж.-Ф. Лиотар) и контекстуальностью истины считают, что это именно так и будет [*Плакроуз, Линдси,* 2020. С. 51–53]. Примером «эпистемической справедливости» в действии являются требования уравнять значимость универсального методологически выверенного и теоретически обоснованного научного знания с повседневным опытом, мистикой, магией, локальными картинами мира, а то и принизить его [Там же]. Критики утверждают, что «эпистемическая справедливость» к ранее «незамеченным и отвергаемым» ведёт к репрессиям в отношении прежних лидеров, представителей классической науки как «знания угнетателей», о чём свидетельствуют и данные о росте санкций в отношении американских учёных за их высказывания [*Кирдина-Чэндлер*, 2023. С. 7].

Исследования показывают, что сегодня среди российских учёных высок уровень толерантности к плюрализму форм знания, т.е. противостояние, например, науки и религии перестало быть проблемой, как и отошла в прошлое борьба с «лженауками» [*Зарубина*, 2025. С. 57]. Иногда встречаются даже призывы к сотрудничеству науки с теологией ради

«гуманизации научно-технического прогресса» и «преодоления вызовов устойчивому развитию» [*Кравченко*, 2022. С. 480–482]. Всё это свидетельствует о существенных сдвигах в восприятии науки российскими учёными, однако ещё не говорит об их готовности к интеграции с другими формами знания ни в целях преодоления эпистемологического и институционального западоцентризма, ни ради следования «периферийному повороту» и «эпистемической справедливости».

Российская наука не нуждается в «эпистемической справедливости», поскольку изначально строилась на тех же познавательных и организационных принципах, что и западноевропейская, приобретая по мере развития методологическую и институциональную специфику, которая уже достаточно хорошо изучена. Последующие наукометрические заимствования, трансформации условий публикационной деятельности, их влияние на качество научных результатов также являются предметом исследований [*Рубинштейн, Чуковская*, 2026b], как и влияние внедрения искусственного интеллекта в научную деятельность, вызывающее к жизни новые проблемы эпистемологического и институционального плана (см., например: [*Рубинштейн, Чуковская,* 2026a; *Голоухова, Куманцов*, 2026]). Эти проблемы являются общими для всех, в то же время в контекстах каждой национальной науки они приобретают особое смысловое наполнение.

Опыт прошедших десятилетий показал, что прямое заимствование эпистемологии, методологических подходов, методов исследований и представления научных результатов, а также и наукометрических стандартов, ведёт к вторичности, закреплению периферийного статуса российской науки и потенциально — к потере уже достигнутых оригинальных результатов [*Истомин, Байков*, 2015. С. 116]. Этот опыт свидетельствует о том, что необходим поиск оптимального сочетания международных стандартов научных исследований и представления научных результатов с подходами, сложившихся в российской науке в процессе её длительного и непростого исторического развития. Разработка новых механизмов представления научных результатов российских учёных мировому научному сообществу — одна из важнейших задач [*Кирдина-Чэндлер*, 2023. С. 11]. В новых условиях описанная на наших фокус-группах особенность современных учёных, состоящая в самопиаре, создании собственного бренда, активном самостоятельном продвижении своих результатов на всех доступных уровнях, включая международные, может служить продвижению российской науки.

Особенность современной ситуации состоит в том, что при «отмене» коммуникаций и коллабораций на институциональных уровнях индивидуальные контакты между учёными могут продолжаться и развиваться. Однако по-прежнему в центре обсуждения остаётся попытка решения проблемы встраивания российской науки в мировую, а не определения, что же такое собственно российские социально-гуманитарные науки, каковы их эпистемологические, методологические, этические характеристики, место и миссия в обществе. Сущностное самоопределение российского научного сообщества, занятого в сфере социальных и гуманитарных наук, (а заодно и определение особенностей собственно российского общества и государства) могло бы способствовать и научным прорывам, и росту интереса к ним в мире.

Заключение

Как показало наше исследование, российские учёные осознают свою профессиональную идентичность через специфику своей деятельности и соотнесение с мировым научным сообществом и формами интеграции в него. Западная наука, являющаяся сегодня ядром мировой науки, представляет для них, независимо от принадлежности к условным лагерям «космополитов-модернизаторов» или сторонников научного «суверенитета», точкой самореференции, что обусловлено исторической колеёй развития отечественной

науки. Рефлексия нововведений, в первую очередь организационных и наукометрических, условий представления научных результатов, позволяет выявить области рисков для развития отечественной науки, понимаемого как встраивание в мировую науку и мировое признание.

Однако современные геополитические и культурные, эпистемологические и другие вызовы требуют идти дальше. Не решённые со времён дискуссий 2000-х гг. проблемы специфики российских социально-гуманитарных наук, идентичности, целей, этических и институциональных основ работы учёных сейчас приобретают особую актуальность. Однако, как показывают результаты исследования, они пока не осознаются научным сообществом в полной мере. Можно сделать вывод, что идентичность профессиональной группы «российские учёные» пока формируется через адаптацию к трансформациям социальных и институциональных условий деятельности — коллективный характер, рост бюрократии и т.п., а не через углубление понимания её сущностных эпистемологических и этических характеристик.

Можно сделать вывод, что узкая специализация как тренд развития современной науки приводит к тому, что исследования в области истории и теории науки, её этики, эпистемологии и методологии становятся предметом внимания заинтересованных специалистов, в то время как исследователи других предметных областей не проявляют к ним интереса и не осмысливают фиксируемые ими трансформации современной науки как компонент собственной меняющейся профессиональной идентичности. Живя своей профессиональной деятельностью каждый день, люди перестают задумываться о её сущности и сосредотачиваются на повседневной адаптации к меняющимся условиям.

ЛИТЕРАТУРА

Аблажей А.М. (2018). Трансформация профессиональной идентичности учёного в условиях реформирования науки (анализ постсоветского опыта // *Сибирский философский журнал*. Т. 16. № 1. С. 102–111.

Бермус А.Г., Бучатская Ю.В и др. (2013). Провинциальная и туземная наука. Введение в дискуссию // *Антропологический форум*. № 19. С. 11–238.

ВЦИОМ. (2023). Новости: Учёный и инженер: престижность профессий. URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/obraz-uchenogo-i-inzhenera-glazami-rossijan (дата обращения: 07.08.2026).

ВЦИОМ. (2026). Новости: Российская наука сегодня. URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/rossiiskaja-nauka-segodnja?ysclid=mr9131g5c980522117 (дата обращения: 07.08.2026).

Гаврилова Е.В., Ушаков Д.В., Юревич А.В. (2016). «Местники» и «космополиты»: к вопросу о продуктивности учёных // *Социологические исследования*. № 9. С. 105–116.

Голоухова Д.В., Куманцов А.А. (2026). Восприятие и использование технологий искусственного интеллекта в научной деятельности: перспективы и барьеры внедрения // *Вестник Института социологии.* Т. 17. № 2. С. 12–33. DOI: 10.19181/vis.2026.17.2.2; EDN: TURCUZ.

Грэхэм Л. (1998). *Очерки истории российской и советской науки.* — М.: Янус-К.

Зарубина Н.Н. (2025) Учёные о вызовах этическим основаниям деятельности российского научного сообщества // *Социологические исследования*. № 2. С. 52063. DOI: 10.31857/S0132162525020053.

Ионин Л.Г. (2022). *Драма жизни Макса Вебера.* — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.

Истомин И., Байков А. (2015). Сравнительные особенности российских и международных научных журналов // *Международные процессы*. Т. 13. №2. С. 114–140. DOI: 10.17994/IT.2015.13.2.41.9.

Кирдина С.Г. (2001). Импорт концепций, прежние подходы или новые самостоятельные теории? (О состоянии фундаментальных исследований в российской социологии) // *Социологические исследования*. 2001. №8. С. 35–41.

Кирдина-Чэндлер С.Г. (2023). Запрос на глобальный диалог (заметки с юбилейного социологического конгресса // *Социологические исследования.* №12. С. 3–14. DOI: 10.31857/S013216250029332-8.

Кравченко С.А. (2022). Вызовы «современного зла» устойчивому развитию: запрос на сотрудничество научного и теологического знания // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология*. Т. 22. №3. С. 477–488. DOI: 10.22363/2313-1438-2022-24-3-477-488.

Кравченко С.А. (2023а). Диагностика рисков становления новой России: запрос на интегральное и суверенное знание в сфере социально-политических наук // *Полис. Политические исследования*. № 3. С. 165–180. DOI: 10.17976/jpps/2023.03.12. EDN: IRPWDE.

Кравченко С.А. (2023b). Геополитические вызовы и отечественная социология // *Социологические исследования*. № 2. С. 51–62.

Мирская Е.З. (1995). Человек в науке // *Социальная динамика современной науки.* — М.: Наука. С. 21–38.

Нарезают ли российские учёные салями? (2019). Гуманитарные науки — Индикатор 04.06.2019. URL: https://indicator.ru/humanitarian-science/narezayut-li-rossijskie-uchenye-salyami.htm (дата обращения: 09.07.2026).

Носкова А.В. (2026). Профессиональное благополучие в науке с позиции эвдемонистического подхода // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология*. Т. 26. № 1. С. 130–141. DOI: 10.22363/2313-2272-2026-26-1-130-141. EDN: QNYHNU.

Носкова А.В., Голоухова Д.В., Кузьмина Е.И. (2025). Профессиональное благополучие российских учёных: проблемы измерения, компоненты и результаты эмпирического исследования // *Социологические исследования*. № 7. С. 80–93. DOI: 10.31857/S0132162525070085.

Плакроуз Х., Линдси Дж. (2020). *Циничные теории. Как все стали спорить о расе, гендере и идентичности и что в этом плохого.* — М.: Individuum.

Плейерс Дж. (2023). Глобальная социология — это возобновление глобального диалога // *Социологические исследования*. № 12. С. 15–18. DOI: 10.31857/S013216250029333-9.

Плискевич Н.М. (2016). «Path dependence» и проблемы модернизации мобилизационного типа // *Мир России*. Т. 25. № 2. С. 123–143.

Плюснин Ю.М. (1999). «Лишние люди» в науке. Опыт социально-психологического расследования // *Науковедение*. № 1. С. 1–19.

Радаев В. (2000). Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // *Pro et Contra*. Т. 5. № 3. С. 202–214.

Розов Н.С. (2016). «Провинциализм», «туземство» и факторы интеллектуальной «столичности» в социальном познании // *Социологический журнал*. Т. 22. № 1. С. 8–25.

Рубинштейн А.Я., Чуковская Е.Э. (2026a). Научная деятельность в цифровую эпоху: производство и распространение знания // *Вопросы теоретической экономики*. №1. С. 7–21. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_1_7_21.

Рубинштейн А.Я., Чуковская Е.Э. (2026b). Распространение знания и научные журналы в зеркале социологического исследования // *Вопросы теоретической экономики*. №2. С. 7–25. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_2_7_25.

Соколов М.М., Титаев К.Д. (2013). Провинциальная и туземная наука // *Антропологический форум*. № 19. С. 239–275.

Судас Л.Г., Юрасова М.В. (2006). «Синдром своеобразия» российской науки преодолен? // *Вестник Российской академии наук*. Т. 76. № 6. С. 21–27.

Темницкий А.Л. (2024). Мотивация и проблема продуктивности научной деятельности российских учёных // *Социологические исследования.* № 3. С. 28–43.

Титаренко Л.Г. (2011). Национальное и наднациональное в социологии // *Социологические исследования*. № 1. С. 22–29.

Фомин Д.А. (2011). Академизм: границы занятия в рамках возможностей // *Terra Economicus.* Т. 9. № 4. С. 88–115.

Юревич А.В., Цапенко И.П. (2012). Фетишизм статистики: количественная оценка вклада российской социогуманитарной науки в мировую // *Социология науки и технологий*. Т. 3. № 3. С. 7–23. EDN: PNCFEZ.

Ядов В.А. (2008). Для чего нужна сегодня национальная русская социология? // *Социологические исследования*. № 4. С. 16–20.

REFERENCES

Ablazhey A.M. (2018). Transformation of a Scientist's Professional Identity in the CONDITIONS OF SCIENCE REFORMS (Analysis of the Post-Soviet Experience)] // *Siberian Journal of Philosophy*. Vol. 16. № 1. Pp. 102–111. (In Russ.).

Bermus A.G., Buchatskaya Yu.V., et al. (2013). Provincial and Indigenous Science: An Introduction to the Discussion.] // *Antropologicheskiy forum*. No. 19. Pp. 11–238. (In Russ.).

Do Russian scientists slice salami? (2019). Humanities — Indicator. 04.06.2019. URL: https://indicator.ru/humanitarian-science/narezayut-li-rossijskie-uchenye-salyami.htm (access date: 9.07.2026). (In Russ.).

Fomin D.A. (2011). Academicism: Border Employment Opportunities Within] // *Terra Economicus*. Vol. 9. No. 4. Pp. 88–115. (In Russ.).

Gavrilova E.V., Ushakov D.V., Yurevich A.V. (2016). "Localists" and "Cosmopolitans": On the Issue of Scientists' Productivity] // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 9. Pp. 105–116. (In Russ.).

Golouhova D.V., Kumantsov A. A. (2026). Perception and Use of AI Technologies in Scientific Research: Prospects and Obstacles] // *Vestnik Instituta Sotsiologii.* Vol. 17. No. 2. Pp. 12–33. DOI: 10.19181/vis.2026.17.2.2. EDN: TURCUZ. (In Russ.).

Grjehjem L. (1998). *Essays on the history of Russian and Soviet science.* — M.: Yanus-K. (In Russ.).

Ionin L.G. (2022). *The Drama of Max Weber's Lief.* — M.: Delo RANEPA. (In Russ.).

Istomin I., Baykov A. (2015). Russian and International Publication Practices: a Comparative study of IR Scholarly Journals // *Mezhdunarodnye protsessy*. Vol. 13. No 2. Pp. 114–140. DOI: 10.17994/IT.2015.13.2.41.9. (In Russ.).

Kirdina S.G. (2001). Import of concepts, previous approaches or new independent theories? (On the state of fundamental research in Russian sociology) // *Sotsiologicheskiye issledovaniya* 2001. No. 8. Pp. 35–41.

Kirdina-Chandler S.G. (2023). Request for Global Dialogue (Notes from the XX World Sociological Association Congress) // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 12. Pp. 3–14. DOI: 10.31857/S013216250029332-8. (In Russ.).

Kravchenko S.A. (2022). Challenges of «modern evil» for the sustainable development: A request for cooperation of scientific and theological knowledge // *Vestnik Rossijskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Sociologiya*. Vol. 22. No. 3. Pp. 477–488. DOI: 10.22363/2313-2272-2022-22-3-477-488. (In Russ.).

Kravchenko S.A. (2023a). Diagnosing the Risks of Emerging a New Russia: The Demand for Integral and Sovereign Knowledge in the Sphere of Socio-Political Sciences // *Polis. Politicheskiye issledovaniya*. No. 3. Pp. 165–180. DOI: 10.17976/jpps/2023.03.12. EDN: IRPWDE. (In Russ.).

Kravchenko S.A. (2023b). Geopolitical Challenges and Domestic Sociology // *Sociological Studies*. No. 2. Pp. 51–62. (In Russ.).

Mirskaya E.Z. (1995). Man in Science // *Social Dynamics of Modern Science.* — M.: Nauka. Pp. 21–38. (In Russ.).

Noskova A.V. (2026). Professional well-being in science: An eudaimonic perspective. // *Vestnik Rossijskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Sociologiya.* Vol. 26 No. 1. Pp. 130–141. DOI: 10.22363/2313- 2272-2026-26-1-130-141. EDN: QNYHNU. (In Russ.).

Noskova A.V., Goloukhova D.V., Kuzmina E.I. (2025). Professional Well-being of Russian Scholars: Mdological Issues and Results of Sociological Measurements // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 7. Pp. 80–93. DOI: 10.31857/S0132162525070085. (In Russ.).

Pleyers G. (2023). Global Sociology as a Renewed Global Dialogue // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 12. Pp. 15–18. DOI: 10.31857/S013216250029333-9. (In Russ.).

Pliskevich N.M. (2016). «Path Dependence» and the Problem of Modernization from Above // *Mir Rossii*. Vol. 25. No. 2. Pp. 123–143. (In Russ.).

Pluckrouse H., Lindsay J. (2020). *Cynical Theories: How Everyone Started Arguing About Race, Gender, and Identity, and What's Wrong With It.* — M.: Individuum. (In Russ.).

Plyusnin Yu.M. (1999). "Superfluous People" in Science. An Experience of Social-Psychological Investigation // *Naukovedeniye*. No. 1. Pp. 1–19. (In Russ.).

Radaev V. (2000). Is There a Chance to Create a Russian National Theory in the Social Sciences? // *Pro et Contra*. Vol. 5. No. 3. Pp. 202–214. (In Russ.).

Rozov N.S. (2016). «Provincialism», «Nativity», and Intellectual Factors of "Capitalness" in Social Cognition // *Sotsiologicheskiy zhurnal*. Vol. 22. No. 1. Pp. 8–25. (In Russ.).

Rubinstein A.Ya., Chukovskaya E.E. (2026a). Scientific Activityes in the Digital Age: Production and Dissemination of Knowledge // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 1. Pp. 7–21. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_1_7_21. (In Russ.).

Rubinstein A.Ya., Chukovskaya E.E. (2026b). Dissemination of Knowledge and Scientific Journals in the Mirror of Sociological Research // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №2. Pp. 7–25. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_2_7_25. (In Russ.).

Sokolov M.M., Titaev K.D. (2013). Provincial and Indigenous Science // *Antropologicheskiy forum*. No. 19. Pp. 239–275. (In Russ.).

Sudas L.G., Yurasova M.V. (2006). Has the "originality syndrome" of Russian science been overcome? // *Vestnik Rossiyskoy akademii nauk*. Vol. 76. No. 6. Pp. 21–27. (In Russ.).

Temnitskiy A.L (2024). Russian Scientists' Motivation and Research Performance Issue // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 3. Pp. 28–43. (In Russ.).

Titarenko L.G. (2011). National and supranational in sociology // *Sotsiologicheskie issledovaniya.* No. 1. Pp. 22–29. (In Russ.).

VCIOM (2023). News: The Scientist and the Engineer — The Prestige of the Professions. URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/obraz-uchenogo-i-inzhenera-glazami-rossijan (access date: 7.06.2026). (In Russ.).

VCIOM (2026). News: Russian Science Today. URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/rossiiskaja-nauka-segodnja?ysclid=mr9131g5c980522117 (access date: 06.07.2026). (In Russ.).

Yadov V.A. (2008). Why is national Russian sociology needed today? // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 4. Pp. 16–20.

Yurevich A.V., Tsapenko I.P. (2012). The Fetishism of Statistics: Quantifying the Contribution of Russian Social and Humanitarian Science to Global Science // *Sotsiologiya nauki i tekhnologiy.* Vol. 3. No. 3. Pp. 7–23. EDN: PNCFEZ. (In Russ.).

Zarubina N.N. (2025). Scientists on the challenges to the regulatory framework of the russian scientific community // *Sotsiologicheskie issledovaniya*. No. 2. Pp. 52–63. DOI: 10.31857/S0132162525020053. (In Russ.).

Зарубина Наталья Николаевна
ORCID: 0000-0001-8120-3376
n-zarubina@yandex.ru

Natalya Zarubina
Dr. Sc. (Philos.), Prof., Professor of Department of Sociology MGIMO University (Moscow)
ORCID: 0000-0001-8120-3376
n-zarubina@yandex.ru

WHAT DOES IT MEAN TO BE A RUSSIAN SCIENTIST TODAY? (Based on Discussions and Empirical Research)

Abstract. The article addresses the problem of identifying Russian scholars in the social sciences and humanities as a professional group in the context of recent geopolitical challenges, as well as the transformation of science as a social institution and a form of knowledge. The article is based on the results of an analysis of focus group studies of Russian scholars conducted in 2023, as well as discussions on the specifics of Russian science and its place in global science from the 1990s to the 2020s. It is shown that the issue of the place of Russian scholars in the global scientific community, as well as the relationship between the universal theoretical and methodological foundations of social and humanitarian research (borrowed from the West) and the specific problems faced by Russian scholars, has been a subject of discussion over the past three decades. For various segments of the Russian scientific community — labelled as «localists» and «cosmopolitans» (A. V. Yurevich et al.), «natives» and «provincials» (M. M. Sokolov et al.), etc. — self-referencing in relation to the global scientific community and a focus on finding ways to integrate into global science are equally characteristic. At the same time, understanding the features of the Russian scientific community, as well as Russian social and humanitarian science as a whole, is more of a subject for research by historians of science rather than a topic of everyday reflection among professionals. They see their mission as researching and solving the problems of Russian society, viewing them as local manifestations of common problems, rather than as studying the specifics of Russian society and developing an appropriate methodology for this purpose. A new, yet poorly reflected-upon challenge for Russian scholars appears to be the concepts of «epistemic justice» and the «peripheral turn» promoted by the Western scientific community. These concepts involve declaring a rejection of the dominance of Western epistemology in modern science and embracing the worldviews and cognitive strategies of peripheral, marginal groups and cultures of the Global South. However, in practice, they represent a blurring of the epistemological and institutional principles of science as a specific form of cognition.

Keywords: *socio-professional group, scholars, contemporary scholars, Russian scholars, world science, institutions, scientometrics, epistemology, «peripheral turn»*
JEL: O39.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.В. Каравай
к. соц. н., старший научный сотрудник,
Институт социальной политики НИУ ВШЭ (Москва)

МЕЖГРУППОВЫЕ И ВНУТРИГРУППОВЫЕ КОМПОНЕНТЫ ЗАРПЛАТНОГО НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ: ОПЫТ ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА[1]

Аннотация. В статье анализируется структура зарплатного неравенства в России через соотношение межгрупповых и внутригрупповых компонент. Агрегированные показатели дифференциации оплаты труда не позволяют понять, какая часть неравенства связана с наблюдаемыми различиями между социально-демографическими, профессиональными, отраслевыми и территориальными группами работников, а какая сохраняется внутри этих групп. Образование и стаж также позволяют описать лишь часть различий в заработках между работниками. При этом остающаяся внутригрупповая дифференциация может быть связана как с ненаблюдаемыми индивидуальными различиями, так и со спецификой конкретных рабочих мест, предприятий и локальных рынков труда. В качестве основного аналитического инструмента исследования выступила декомпозиция индекса Тейла, обладающего свойством аддитивной разложимости на межгрупповую и внутригрупповую компоненты. Эмпирическую базу составляют данные ФСГС РФ и Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ разных лет. Рассматривались восемь факторов, связанных с зарплатным неравенством. Кроме того, была сделана вложенная декомпозиция по сочетаниям этих факторов. Результаты показывают, что в разные периоды устойчивый каркас межгрупповой дифференциации формируют различия средних заработков между типами поселений, отраслями и профессиональными группами, тогда как вклад других факторов в 2024 г. был заметно ниже или даже минимальным. Вместе с тем даже совокупный вклад этих трёх ведущих факторов, по нашим данным, объясняет около половины общего зарплатного неравенства, а значит, его заметная часть формируется внутри достаточно детализированных групп работников и не обусловлена только межрегиональными, межотраслевыми и межпрофессиональными различиями.

Ключевые слова: *зарплатное неравенство, рынок труда, индекс Тейла, структура неравенства, декомпозиция неравенства, остаточное неравенство.*
JEL: D31, J21, J31, J24, J41
УДК: 001.3, 316.6
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_140_158
© А.В. Каравай, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Каравай А.В.* Межгрупповые и внутригрупповые компоненты зарплатного неравенства в России: опыт эмпирического анализа // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 140–158. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_140_158.
FOR CITATION: *Karavay A.* Between-Group and Within-Group Components of Wage Inequality in Russia: an Empirical Analysis // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 140–158. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_140_158.

[1] Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ (HSE-BR-2025-012).

Введение

Неравенство в оплате труда — сложное и внутренне неоднородное явление, включающее как различия средних заработков между социально-демографическими, профессиональными, отраслевыми и территориальными группами работников, так и дифференциацию внутри этих групп. Такое разграничение имеет не только описательное, но и аналитическое значение, поскольку межгрупповая компонента в большей степени связана с действием наблюдаемых структурных факторов, тогда как внутригрупповая отражает влияние неявных механизмов формирования заработной платы, включая межфирменную неоднородность, локальные различия спроса на труд и практики его неформальной оплаты. В выпущенном в середине 2026 г. отчёте Международной организации труда[1] также подчёркивается, что даже при общем снижении неравенства заработков во многих странах сохраняется значительная внутренняя неоднородность его источников, а вклад отдельных факторов в общую дифференциацию существенно различается по национальным рынкам труда и сегментам занятости. Соответственно, снижение агрегированных показателей неравенства не снимает вопроса о его внутренней структуре и о соотношении межгрупповых и внутригрупповых компонент.

Россия отличается от других стран сочетанием специфического институционального устройства рынка труда и особой динамики зарплатного неравенства. Для постсоветского периода изначально было характерно сочетание слабых формальных институтов регулирования рынка труда, высокой доли неформальной и полуформальной занятости, а также значительной межрегиональной и межотраслевой дифференциации. При этом адаптация к макроэкономическим шокам происходила преимущественно за счёт гибкости заработной платы и объёма рабочего времени, а не традиционного для многих других экономик изменения уровня безработицы. Траектория динамики зарплатного неравенства, сочетающая высокий исходный его уровень в 1990-е гг., длительный период его снижения с постепенным замедлением темпов этого снижения в последние годы на фоне сохраняющейся институциональной неоднородности рынка труда и частых внешних шоков, делает российский случай методологически показательным для анализа структуры неравенства и соотношения его межгрупповых и внутригрупповых компонент.

Целью настоящего исследования стала попытка оценить структуру неравенства заработков в России в середине 2020-х гг. через выделение его межгрупповой и внутригрупповой компонент и их динамики в течение предшествующего десятилетия. Соответственно, в работе анализируется вклад социально-демографических, профессиональных, отраслевых и территориальных различий в общую дифференциацию заработков, а также определяется та её часть, которая не объясняется наблюдаемыми характеристиками работников и потому может рассматриваться как остаточная. Такой подход позволяет включиться в продолжающуюся дискуссию о пределах объяснительной силы стандартных характеристик человеческого капитала, о роли структурных особенностей рынка труда и о содержательной интерпретации остаточного неравенства как индикатора ненаблюдаемых механизмов формирования заработной платы.

[1] «Inequalities in the world of work». 23 июня 2026. Официальный сайт Международной организации труда. URL: https://www.ilo.org/publications/inequalities-world-work (дата обращения: 28.06.2026).

Теоретическая основа исследования[2]

Традиция анализа неравенства заработков восходит к минцеровской модели, связывающей уровень оплаты труда с образованием и профессиональным опытом работника [*Mincer*, 1958]. Длительное время именно «объяснённая» часть дисперсии заработков рассматривалась как основная исследовательская цель. Однако с 1990-х гг. всё большее внимание стало привлекать так называемое «остаточное» неравенство, т.е. разброс заработков внутри групп работников с одинаковыми наблюдаемыми характеристиками. Так, было показано, что значительная часть роста внутригрупповой дисперсии заработков в США в 1973–2003 гг. была обусловлена не ростом вознаграждения за ненаблюдаемые навыки, а изменением состава рабочей силы [*Lemieux,* 2006]. Это разграничение принципиально для анализа динамики неравенства, поскольку она может быть результатом как композиционных сдвигов, т.е. изменений в составе занятых по наблюдаемым характеристикам, так и изменения рыночной отдачи от различных характеристик работников.

Если говорить о роли институтов рынка труда, то можно выделить несколько направлений исследований. Прежде всего снижением реальной минимальной заработной платы после ослабления профсоюзов объяснялась существенная часть роста неравенства заработков в США [*DiNardo, Fortin, Lemieux*, 1996]. Кроме того, в сравнительной перспективе широкий охват коллективными переговорами и координация переговорного процесса систематически связывались с меньшим размахом распределения заработков [*Jaumotte, Osorio Buitron,* 2015; *Bosch,* 2009; *Thewissen, van Vliet, Wang,* 2018]. При этом влияние институтов редко бывает равномерным. В случае, когда коллективные договоры и трудовые гарантии защищают преимущественно постоянно занятых, а неформально занятые и работники с нестандартными контрактами остаются вне их действия, институты в первую очередь сокращают неравенство внутри формального сектора, но не устраняют разрыв между ним и неформальным сектором рынка труда [*Arranz, Fernández-Macías, García-Serrano,* 2021]. Это значит, что формальность трудоустройства может быть связана с сегментом, обладающим более сжатым распределением заработков, но при этом оставаться статистически малозначимой, если основные каналы дифференциации оплаты труда действуют через специфику предприятий, отрасль, профессию или территориальную принадлежность.

Отдельная исследовательская традиция связывает формирование заработков с экономическим положением предприятий. Модели с фиксированными эффектами позволяют разложить дисперсию заработков на компоненты, связанные с предприятиями, работниками и их распределением по предприятиям разного типа [*Card, Heining, Kline,* 2013; *Bonhomme, Lamadon, Manresa,* 2026]. Исследования фиксируют существенные различия в оплате труда между предприятиями даже среди работников с идентичными социально-демографическими характеристиками в узко определённых отраслях и профессиях [*Dosi et al.*, 2021]. Поэтому внутригрупповая, или остаточная, компонента неравенства после учёта наблюдаемых социально-демографических и структурных признаков может отражать в том числе межфирменную гетерогенность оплаты труда и институциональные различия, не измеряемые непосредственно в большинстве социологических и статистических данных.

Описанные преимущественно западными исследователями механизмы формирования зарплатного неравенства особо актуальны для российских условий. С 1990-х гг. формируется то, что принято называть «российской моделью» адаптации рынка труда

[2] При поиске и систематизации академических источников для теоретического и методологического разделов статьи использовались ИИ-инструменты Perplexity, Claude, Google Scholar Laboratory и Asta Ai2. Все используемые в статье научные источники, а также релевантность их содержания теме статьи были верифицированы автором.

к новым условиям, когда предприятия компенсируют негативное влияние макроэкономических шоков преимущественно через снижение реальных заработков и сокращение рабочего времени, а не через увольнения. Такая гибкость помогает избегать резкого роста безработицы, с постепенным ростом зарплат по мере улучшения экономического климата. Однако издержки этой модели — низкий охват работников коллективными переговорами и высокая зависимость оплаты труда от финансового положения конкретного предприятия, а не от отраслевых или региональных тарифных соглашений [*Капелюшников,* 2001; *Gimpelson, Kapeliushnikov,* 2011]. В таких условиях межфирменные различия оплаты труда могут быть существенным источником внутригруппового неравенства, не поддающегося прямой оценке при отсутствии показателей, связанных с описанием специфики политики работодателя и предоставляемых им рабочих мест.

Российский рынок труда на протяжении постсоветского периода пережил неоднозначные изменения в распределении трудовых доходов. Пик неравенства пришёлся на начало 2000-х гг., когда индекс Джини для заработных плат превысил 0,5, а затем, с началом экономического роста и институциональных преобразований, началась фаза устойчивого снижения неравенства — до 0,35 к 2016 г. В целом в период 2005–2019 гг. индекс Джини для заработных плат снизился почти на 40%, с 0,48 до 0,30, хотя в конце рассматриваемого периода темпы снижения неравенства замедлились [*Лукьянова*, 2024]. Несмотря на эту динамику, Россия сохраняет высокий по международным меркам уровень дифференциации заработков. Снижение неравенства заработков в 2000-х гг. в значительной степени определялось изменениями в оценке рынком труда различных характеристик работников, а не изменениями в составе рабочей силы. Среди наиболее значимых факторов сжатия распределения зарплат выделяются рост МРОТ, сокращение отраслевых премий, повышение образовательного уровня занятых при одновременном снижении премии за образование, сокращение межрегиональных разрывов, а также разницы в заработках в городе и в сельской местности [*Calvo, López-Calva, Posadas*, 2015; *Лукьянова*, 2024]. Эмпирические исследования по России показывают, что региональная принадлежность стабильно выступает одним из ведущих источников межгруппового неравенства заработков [*Овчарова, Попова, Рудберг,* 2016; *Гагарина, Болотов*, 2021]. Отраслевая принадлежность и профессиональный статус играют существенную, но вторичную роль, тогда как прямой эффект пола, рассматриваемый отдельно от профессионального и отраслевого деления, объясняет сравнительно небольшую долю общего неравенства [*Malkina,* 2019; *Овчинников, Малкина,* 2019]. Следовательно, замедление сокращения неравенства после 2018–2019 гг. следует связывать прежде всего с изменениями в отдаче от наблюдаемых характеристик работников, включая образование, отраслевую принадлежность и тип поселения, а не только с изменением структуры занятости.

Вклад формальной занятости в объяснённую часть российского неравенства, согласно имеющимся оценкам, пренебрежимо мал по сравнению с региональными и отраслевыми факторами [*Малкина*, *Овчинников*, 2022]. Этот результат не означает отсутствия различий между формальной и неформальной занятостью, но указывает, что на уровне совокупного распределения заработков основные наблюдаемые каналы дифференциации связаны прежде всего с территориальной, отраслевой и профессиональной структурой занятости. Региональные различия значимы и в контексте неравенства возможностей. По оценкам, основанным на данных выборочного наблюдения Росстата, неравенство возможностей, связанное с полом, возрастом, размером населённого пункта и отсутствием высшего образования, объясняет не менее одной пятой совокупной дифференциации заработков. При этом межрегиональная неоднородность по неравенству возможностей выше, чем по общей дифференциации трудовых доходов [*Гвоздева, Баринова,* 2024].

В результате в рассмотренных нами исследованиях различают два взаимосвязанных уровня зарплатного неравенства, первый из которых связан с межгрупповыми различиями,

обусловленными наблюдаемыми социально-демографическими и структурными характеристиками работников, а второй — с внутригрупповой дисперсией, сохраняющейся после учёта факторов из первой категории. Для российского рынка труда особенно важно не сводить последнюю компоненту зарплатного неравенства исключительно к индивидуальным ненаблюдаемым качествам работников, так как она также может отражать различия в экономическом положении и политике формирования зарплат на отдельных предприятиях, а также неравномерное действие институтов трудового регулирования. Формальность занятости в этой логике выступает не универсальным самостоятельным предиктором уровня заработков, а индикатором включённости работника в определённый сегмент рынка труда, и её вклад следует оценивать наряду с регионом, отраслью, профессией, типом поселения и другими структурными характеристиками. Поэтому эмпирический анализ должен устанавливать не только, какая доля общего неравенства связана с наблюдаемой неоднородностью состава занятых, но и насколько велика остаточная компонента и как меняется соотношение этих составляющих во времени. Существующие оценки достаточно подробно описывают структуру и динамику зарплатного неравенства преимущественно до 2019 г. Однако последующее пятилетие включало несколько масштабных макроэкономических шоков и структурных сдвигов в экономике. Пандемия COVID-19, перестройка хозяйственных и внешнеэкономических связей в условиях геополитической конфронтации, а также усиливающийся дефицит рабочей силы могли изменить как состав занятых, так и рыночную отдачу от их характеристик, а следовательно — соотношение межгрупповой и остаточной компонент неравенства.

Методология и эмпирическая база исследования

Для описания динамики неравенства заработков в данной работе используется набор взаимодополняющих показателей, фиксирующих различные свойства зарплатного распределения как по отдельным работникам (социологические данные), так и усреднённого по отраслям, регионам и профессиональным группам. В первую очередь мы использовали описательные метрики, отражающие специфику самого распределения. Так, децильные коэффициенты дифференциации (например, D9/D1, D9/D5), определяемые как соотношение пороговых значений заработков в соответствующих процентилях распределения, позволяют зафиксировать разрывы на разных участках шкалы и определить, где концентрируется основная часть неравенства. Индекс Джини характеризует степень концентрации заработков во всём распределении и позволяет сопоставлять общий уровень дифференциации с результатами предшествующих исследований. Наконец, соотношение максимального и минимального показателей фиксирует амплитуду их разрыва в статистических данных [*Cowell,* 2011; *Trapeznikova,* 2019].

Ни один из перечисленных описательных показателей не позволяет непосредственно выделить вклад наблюдаемых социально-демографических и структурных различий в совокупное неравенство заработков. Для этой цели в работе используется индекс Тейла. Его принципиальное преимущество состоит в аддитивной декомпозируемости, когда совокупное неравенство может быть представлено как сумма межгрупповой компоненты, связанной с различиями средних заработков между выделенными группами, и внутригрупповой компоненты, отражающей разброс заработков внутри этих групп [*Theil,* 1967; *Shorrocks*, 1984]. Тем самым декомпозиция индекса Тейла позволяет оценить, какая часть неравенства статистически связана с различиями по полу, возрасту, образованию, типу поселения, отрасли, профессии и форме занятости, а какая сохраняется внутри соответствующих категорий работников (см. Приложение 1).

Анализ масштабов, динамики и структуры зарплатного неравенства проводился на данных ФСГС РФ и Российского мониторинга экономического положения и здоровья

населения НИУ ВШЭ[3] (РМЭЗ НИУ ВШЭ) разных лет, с упором на данные 2024 г., для сопоставимости статистических и социологических показателей (см. Приложение 2). Поскольку данные РМЭЗ НИУ ВШЭ не репрезентативны на уровне отдельных регионов, в настоящей работе в качестве прокси территориальной дифференциации используется типология поселений [*Овчарова, Попова*, *Рудберг*, 2016].

Таким образом, теоретико-методологическая рамка исследования исходит из того, что, во-первых, стандартные переменные человеческого капитала объясняют лишь часть дисперсии заработков, а их вклад в межгрупповую компоненту неравенства структурно ограничен и не обязательно совпадает по динамике с рыночной отдачей от образования. Во-вторых, согласно опубликованным исследованиям, структурные факторы (тип поселения, отраслевая принадлежность и профессиональный статус) исторически выступают в России ведущими наблюдаемыми детерминантами различий в заработках, тогда как формальность занятости, судя по имеющимся оценкам, вносит в объяснённую часть неравенства минимальный вклад. В-третьих, значительная часть неравенства связана с внутригрупповой, или остаточной, компонентой, а её содержательная интерпретация, согласно выводам ряда авторов, должна быть связана с межфирменной гетерогенностью оплаты труда, включающей в том числе разницу в соблюдении трудового законодательства между работодателями, которая не может быть проанализирована напрямую и потому рассматривается в данной работе как ограничение исследования.

Межгрупповая и внутригрупповая дифференциация зарплатного неравенства

Анализ зарплатного неравенства в современной России целесообразно начать с оценки общей динамики оплаты труда. По данным официальной статистики ФСГС РФ, в 2018–2024 гг. среднемесячная начисленная заработная плата в России выросла более чем вдвое в номинальном и примерно в 1,3 раза в реальном выражении. Примечательно, что темпы прироста реальных заработков в этот период заметно опережали официальную инфляцию, составив 6,7% в 2023 г. и 8,6% в 2024 г. Более того, заработные платы не просто в среднем росли темпами, опережающими инфляцию, но и на фоне этого роста продолжался начавшийся ещё в начале 2000-х гг. процесс сжатия шкалы распределения заработков. Об этом свидетельствует долгосрочная динамика распределения фонда начисленной заработной платы, по данным ФСГС РФ[4], доля верхнего дециля сократилась с 36% в 2000 г. до 32% в 2025 г., а доля нижнего дециля выросла с 1 до 3%. Однако верхняя часть распределения по-прежнему аккумулировала несоразмерно большую долю фонда оплаты труда, что по-прежнему говорило о заметной величине неравенства заработных плат.

Данные РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2024 г. (N=4389) уточняют эту картину на уровне заработков, которые работники получали непосредственно «на руки» (рис. 1). Средний показатель в этот момент составлял 48,1 тыс. руб., а медиана — 40 тыс. руб. при высоком коэффициенте вариации (0,6587). Индекс Джини по выборке составил 0,32, коэффициент фондов — 6,43, а децильный коэффициент D9/D1 — 4, при этом около 8% работников получали заработную плату ниже уровня МРОТ 2024 г. Почти четверть всего зарплатного фонда аккумулировалась в 10-м дециле, свидетельствуя о концентрации неравенства именно в верхней части распределения, при том, что дифференциация в нижней части

[3] «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом Высшая школа экономики и ООО «Демоскоп» при участии Института социологии Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН. (Сайт обследования: http://www.hse.ru/rlms)

[4] «Распределение общей суммы начисленной заработной платы по 10-процентным группам работников». Официальный сайт ФСГС РФ. URL: https://rosstat.gov.ru/labour_costs (дата обращения: 28.07.2026 г.)

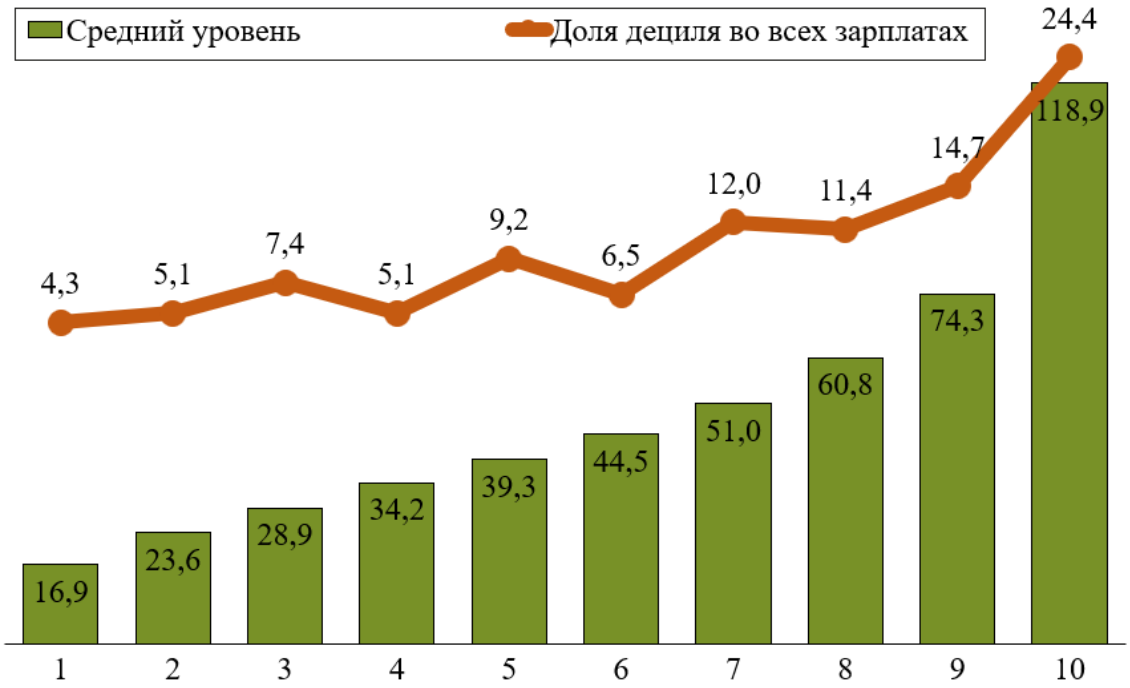


Рис. 1. Распределение среднемесячных заработных плат по децильным группам, РМЭЗ НИУ ВШЭ, 2024 г.
Источник: расчеты автора по данным РМЭЗ НИУ ВШЭ.

выражена в гораздо меньшей степени, а в средней — даже в минимальной, если сравнивать соотношение средних среднемесячных зарплат между соседними децилями.

Ключевой особенностью российского рынка труда традиционно выступает высокая значимость межрегиональных и межотраслевых разрывов. По данным ФСГС РФ[5] верхнюю часть региональной зарплатной иерархии в 2018–2024 гг. устойчиво образовывали Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Москва, Магаданская и Сахалинская области, другие северные ресурсодобывающие регионы, а также Санкт-Петербург. Наиболее высокий средний уровень начисленной заработной платы был зафиксирован в 2024 г. на Чукотке — 188,6 тыс. руб.; далее следовали ЯНАО — 163,9 тыс. руб. и Москва — 162,6 тыс. руб. В нижней части регионального распределения стабильно находились республики Северного Кавказа, Калмыкия, а также Ивановская, Тамбовская и Псковская области. Минимальный показатель в 2024 г. наблюдался в Ингушетии — 40,6 тыс. руб.; в Чеченской Республике и Дагестане он составлял, соответственно, 41,8 и 44,6 тыс. руб. Разрыв между максимальной и минимальной средней региональной заработной платой в номинальном выражении увеличился с 3,93 раза в 2018 г. до 4,65 раза в 2024 г., а в реальном выражении он достиг 5,87 раза (в ценах 2018 г.). В отличие от отношения максимального и минимального значений, межрегиональный коэффициент соотношения средних зарплат верхнего и нижнего децилей D10/D1 сокращался. Так, с 2,45 в 2018 г. он уменьшился до 2,19 в 2024 г. для номинальных зарплат, а для реальных — до 2,32 (в ценах 2018 г.). Тем самым в номинальном выражении разрыв между наиболее и наименее высокооплачиваемыми регионами оставался кратным, а устойчивость состава обеих групп указывает на структурную, а не конъюнктурную природу межрегиональных различий. В том числе свой вклад здесь вносит неодинаковая региональная инфляция, что стоит учитывать при сравнении номинальных показателей.

Экстремально высокие средние заработки сосредоточены преимущественно в малонаселённых северных субъектах. В 2024 г. на десять регионов с наибольшими средними

[5] *Источники:* Показатель «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике с 2017 г.», ЕМИСС URL: https://www.fedstat.ru/indicator/57824# (дата обращения: 28.07.2026 г.).

зарплатами приходилось 13% всех занятых (а если исключить Москву, то около 4%), тогда как на десять регионов с наиболее низкой оплатой труда — 7%. Поэтому экстремальные региональные показатели не определяют полностью структуру распределения заработков для большинства работников. Учёт показателей количества работников в субъектах РФ обусловливает тот факт, что зафиксированное нами выше снижение уровня зарплатного неравенства проявилось ещё контрастнее. Так, индекс Джини по региональным средним среднемесячным заработкам за период 2018–2024 гг. колебался в пределах примерно 0,19–0,22. Его максимум (около 0,2) пришёлся на 2020–2021 гг., после чего его значение снижалось, и в 2024 г. оно составило около 0,19 для номинальных и 0,20 для реальных заработков. Анализ межрегионального распределения показывает, что при существенных экстремальных разрывах в уровне оплаты в регионах на концах распределения, в его середине разброс не такой существенный. Таким образом, в региональном разрезе высокооплачиваемые рабочие места по-прежнему остаются редкостью, а большинство регионов не отличаются такими экстремальными разрывами.

Похожая ситуация наблюдается и в отраслевом разрезе. Несмотря на неравномерную динамику средних отраслевых заработков в 2018–2024 гг., межотраслевое неравенство всё же оставалось довольно устойчивым. Наиболее быстрый номинальный рост отмечался в сфере информации и связи (на 141%), а также в сельском хозяйстве (на 126%). Наиболее медленно оплата труда росла в культуре и спорте (на 77%), здравоохранении (на 78%) и образовании (на 83%). В 2024 г. наиболее высокие средние заработки фиксировались в финансовой и страховой деятельности (206,3 тыс. руб.), а наиболее низкие — в гостинично-ресторанном секторе (51,5 тыс. руб.). Естественно, что неравномерный рост заработков не сопровождался их выравниванием. Так, коэффициент вариации средних отраслевых зарплат к концу периода 2018–2024 гг. увеличился до 0,51 с 0,48. Соотношение между максимальной и минимальной номинальной средней заработной платой по отраслям увеличилось с 3,52 раза в 2018 г. до 4,00 раз в 2024 г. В то же время высокооплачиваемые отрасли только завышают средние показатели, слабо отражая реальную картину распределения заработков, потому что в них работает меньшинство занятого населения. Так, в 2024 г. на пять самых высокооплачиваемых отраслей приходилось 10% работающего населения, при этом меньше средней номинальной зарплаты в 87,95 тыс. руб. зарабатывали в месяц 80% россиян. Как следствие, после взвешивания отраслевых средних заработков по численности занятых межотраслевое неравенство выглядит существенно слабее, например, с учётом этого индекс Джини в 2024 г. составил 0,144. Следовательно, как и в случае с территориальным делением, высокая дифференциация средних заплат в отдельных отраслях сочетается с относительно умеренным вкладом отраслевой принадлежности в неравенство заработков работников в целом.

В профессиональной иерархии разброс между максимальными и минимальными номинальными среднемесячными зарплатами также был почти четырёхкратным (по данным ФСГС РФ[6], в 2025 г. средняя начисленная заработная плата руководителей составляла 178,0 тыс. руб., тогда как у неквалифицированных рабочих — 52,1 тыс. руб.). И такой разброс практически не изменился по сравнению с 2019 г. За тот же период номинальные зарплаты в среднем выросли на 117%, т.е. более, чем в 2 раза в большинстве профессиональных групп, за исключением специалистов среднего уровня квалификации (для которых этот рост составил 1,9 раза). Анализ статистических данных показывает, что по отдельности межрегиональные, межотраслевые и межпрофессиональные различия сопоставимы по масштабу, если исходить из рассчитанных для соответствующих групп взвешенных индексов Джини, которые находятся в диапазоне примерно 0,14-0,20. Иными словами,

[6] «Средняя начисленная заработная плата работников по профессиональным группам» Официальный сайт ФСГС РФ. URL: https://rosstat.gov.ru/labour_costs (дата обращения: 28.07.2026 г.).

средние уровни оплаты действительно различаются в зависимости от территории, отрасли и профессионального статуса, однако каждая из этих осей по отдельности создаёт лишь умеренную дифференциацию заработков.

Другая картина возникает при переходе от групповых средних к индивидуальным наблюдениям. На данных РМЭЗ НИУ ВШЭ общий индекс Джини, рассчитанный по заработкам всех работающих респондентов, а значит, включающий все срезы зарплатного неравенства, в 2024 г. составил 0,32 — почти вдвое больше, чем межпрофессиональный показатель (0,17). Он был и заметно выше межрегионального и межотраслевого индексов, рассчитанных по данным статистики. Следовательно, кратные различия между экстремальными показателями средних зарплат по регионам, отраслям и профессиям не объясняют устройство неравенства в оплате труда. Значительная его часть формируется среди работников, одновременно принадлежащих к одной и той же профессиональной группе, занятых в одной отрасли или проживающих в однотипных поселениях. Этот вывод обусловливает необходимость последующего анализа, позволяющего оценить, какая доля общего неравенства приходится на различия между наблюдаемыми группами, а какая сохраняется в качестве внутригрупповой компоненты.

Для точной оценки вклада различных факторов в формирование зарплатного неравенства было проведено разложение аддитивно декомпозируемого индекса Тейла первого порядка, который в 2024 г. на данных РМЭЗ НИУ ВШЭ составил 0,1732. Однофакторная декомпозиция по каждому из 8 параметров, представленных на рис. 2, показала, что наибольший вклад в межгрупповое неравенство вносит тип поселения, объясняющий 12,7% общего неравенства (средняя зарплата варьируется от 77,8 тыс. руб. в Москве до 37,2 тыс. руб. в сёлах). Второе и третье места делят профессиональный статус и отраслевая принадлежность (по 11,9% межгруппового вклада). Влияние переменных, связанных с индивидуальными характеристиками, оказалось существенно ниже. Так, гендерный фактор объясняет 7,7%, уровень образования — 6,4% (соотношение средних заработков работников с высшим образованием с теми, у кого отсутствует профессиональное образование, составляло лишь 1,37 раза), а возрастные когорты — 3,3%. Кроме того, формальность трудоустройства (0,3%) и наличие государственного участия в предприятии (0,8%) практически не влияют на общий уровень неравенства.

Динамика восьми однофакторных декомпозиций с 2013 по 2024 гг. показывает, что и на наших данных в рассматриваемые годы относительно наибольший вклад в зарплатное неравенство вносили тип поселения, отраслевая принадлежность и профессиональный статус. Как показано на рис. 2, их значения оставались в диапазоне примерно 8-14% общего индекса Тейла. При этом внутри данной тройки произошла смена относительного веса факторов: вклад профессионального статуса, достигавший 13,9% в 2016 г., снизился до 11,9% в 2024 г., тогда как отраслевая компонента после минимума 8,3% в 2021 г. также выросла до 11,9%. Одновременно вклад образования сократился с 9,1 до 6,4%, а гендерный немного увеличился с 6,1 до 7,7%, превысив показатель образовательного фактора в последней наблюдаемой волне. Возрастной фактор был практически стабилен, а различия по наличию государственного участия и формальности занятости к 2024 г. стали минимальны.

Таким образом, однофакторный анализ фиксирует устойчивую роль поселенческой, отраслевой и профессиональной дифференциации в формировании межгрупповой компоненты зарплатного неравенства. Каждый показатель отражает различия средних заработков между группами, выделенными по одному признаку, и потому потенциально частично включает и эффекты их пересечения, например концентрацию определённых профессий и отраслей в разных типах поселений. Следовательно, выявленная иерархия факторов показывает относительную значимость отдельных измерений неравенства, но не отвечает на вопрос о роли их комбинации, и для этого необходима вложенная декомпозиция по пересечениям признаков.

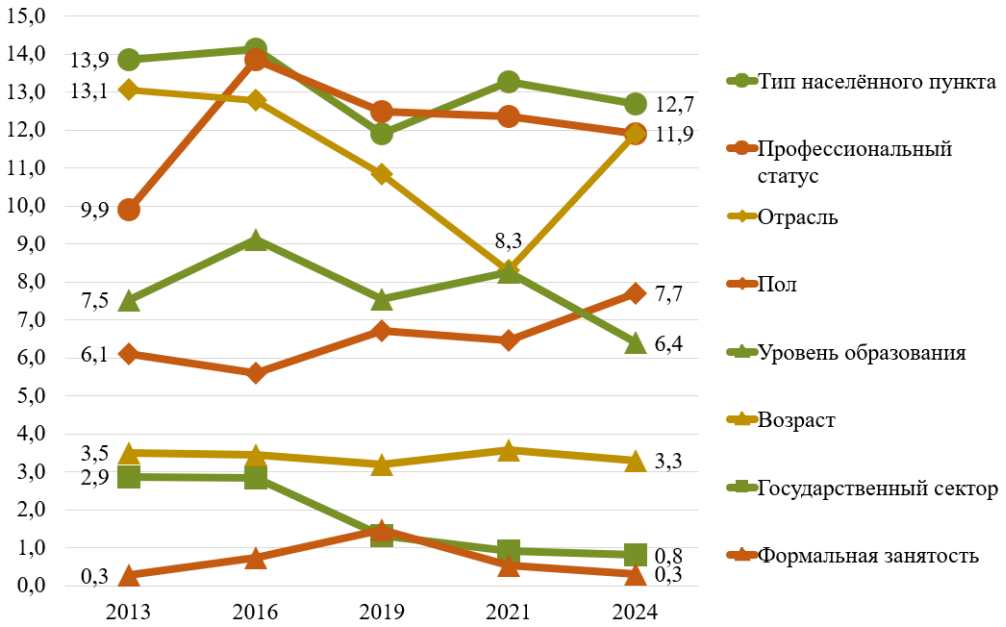


Рис. 2. Динамика вклада факторов в однофакторных декомпозициях индекса Тейла для неравенства в уровне оплаты труда (каждый из представленных вкладов признака *X* в однофакторных индексах определяется как $T_{\text{между}}(X)/T^{*}100\%$. Все эти показатели рассчитаны отдельно по рассматриваемым признакам, которые создают восемь отдельных пересекающихся разбиений одной выборки. Поэтому однофакторные доли характеризуют относительную значимость разных оснований разбиения, но не являются взаимоисключающими частями общего индекса, и их сумма закономерно не составляет 100%), РМЭЗ НИУ ВШЭ, 2013–2024 гг., %

Источник: расчеты автора по данным РМЭЗ НИУ ВШЭ.

Результаты анализа попарного совокупного вклада рассматриваемых факторов в общее неравенство (с помощью вложенной декомпозиции Тейла) показали, что совокупное влияние профессионального статуса и отраслевой принадлежности в 2024 г. объясняло порядка 28,1% зарплатного неравенства, пересечение поселенческого и отраслевого признаков — 26,6%, поселенческого и профессионального — 24,6%. В целом, вложенная декомпозиция позволяет рассмотреть совокупное влияние и большего числа факторов, но на данных РМЭЗ НИУ ВШЭ этот анализ ограничен объёмом выборки, что не позволяет многократно «дробить» данные пересечением признаков[7]. Тем не менее осторожно предположим, что учёт большего числа признаков позволит лучше понять многомерную структуру зарплатного неравенства в России. Так, трехфакторная вложенная декомпозиция показала, что сочетание поселенческого, профессионального и отраслевого факторов[8] может объяснять около 45% зарплатного неравенства. При этом стоит уточнить, что полученные значения только иллюстрируют значимость вклада в зарплатное неравенство внутригрупповой компоненты, но не раскрывают её структуру, так как специфика массива не позволяет отделить предполагаемые межфирменные различия от ненаблюдаемых характеристик работников, особенностей рабочих мест, локальных рынков труда и неизбежных погрешностей измерения.

Несмотря на то, что получение более валидных показателей вклада композиции факторов требует проверки на выборках большего размера, чем у РМЭЗ НИУ ВШЭ, наши результаты подтверждают сложный и многомерный характер неравенства в оплате труда.

---

[7] Малая численность некоторых групп, возникающих при пересечении признаков, не препятствует процедуре разложения индекса Тейла для анализируемой выборки, но повышает неопределённость оценок групповых средних и рассчитанной на их основе межгрупповой компоненты. Поэтому её доля интерпретируется как описательная оценка для данной выборки и категорий внутри неё, без претензии на точную оценку для всех работников России.

[8] Порядок включения признаков не влияет на итоговую величину межгрупповой компоненты, так как она зависит только от характеристик итоговых подгрупп на пересечении рассматриваемых признаков.

Межрегиональные, межотраслевые и межпрофессиональные различия в средних заработках сохраняются и образуют устойчивый каркас стратификации рабочих мест. Тем не менее значительная часть разброса заработков сохраняется внутри даже наиболее детализированных групп, поэтому его нельзя сводить ни к территориальной, ни к отраслевой, ни к профессиональной структуре.

Выявленная структура неравенства указывает на дифференцированность не только текущих заработков, но и в целом жизненных возможностей различных групп работников. При устойчивой роли типа поселения, отрасли и профессии их человеческий капитал конвертируется в доход и устойчивую социальную позицию не автоматически, а через доступ к конкретным сегментам рынка труда и даже к отдельным типам рабочих мест. Поэтому выбор образовательной и профессиональной траектории для разных групп населения осуществляется в неодинаковом пространстве возможностей. Очевидно, жители одних территорий располагают более широким выбором профессий и работодателей, обеспечивающих предсказуемую отдачу от квалификации, тогда как для проживающих в других местах доступные варианты занятости изначально связаны с меньшими доходами и в значительной степени ограниченными перспективами накопления ресурсов. Значимая внутригрупповая компонента дополнительно показывает, что даже сходные территориально-отраслевые позиции не гарантируют равной результативности отдач от образования и квалификации, поскольку их определяют характеристики конкретных предприятий и возможности работников получить к ним доступ.

Заключение

Проведённый анализ позволяет уточнить структуру зарплатного неравенства в России на актуальных данных, отражающих его состояние к середине 2020-х гг., и соотнести полученные результаты с траекторией, зафиксированной в предшествующих исследованиях. Сопоставление взвешенных индексов Джини по регионам, отраслям и профессиям (0,14–0,20) с общим индексом Джини по индивидуальным заработкам (0,32) показывает, что кратные различия между средними заработками в отдельных территориальных, отраслевых и профессиональных группах не воспроизводят масштаб неравенства, наблюдаемого между отдельными работниками. Декомпозиция индекса Тейла согласуется с этим выводом, потому что даже совокупный вклад трёх ведущих структурных факторов (типа поселения, отраслевой принадлежности и профессионального статуса) в рассматриваемых данных не превышает половины общего зарплатного неравенства. Значительная часть дифференциации заработков сохраняется внутри детализированных социально-демографических и профессионально-территориальных групп.

Однофакторная декомпозиция воспроизводит иерархию источников неравенства, устойчиво фиксировавшуюся в российской литературе и раньше. Наибольший вклад вносит территориальный фактор, за ним следуют отраслевая принадлежность и профессиональный статус, тогда как переменные, непосредственно связанные с индивидуальными характеристиками работника (пол, образование, возраст) вносят заметно меньший вклад. Показательно, что эта иерархия прослеживается на всём протяжении 2013–2024 гг., и несмотря на колебания относительного веса отдельных факторов внутри тройки лидеров, сама тройка ни разу не уступает первенство переменным, связанным с человеческим капиталом. И несмотря на ограничения используемых данных, полученный результат согласуется с выводами более ранних работ о роли пространственных различий в оплате труда [*Малкина*, *Овчинников*, 2022].

Полученные результаты позволяют уточнить и причины замедления сокращения зарплатного неравенства, зафиксированного в предыдущих работах применительно к периоду после 2018–2019 гг. [*Лукьянова*, 2024]. Если раньше снижение неравенства

определялось прежде всего изменением рыночной отдачи от наблюдаемых характеристик, связанных с сокращением образовательной и региональной премий, то динамика вкладов одиночных факторов за 2013–2024 гг. показывает, что это снижение было неоднозначным: вклад образования в межгрупповую компоненту действительно снижался (с 9,1 до 6,4%), тогда как вклад типа поселения, отрасли и профессии оставался в относительно стабильном диапазоне, а вклад гендерного фактора, напротив, вырос и к концу периода превысил вклад образования. Это всё говорит о том, что замедление сокращения неравенства после 2018–2019 гг. сопровождалось разнонаправленной динамикой вклада всех рассматриваемых источников межгрупповой дифференциации. Все эти изменения межгрупповых и внутригрупповых компонент происходили на фоне повышения МРОТ и роста напряжённости на рынке труда, сопровождавшейся дефицитом работников в ряде отраслей. Эти процессы могли по-разному затрагивать разные части распределения, оплату в отдельных отраслях и различия внутри них, и определение причин выявленной динамики представляется отдельной исследовательской задачей.

В более длинной исторической ретроспективе, очерченной работами о постсоветской динамике зарплатного неравенства [*Вишневская и др.*, 2021], нынешнее состояние можно охарактеризовать как результат длительного снижения общего неравенства при сохранении заметных структурных различий, сложившихся ещё в 1990-е — начале 2000-х гг. Индекс Джини для заработков сократился с пикового значения выше 0,5 в начале 2000-х гг. до 0,30–0,32 к середине 2020-х. Сохранение иерархии ведущих межгрупповых детерминант неравенства в 2020–2024 гг. совместимо с гипотезой о действии привычных для российского рынка труда адаптационных механизмов (сокращение зарплат и количества рабочего времени вместо увольнений) и в условиях новых макроэкономических вызовов. Однако установление конкретных каналов такой адаптации, в частности роли различий между предприятиями, изменений в оплате внутри групп занятых и специфики распределения их особенностей по определённым типам предприятий, требует данных, позволяющих непосредственно связать характеристики работников с характеристиками работодателей при наличии более полной, чем в данном анализе, информации о структурных факторах.

В практической плоскости наши результаты свидетельствуют, что, вероятно, одних только универсальных инструментов социальной политики по регулированию зарплатного неравенства (повышение МРОТ, стимулирование доступности образования и др.) становится сейчас уже недостаточно. Значительный резерв снижения неравенства сосредоточен во внутригрупповой компоненте, содержательно связанной с механизмами формирования оплаты труда на уровне предприятий и локальных рынков труда. Соответственно, без перехода к данным, связывающим работника и предприятие, значительная часть механизма формирования зарплатного неравенства в России останется статистически неразличимой, сколь бы детальной ни была декомпозиция по структурным факторам и наблюдаемым характеристикам работников.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

1. Расчёт индекса Тейла

Для каждой волны по работникам с положительной заработной платой y_i рассчитывался невзвешенный индекс Тейла первого порядка:

$$T = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\frac{y_i}{\mu}\ln\left(\frac{y_i}{\mu}\right),$$

где n — число включённых работников, μ — их средняя заработная плата. Как и другие меры семейства обобщённой энтропии, индекс Тейла первого порядка допускает точное разложение неравенства по группам, а в отличие от $T(0)$, внутригрупповые компоненты в этом разложении взвешиваются долями групп в общей сумме заработков, и показатель относительно более чувствителен к различиям в верхней части распределения [*Theil*, 1967].

2. Разложение по одному признаку

Пусть признак X разбивает работников на непересекающиеся группы $g = 1, \ldots, G$, N_g и μ_g – численность и средняя зарплата группы g. Обозначим долю группы в общей сумме заработков как $s_g = \frac{N_g \mu_g}{N\mu}$ и внутригрупповой индекс Тейла как T_g. Тогда точное аддитивное разложение имеет вид:

$$T = \underbrace{\sum_{g=1}^{G} s_g\, T_g}_{T_{\text{внутри}}(X)} + \underbrace{\sum_{g=1}^{G} s_g \ln\left(\frac{\mu_g}{\mu}\right)}_{T_{\text{между}}(X)},$$

где первое слагаемое отражает неравенство внутри групп признака X, а второе — различия средних заработков между этими группами [*Theil*, 1967; *Shorrocks*, 1984].

3. Вложенная декомпозиция

Для оценки совместного вклада нескольких признаков строится разбиение работников по пересечению их категорий (например, пол × возраст × тип поселения). Обозначим такие образованные пересечениями признаков группы $h = 1, \ldots, H$, и для них используется формула разложения из п. 2 в виде:

$$T = \sum_{h=1}^{H} s_h\, T_h + \sum_{h=1}^{H} s_h \ln\left(\frac{\mu_h}{\mu}\right).$$

Приложение 2

Описание используемых в анализе выборок и переменных

Эмпирической основой анализа послужили данные репрезентативной части индивидуального опроса РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2013, 2016, 2019, 2021 и 2024 гг. (соответственно, 22-й, 25-й, 28-й, 30-й и 33-й волн), которые были выбраны в качестве контрольных точек, исключая острые фазы различных социально-экономических кризисов того периода (2014–2015 гг., 2020 г., 2022 г.). В каждом году анализ ограничивался лицами в возрасте 18 лет

и старше, имевшими основную работу и предоставившими допустимый ответ на вопрос о среднемесячной оплате труда на ней в оценке за последние 12 месяцев. Численность работающих респондентов до ограничения по наличию ответа о зарплате, численность ответивших, характеристики распределения зарплат и состав полученных подвыборок приведены в таблице П2. Все представленные оценки являются невзвешенными (индивидуальные постстратификационные веса обследования в расчётах не применялись и авторские веса не конструировались). Отсутствующий ответ о заработной плате исключал наблюдение из анализа её распределения, выбросы специально не обрабатывались. При разложении индекса Тейла по отдельному признаку использовались наблюдения с допустимыми значениями зарплаты и соответствующего признака; при анализе пересечений — с допустимыми значениями всех признаков рассматриваемого пересечения, поэтому численность наблюдений, использованных для конкретного разложения, может быть меньше приведённого в таблице П2 числа ответивших о зарплате. Таким образом, результаты относятся к сформированным аналитическим подвыборкам работников, сообщивших заработную плату, что ограничивает возможность переноса полученных оценок на всех работников. Кроме того, различия между группами зависят от принятой детализации отраслевой и профессиональной классификаций, так как в их совместных пересечениях встречаются малочисленные группы, что влияет на устойчивость внутригрупповых средних показателей. В связи с этим межгрупповые компоненты интерпретируются как описательные характеристики наблюдаемого распределения, а не как причинные эффекты соответствующих признаков.

Таблица П2

Описание используемых переменных для каждой волны[9], РМЭЗ НИУ ВШЭ

Показатели	Номер волны (год)				
	22-я (2013)	**25-я (2016)**	**28-я (2019)**	**30-я (2021)**	**33-я (2024)**
Размер подвыборки работающих от 18 лет и старше, *N*	7290	5350	5105	5051	5380
Среднемесячная заработная плата за последние 12 месяцев по основному месту работы (*j13.2)					
Ответившие на вопрос о среднемесячной оплате труда, *N*	5996	4420	4357	4268	4389
Средняя, руб.	20064,4	24223,2	29179,6	32915,7	48057,2
Медиана, руб.	16000,0	20000,0	25000,0	28000,0	40000,0
Минимум, руб.	50,0	50,0	57,0	112,0	2900,0
Максимум, руб.	300000,0	240000,0	200000,0	250000,0	350000,0
Пол (*h5), %					
Мужской	54,2	53,9	53,5	53,1	54,3
Женский	45,8	46,1	46,5	46,9	45,7
Возраст (*_age), %					
Младше 25 лет	7,8	6,6	5,1	5,6	5,4
25-34 года	24,9	25,5	23,2	20,3	17,0

[9] В скобках приведены наименования используемых переменных. Каждая волна опросов РМЭЗ НИУ ВШЭ имеет своё обозначение латинскими буквами, а каждая переменная в массиве – соответствующий буквенный префикс, т.е. вместо указанного в таблице символа «*» в 22 волне должен быть символ «r», в 25 волне – «u», в 28 волне – «x», в 30 волне – «z», в 33 волне – «cc».

Продолжение табл. П2

Показатели	Номер волны (год)				
	22-я (2013)	**25-я (2016)**	**28-я (2019)**	**30-я (2021)**	**33-я (2024)**
35-44 года	24,9	25,4	27,2	27,9	29,4
45-54 года	23,8	22,6	23,9	25,4	26,6
55-64 года	15,4	17,0	16,5	17,0	16,7
65 лет и старше	3,2	3,0	4,0	3,9	4,9
Тип поселения (status, region), %					
Москва	7,9	7,4	7,8	7,9	8,7
Центры субъектов	35,5	36,1	36,0	36,9	36,9
Остальные города	28,0	28,9	28,9	28,2	27,2
Сёла и ПГТ	28,7	27,6	27,4	27,0	27,2
Уровень образования (*_diplom), %					
Нет профессионального образования	40,4	37,1	36,7	35,9	35,3
Среднее специальное	27,3	27,1	27,4	27,5	28,5
Высшее законченное	32,1	35,6	35,9	36,4	35,8
Отрасль (*j4.1), %					
Лёгкая, пищевая промышленность	5,7	6,4	6,1	5,2	5,7
Гражданское машиностроение	2,4	2,7	2,2	2,2	2,2
Военно-промышленный комплекс	2,3	2,9	2,4	2,6	3,4
Нефтегазовая промышленность	3,0	3,1	3,0	2,2	1,6
Другая отрасль тяжёлой промышленности	3,6	3,1	3,8	3,7	3,8
Строительство	7,2	6,9	6,1	6,1	5,4
Транспорт, связь	9,0	8,7	9,0	8,7	8,8
Сельское хозяйство	4,7	3,6	3,4	3,1	3,3
Органы управления	3,3	2,5	2,7	2,9	2,7
Образование	10,9	11,1	11,5	11,5	10,8
Наука, культура	3,6	3,3	3,1	2,9	2,7
Здравоохранение	8,7	8,6	8,0	8,3	9,6
Армия, МВД, органы безопасности	5,2	5,3	5,3	5,6	4,8
Торговля, бытовое обслуживание	16,9	18,7	19,2	20,6	20,4
Финансы	2,3	2,7	2,8	2,3	2,0
Энергетическая промышленность	2,3	1,9	2,1	1,9	2,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	4,0	3,7	4,1	4,6	4,5
Операции с недвижимостью	0,4	0,4	0,6	0,5	0,4
Социальное обслуживание	0,8	0,6	0,6	0,8	0,9
Юриспруденция	0,3	0,5	0,5	0,3	0,3

Окончание табл. П2

Показатели	Номер волны (год)				
	22-я (2013)	**25-я (2016)**	**28-я (2019)**	**30-я (2021)**	**33-я (2024)**
Химическая промышленность	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5
Деревообрабатывающая промышленность, лесное хозяйство	0,2	0,5	0,3	0,3	0,6
Спорт, туризм, развлечения	0,3	0,4	0,6	0,5	0,6
Услуги населению	0,9	0,4	0,5	0,6	0,3
IT, информационные технологии	0,3	0,4	0,5	0,6	1,5
СМИ, издательство, печать, телекоммуникации	0,0	0,5	0,5	0,4	0,3
Реклама, маркетинг	0,0	0,3	0,3	0,3	0,1
Прочие	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Профессиональный статус (*_occup08), %					
руководители высш. и сред. звена	5,5	5,8	5,7	6,0	5,0
специалисты высшего уровня квалификации	19,8	19,8	19,0	18,7	19,6
специалисты среднего уровня квалификации; чиновники	17,2	19,7	20,3	20,8	21,0
служащие офисные и по обслуживанию клиентов	5,0	5,9	5,6	5,9	6,0
работники сферы торговли и услуг	18,7	16,0	16,8	16,1	17,1
квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом	12,4	12,6	12,5	12,5	11,7
квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы	14,0	12,6	12,5	12,2	11,5
неквалифицированные рабочие всех отраслей	7,4	7,4	7,3	7,6	7,9
Официальное оформление (*j11.1), %					
Нет	6,3	7,6	7,7	7,0	6,0
Да	93,7	92,4	92,3	93,0	94,0
Есть государственное участие (*j23), %					
Нет	53,2	54,4	56,7	56,2	56,8
Да	46,8	45,6	43,3	43,8	43,2

ЛИТЕРАТУРА

Вишневская Н.Т., Зудина А.А., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л., Ощепков А.Ю., Шарунина А.В. (2021). *Неравенство в оплате труда: динамика, основные факторы, региональные различия, влияние институтов рынка труда.* — М.: НИУ ВШЭ. DOI: 10.17323/978-5-7598-2632-3

Гагарина Г.Ю., Болотов Р.О. (2021). Оценка межрегионального неравенства в Российской Федерации и его декомпозиция с применением индекса Тейла // *Федерализм.* Т. 26. № 4. С. 20–34. DOI: 10.21686/2073-1051-2021-4-20-34.

Гвоздева М.А., Баринова В.А. (2024). Дифференциация заработной платы, обусловленная неравенством возможностей, в российских регионах // *Государственное управление.* Электронный вестник. № 102. С. 192–206. DOI: 10.55959/MSU2070-1381-102-2024-192-206.

Капелюшников Р.И. (2001). Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации // *Экономическая социология.* Т. 2. № 2. С. 5–22.

Лукьянова А.Л. (2024). Снижение неравенства в оплате труда в России: динамика и ключевые факторы (2005–2023 гг.) // *Журнал Новой экономической ассоциации.* № 4. С. 267–275. DOI: 10.31737/22212264_2024_4_267-275.

Малкина М.Ю., Овчинников В.Н. (2022). Роль факторов обстоятельств в дифференциации оплаты труда россиян // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 14. № 2. С. 81–95. DOI: 10.17835/2076-6297.2022.14.2.081-095.

Овчарова Л.Н., Попова Д.О., Рудберг А.М. (2016). Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России // *Журнал Новой экономической ассоциации.* № 3. С. 170–186. DOI: 10.31737/2221-2264-2016-31-3-8.

Овчинников В.Н., Малкина М.Ю. (2019). Детерминанты неравенства в оплате труда в современной России // *Terra Economicus.* Т. 17. № 3. С. 30–47. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-3-30-47.

Arranz J.M., Fernández-Macías E., García-Serrano C. (2021). Wage differentials and segmentation: The impact of institutions and changing economic conditions // *European Journal of Industrial Relations.* Vol. 27. No. 2. Pp. 203–227. DOI: 10.1177/0959680120959008.

Bonhomme S., Lamadon T., Manresa E. (2026). A Users' Guide to Uncovering Worker and Firm Effects: The ABC of AKM // *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 40. No. 2. Pp. 195–214. DOI: 10.1257/jep.20231372.

Bosch G. (2009). Low-wage work in five European countries and the United States // *International Labor Review.* Vol. 148. No. 4. Pp. 337–356. DOI: 10.1111/j.1564-913X.2009.00067.x.

Calvo P., López-Calva L. F., Posadas J. (2015). A decade of declining earnings inequality in the Russian Federation // *World Bank Policy Research*. Working Paper No. 7392. DOI: 10.1596/1813-9450-7392.

Card D., Heining J., Kline P. (2013). Workplace heterogeneity and the rise of West German wage inequality // *The Quarterly Journal of Economics.* Vol. 128. No. 3. Pp. 967–1015. DOI: 10.1093/qje/qjt006.

Cowell F. (2011). *Measuring Inequality.* — Oxford: Oxford University Press.

DiNardo J., Fortin N., Lemieux T. (1996). Labor market institutions and the distribution of wages, 1973–1992: A semiparametric approach // *Econometrica.* Vol. 64. No. 5. Pp. 1001–1044. DOI: 10.2307/2171954.

Dosi G., Freeman R. B., Pereira M. C., Roventini A., Virgillito M. E. (2021). The impact of deunionization on the growth and dispersion of productivity and pay // *Industrial and Corporate Change.* Vol. 30. No. 2. Pp. 377–408. DOI: 10.1093/icc/dtaa025.

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (2011). Labor market adjustment: is Russia different?// *IZA Discussion Papers.* No. 5588.

Jaumotte F., Osorio Buitron C. (2015). *Inequality and labor market institutions.* — Washington, DC: International Monetary Fund. DOI: 10.5089/9781513577258.006.

Lemieux T. (2006). Increasing residual wage inequality: composition effects, noisy data, or rising demand for skill? // *American Economic Review.* Vol. 96. No. 3. Pp. 461–498. DOI: 10.1257/aer.96.3.461.

Malkina M. (2019). Spatial wage inequality and its sectoral determinants: the case of modern Russia // *Oeconomia Copernicana.* Vol. 10. No. 1. Pp. 69–87. DOI: 10.24136/oc.2019.004.

Mincer J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution // *Journal of political economy.* Т. 66. №. 4. С. 281–302. DOI: 10.1086/258055.

Shorrocks A.F. (1984). Inequality Decomposition by Population Subgroups // *Econometrica.* Vol. 52. No. 6. Pp. 1369–1386. DOI: 10.2307/1913511.

Theil H. (1967). *Economics and Information Theory.* — Amsterdam: North-Holland.

Thewissen S., van Vliet O., Wang C. (2018). Taking the sector seriously: data, developments, and drivers of intrasectoral earnings inequality // *Social Indicators Research.* Vol. 138. No. 3. Pp. 1023–1048. DOI: 10.1007/s11205-017-1677-2.

Trapeznikova I. (2019). Measuring income inequality // *IZA World of Labor.* No. 462. DOI: 10.15185/izawol.462.

REFERENCES

Arranz J.M., Fernández-Macías E., García-Serrano C. (2021). Wage Differentials and Segmentation: The Impact of Institutions and Changing Economic Conditions // *European Journal of Industrial Relations*. Vol. 27. No. 2. Pp. 203–227. DOI: 10.1177/0959680120959008.

Bonhomme S., Lamadon T., Manresa E. (2026). A Users' Guide to Uncovering Worker and Firm Effects: The ABC of AKM // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 40. No. 2. Pp. 195–214. DOI: 10.1257/jep.20231372.

Bosch G. (2009). Low-Wage Work in Five European Countries and the United States // *International Labor Review.* Vol. 148. No. 4. Pp. 337–356. DOI: 10.1111/j.1564-913X.2009.00067.x.

Calvo P., López-Calva L.F., Posadas J. (2015). A Decade of Declining Earnings Inequality in the Russian Federation // *World Bank Policy Research*. Working Paper No. 7392. DOI: 10.1596/1813-9450-7392.

Card D., Heining J., Kline P. (2013). Workplace Heterogeneity and the Rise of West German Wage Inequality // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 128. No. 3. Pp. 967–1015. DOI: 10.1093/qje/qjt006.

Cowell F. (2011). *Measuring Inequality*. — Oxford: Oxford University Press.

DiNardo J., Fortin N., Lemieux T. (1996). Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973–1992: A Semiparametric Approach // *Econometrica*. Vol. 64. No. 5. Pp. 1001–1044. DOI: 10.2307/2171954.

Dosi G., Freeman R.B., Pereira M.C., Roventini A., Virgillito M.E. (2021). The Impact of Deunionization on the Growth and Dispersion of Productivity and Pay // *Industrial and Corporate Change.* Vol. 30. No. 2. Pp. 377–408. DOI: 10.1093/icc/dtaa025.

Gagarina G.Yu., Bolotov R.O. (2021). Valuation of inequality in the Russian Federation and its decomposition using the Theil index // *Federalism.* Vol. 26. No. 4. Pp. 20–34. DOI: 10.21686/2073-1051-2021-4-20-34 (In Russ.).

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (2011). Labor Market Adjustment: Is Russia Different? // *IZA Discussion Papers No. 5588*.

Gvozdeva M.A., Barinova V.A. (2024). Differentiation of salaries due to inequality of opportunities in Russian regions. // *Public Administration. E-journal*. No. 102. Pp. 192–206. DOI: 10.55959/MSU2070-1381-102-2024-192-206 (In Russ.).

Jaumotte F., Osorio Buitron C. (2015). *Inequality and Labor Market Institutions*. — Washington, DC: International Monetary Fund. DOI: 10.5089/9781513577258.006.

Kapeliushnikov R.I. (2001). The Russian Labor Market: Adjustment without Restructuring. // *Journal of Economic Sociology.* Vol. 2. No. 2. Pp. 5–22. (In Russ.).

Lemieux T. (2006). Increasing Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill? // *American Economic Review.* Vol. 96. No. 3. Pp. 461–498. DOI: 10.1257/aer.96.3.461.

Lukyanova A.L. (2024). Decreasing earnings inequality in Russia: Trends and drivers from 2005 to 2023 // *Journal of the New Economic Association*. No. 4. Pp. 267–275. DOI: 10.31737/22212264_2024_4_267-275 (In Russ.).

Malkina M.Yu. (2019). Spatial Wage Inequality and Its Sectoral Determinants: The Case of Modern Russia // *Oeconomia Copernicana*. Vol. 10. No. 1. Pp. 69–87. DOI: 10.24136/oc.2019.004.

Malkina M. Yu., Ovchinnikov V.N. (2022). The Role of Circumstances in The Differentiation of Russian Wages // *Journal of Institutional Studies*. Vol. 14. No. 2. Pp. 81–95. DOI: 10.17835/2076-6297.2022.14.2.081-095. (In Russ.).

Mincer J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution // *Journal of Political Economy.* Vol. 66. No. 4. Pp. 281–302. DOI: 10.1086/258055.

Ovcharova L.N., Popova D.O., Rudberg A.M. (2016). Decomposition of income inequality in contemporary Russia // *Journal of the New Economic Association*. No. 3. Pp. 170–186. DOI: 10.31737/2221-2264-2016-31-3-8. (In Russ.).

Ovchinnikov V.N., Malkina M.Yu. (2019). Determinants of wage inequality in modern Russia // *Terra Economicus.* Vol. 17. No. 3. Pp. 30–47. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-3-30-47. (In Russ.).

Shorrocks A.F. (1984). Inequality Decomposition by Population Subgroups // *Econometrica.* Vol. 52. No. 6. Pp. 1369–1386. DOI: 10.2307/1913511.

Theil H. (1967). *Economics and Information Theory.* — Amsterdam: North-Holland.

Thewissen S., van Vliet O., Wang C. (2018). Taking the Sector Seriously: Data, Developments, and Drivers of Intrasectoral Earnings Inequality // *Social Indicators Research.* Vol. 138. No. 3. Pp. 1023–1048. DOI: 10.1007/s11205-017-1677-2.

Trapeznikova I. (2019). Measuring Income Inequality // *IZA World of Labor.* No. 462. DOI: 10.15185/izawol.462.

Vishnevskaya N.T., Zudina A.A., Kapelyushnikov R.I., Lukyanova A.L., Oshchepkov A.Yu., Sharunina A.V. (2021). *Wage inequality: dynamics, main factors, regional differences, and the impact of labor market institutions*. — Moscow: HSE University. DOI: 10.17323/978-5-7598-2632-3. (In Russ.).

Каравай Анастасия Вадимовна
ORCID 0000-0003-3122-4819
karavayav@yandex.ru

Anastasia Karavay
Candidate of Sociology, Senior Researcher, Institute for Social Policy HSE University (Moscow)
ORCID 0000-0003-3122-4819
karavayav@yandex.ru

BETWEEN-GROUP AND WITHIN-GROUP COMPONENTS OF WAGE INEQUALITY IN RUSSIA: AN EMPIRICAL ANALYSIS[10]

Abstract. This paper analyzes the structure of wage inequality in Russia through the relationship between its between-group and within-group components. Aggregate measures of pay differentiation do not reveal what share of inequality stems from observable differences across socio-demographic, occupational, sectoral, and territorial groups of workers, and what share persists within these groups. Education and work experience likewise account for only part of the differences in earnings among workers. The remaining within-group differentiation may reflect both unobserved individual heterogeneity and the specificity of particular jobs, firms, and local labor markets. The main analytical tool employed is Theil index decomposition, which has the property of additive decomposability into between-group and within-group components. The empirical analysis draws on data from the Federal State Statistics Service (Rosstat) and several waves of the Russia Longitudinal Monitoring Survey–HSE (RLMS-HSE). Eight factors associated with wage inequality were examined. A nested decomposition was also performed for combinations of these factors. The results show that, across the periods studied, differences in average wages between settlement types, industries, and occupational groups consistently form the main structure of between-group inequality, while the contributions of the other factors in 2024 were considerably smaller or even minimal. Nevertheless, in our data, these three leading factors jointly account for only about half of overall wage inequality. A substantial share therefore remains within relatively detailed groups of workers and cannot be attributed solely to differences between regions, industries, and occupations.

Keywords: *wage inequality, labor market, Theil index, inequality structure, inequality decomposition, residual inequality.*
JEL: D31, J21, J31, J24, J41.

[10] This work/article is an output of a research project (HSE-BR-2025-012) implemented as part of the Basic Research Program at HSE University.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Д.М. Логинов
к.э.н., старший научный сотрудник, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

РОССИЯНЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ: УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ И ПОТЕНЦИАЛ ПОДДЕРЖКИ[1]

Аннотация. На данных репрезентативного социологического опроса, реализованного ИНСАП РАНХиГС в 2023 г., рассмотрены особенности системы социальных взаимодействий. Такой анализ представляется актуальным в контексте задач поддержания и улучшения уровня благополучия россиян с точки зрения как их эмоционального комфорта, так и возможностей получения гражданами необходимой помощи и поддержки. Результаты исследования свидетельствуют о том, что подавляющее большинство населения не находится в ситуации социального одиночества, однако значительным кругом доверительных коммуникаций располагают менее половины опрошенных. Отмечается достаточно высокое декларируемое социальное доверие в отношении представителей «ближнего круга», при этом доверие государственным институтам, а также официальным средствам массовой информации, существенно ниже. Рассчитанный по результатам опроса интегральный показатель субъектной широты межличностного и институционального доверия для половины населения не превышает среднего уровня, а для порядка 20% является высоким. Доля актуальных получателей регулярных межличностных финансовых трансфертов составляет 19% россиян, и чаще прочих это представители молодёжной и старшей когорт. Ресурсные возможности населения, заключающиеся в перспективах использования системы социальных взаимодействий для преодоления возникающих трудностей, представляются значимыми, при этом явно выражены проблемы дефицита действенных институциональных каналов и наличия депривированных групп населения.

Ключевые слова: *социальные взаимодействия, социальные практики, социальное поведение, социальная сплочённость, социальный капитал, доверие, человеческий потенциал.*
JEL: I31, Z13, D85
УДК: 316.47
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_159_173
© Д.М. Логинов, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Логинов Д.М.* Россияне в системе социальных взаимодействий: уровень доверия и потенциал поддержки // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 159–173. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_159_173.
FOR CITATION: *Loginov D.* Russian in the System of Social Interactions: Level of Trust and Support Capacity // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 159–173. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_159_173.

[1] Данная статья подготовлена в рамках государственного задания РАНХиГС.

Введение

Завершение активной фазы коронавирусной эпидемии совпало с новым этапом нестабильности, вызванным изменениями социально-экономического контекста начиная с весны 2022 г. Таким образом, институциональная среда оказалась подвержена существенной и разнообразной динамике, что, безусловно, определило значимые условия реализации жизненных практик различных групп населения. В этих условиях особую актуальность приобретает рассмотрение системы социальных взаимодействий, в которую включены различные группы населения. Такой подход представляется важным как с точки зрения субъективного благополучия и эмоционального комфорта населения, так и в контексте возможностей получения россиянами помощи и поддержки от социального окружения в случае возникновения подобной необходимости. В общем контексте исследования важно постараться ответить и на такие вопросы, как: насколько существенна проблема социального одиночества, при котором у людей отсутствуют либо ограничены возможности близкого доверительного общения; каковы уровень, а также дифференциация показателей межличностного и институционального доверия в российском обществе; сколь масштабна динамика социального доверия в текущих трансформационных условиях и каков вектор этой динамики; насколько весом потенциал ресурсной поддержки населения со стороны субъектов социальной среды. На эти вопросы мы постарались ответить в ходе проведения социологического исследования, реализованного по специально разработанной методологии в 2023 г.

Эмпирическую базу исследования составляют данные массового анкетного опроса, репрезентирующего население России в возрасте от 18 лет и старше, проведённого Институтом социального анализа и прогнозирования РАНХиГС посредством случайной стратифицированной систематической выборки мобильных телефонных номеров. Реализованное на основе данных Росстата квотирование территориальных страт (Столицы, Центр, Урал, Сибирь, Восток) позволило территориально распределить выборку в соответствии с показателями генеральной совокупности. Показатели полученной выборки по основным демографическим характеристикам соответствуют актуальным данным Росстата. Общий объём выборочной совокупности составил 2016 респондентов.

Концептуально-теоретические подходы к исследованию социальных взаимодействий

Изучение проблематики социальных взаимодействий опирается на длительную исследовательскую традицию. Линейка классических работ в этой сфере достаточно широка: от знаменитых работ Э. Дюркгейма [*Дюркгейм,* 1994] и Т. Парсонса [*Парсонс,* 2002] до П. Бурдьё, рассматривающего теории капитала и проблемы социальной дифференциации [*Бурдье*, 2004]. В социологической литературе проблематика социальных взаимодействий представлена различными концептуальными подходами: «бихевиористическая теория» [*Homans*, 1950], «теория обмена» [*Blau*, 1964], «символический интеракционизм» [*Кули*, 2019; *Мид*, 2009] и др.

Сети взаимоотношений можно описывать и анализировать по различным характеристикам, включая параметры количества и качества социальных взаимодействий, которые при этом являются предпосылкой обмена ресурсами и поддержки. Социальная поддержка — основное качественное измерение на микроуровне общественных взаимодействий, и в исследованиях постулируется различие между её объективными и субъективными аспектами [*Turner, Marino*, 1994]. Ощущение возможности получения помощи в сложной ситуации может выступать смягчающим фактором стресса даже без фактического получения ресурсов [*Uchino*, 2009]. При этом получаемая поддержка может выступать

в эмоциональной, инструментальной и информационной форме [*Lin et al.*, 1999; *Wills, Shinar*, 2000]. Социальная сплочённость относится к субъективным оценкам связей между членами общественных групп, при этом выделяется структурная и воспринимаемая сплочённость [*Bollen, Hoyle*, 1990]. На основе выделения чувства принадлежности, имплицитно включающего объединяющие ценности и нормы, концепт воспринимаемой сплочённости приближается к конструкту социального капитала. Однако в то же время в литературе проводится различие между двумя этими понятиями: если социальный капитал предполагает вклад отдельного человека в сотрудничество с другими людьми, то социальная сплочённость характеризует общество в зависимости от накопленного им социального капитала [*Oxoby*, 2009]. Социальная сплочённость относится к качественным характеристикам социума, которые обеспечиваются, в том числе, накопленным социальным капиталом.

В ходе исследований социальных сетей постулируется тезис о встроенности обособленных действий в общую сеть взаимоотношений [*Burt*, 1982], при которой взаимодействия характеризуются не только особенностями акторов, но и параметрами их интеграции в общественную среду [*Light, Moody*, 2020]. Социальные сети дифференцируются по своему характеру (формальные или неформальные), а также по частоте, интенсивности, размеру, охвату и прочим характеристикам. Для измерения степени социальной интеграции в общественных сетях были разработаны многочисленные индикаторы (в частности, индекс социальной интеграции Беркмана и индекс социальных связей Каплана) [*Berkman, Syme*, 1979].

Согласно П. Бурдьё, социальный капитал позволяет обеспечить доступ к комплексу ресурсов посредством сложной сети взаимодействий, а индивиды, совершая инвестиции в подобные взаимоотношения, получают доступ к социальному капиталу, который, в свою очередь, влияет на обеспеченность другими капиталами [*Бурдье*, 2004]. Видные представители американской традиции понимают социальный капитал скорее как характеристику общественных сетей, выводя в основной фокус рассмотрения вопрос о том, как и при каких условиях он в подобных сетях формируется [*Coleman*, 1990; *Lin*, 2000]. При многообразии определений социального капитала в контексте тематики статьи автор будет придерживаться классической трактовки, когда социальный капитал понимается как совокупность ресурсов, встроенных в социальные сети, которые индивиды, участвующие в этих сетях, могут использовать для решения жизненных проблем и извлечения полезности [*Bourdieu,* 1985*; Coleman*, 1988; *Nahapiet, Ghosal*, 1998].

В ходе рассмотрения социального капитала на микроуровне различаются «сильные» и «слабые» отношения. Вторые из них, обсуждающиеся с позиции «силы слабых связей» [*Granovetter*, 1973], с большей вероятностью предоставляют новую информацию и ресурсы, доступ к которым облегчается благодаря контактам, которые характеризуются пониженной частотой и меньшей интенсивностью (связующим социальным капиталом) [*Lin et al.,* 1999]. Напротив, более тесные («сильные») контакты с большей вероятностью обеспечивают инструментальную и эмоциональную поддержку [*Dahl, Malmberg-Heimonen*, 2010].

Социальный капитал, рассматриваемый на мезо- или макроуровне, может определяться и как свойство обособленных групп, и как характеристика сообщества в целом. Основой анализа в данном случае является то, что регулярное взаимодействие, обеспечивающее доступ к ресурсам, формируется благодаря взаимности и доверию, а также на основе общих ценностей и норм [*Dahl, Malmberg-Heimonen*, 2010; *Putnam*, 1995]. На основе индивидуальных оценок данных характеристик рассчитываются различные индексы, отражающие масштаб социального капитала, и подтверждается тезис о том, что чем выше уровень доверия к собственной среде обитания, тем больше вероятность развития устойчивых структур отношений в обществе [*Airaksinen et al.,* 2015].

В отечественной социологии проблематика социального капитала активно разрабатывается с начала 2000-х гг. Особое внимание авторами уделяется таким его аспектам,

как потенциал с точки зрения развития институтов гражданского общества и местного самоуправления, ресурсная значимость в контексте социально-экономической адаптации, включённость в число факторов социальной стратификации и неравенства. В числе достаточно многочисленных исследований, которые внесли значительный вклад в анализ данной проблематики, можно выделить работы Н.Е. Тихоновой, Е.М. Авраамовой, В.В. Радаева, Л.В. Стрельниковой и других учёных [*Виноградский*, 2010; *Бинюкова*, 2014; *Иванов и др.*, 2014; *Немировский, Немировская*, 2011; *Полищук*, 2011; *Радаев*, 2003; *Стрельникова*, 2003; *Авраамова, Логинов,* 2002a; *Авраамова, Логинов*, 2002b; *Тихонова*, 2004; *Павленко*, 2025].

Традиция изучения социальных взаимодействий в контексте выстраивания различных моделей социально-экономического поведения, неравенства и ресурсной обеспеченности населения в отечественных исследованиях продолжается и в последние годы. Так, потенциал социальных взаимодействий включается в нематериальную ресурсообеспеченность различных групп населения, расширяя их адаптационные возможности в условиях нестабильности [*Логинов*, 2021]. Результаты исследований А.В. Каравай [*Каравай*, 2015; *Каравай*, 2021; *Каравай*, 2022] позволяют сделать значимый вывод об ограниченности потенциала сетей социальной поддержки представителей массовых слоёв российского населения.

Исследователями отмечается, что уровень наличествующего социального капитала влияет на субъективное благополучие, и это приобретает особую важность в периоды турбулентности, когда для населения актуализируются задачи преодоления разнообразных шоков [*Титов, Логинов,* 2025]. В России, несмотря на сохранение в стране достаточно высокого внутригруппового доверия, кризисные события последних лет отразились на уровне общего доверия [*Каравай*, 2023]. Обзору отечественных и зарубежных исследований состояния и динамики социального капитала в условиях кризисов, вызванных внешними причинами, посвящён доклад группы исследователей НИУ-ВШЭ [*Аникин, Пашков и др.*, 2022]. В данном случае речь в большей степени идёт скорее не о взаимодействиях, отношениях, обменах в границах социальных сетей, а о социальном капитале как индивидуальном ресурсе. Результаты теоретических и методологических исследований различных аспектов проблематики социального капитала достаточно детально и полно рассмотрены в работе Д.М. Рогозина [*Рогозин,* 2023], который предлагает определённые направления развития данной теории применительно к актуальным проблемам общественного развития России. В частности, отмечается важность интерпретации социального капитала не только в категориях экономически трактуемой прибыли и выгоды, но и в контексте общей идентичности и общественного блага.

Характеристика круга доверительного общения

Эмоциональный и ментальный комфорт жизнедеятельности в значительной степени определяется наличием среды доверительного общения. Подавляющее большинство россиян (более 90%) отмечают подобные возможности коммуникаций в собственной жизни, что выражается в присутствии партнёров по доверительному общению среди друзей, родственников, коллег и прочих представителей референтной среды. При этом 41% опрошенных характеризуются значительным либо высоким коммуникационным потенциалом (рис. 1).

Россияне, имеющие сравнительно высокий материальный статус[2], характеризуются также и более значительными показателями включённости в систему персональных доверительных взаимодействий. Среди имеющих низкий материальный достаток 12% вообще не имеют близких людей, и это вдвое выше показателей, отмечаемых в двух других группах материального статуса (рис. 2).

[2] Здесь и далее материальный статус характеризуется самооценками респондентов.

Результаты исследования позволяют выявить наличие и вектор динамики межличностных взаимодействий россиян с близкими людьми на годовом горизонте. Для подавляющего большинства (около 80%) подобные отношения предсказуемо не претерпели изменений. При этом важно отметить явно позитивную направленность динамики среди тех, кто зафиксировал перемены в этом отношении: улучшение ситуации отметили 15% опрошенных, а ухудшение — только 6,5%. Самая стабильная ситуация отмечается у представителей старшей когорты, а наиболее волатильны взаимодействия в молодёжной среде (рис. 3).

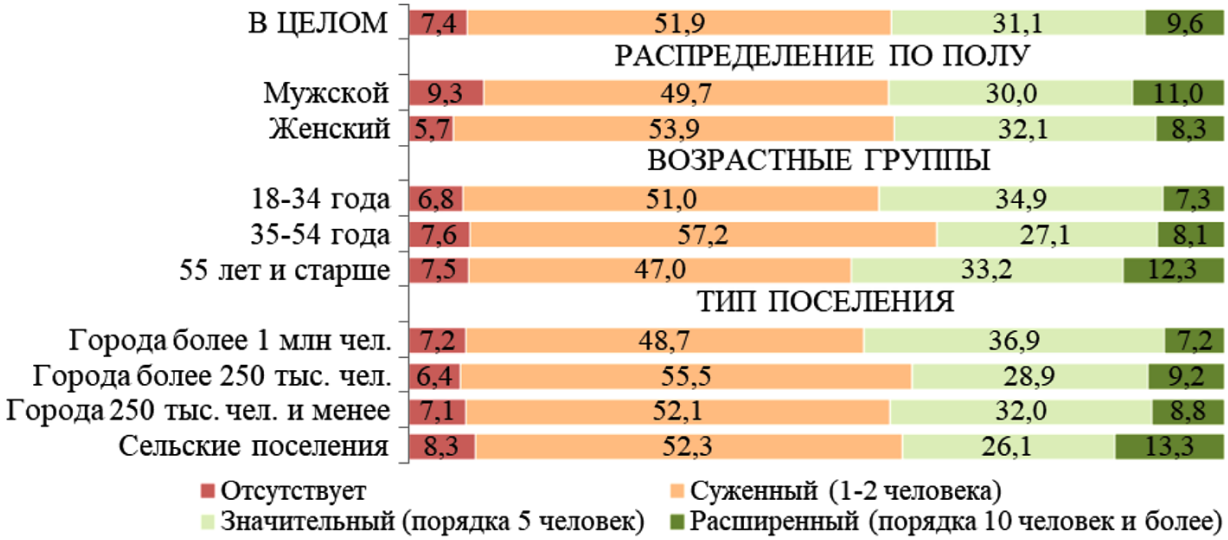


Рис. 1. Характеристика круга доверительного общения, %

Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.



Рис. 2. Характеристика круга доверительного общения, %

Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

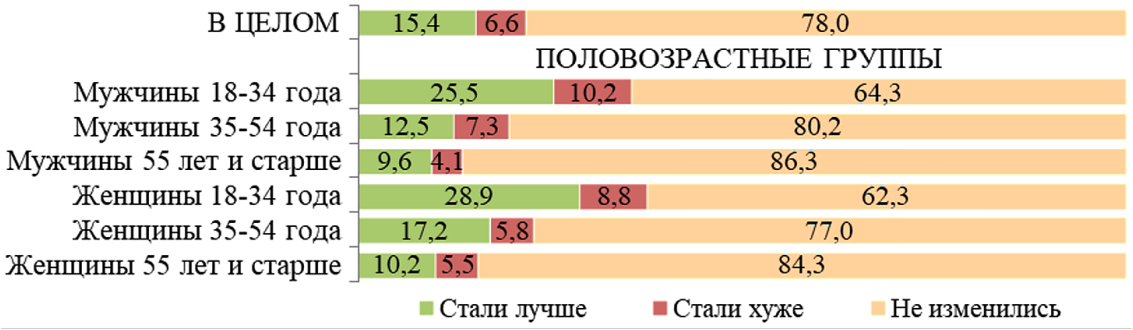


Рис. 3. Самооценка динамики межличностных отношений с близкими людьми на годовом горизонте, %

Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

Межличностное и институциональное доверие

Результаты исследования иллюстрируют крайне существенные различия уровня обобщённого доверия россиян в системах персональных и институциональных взаимодействий. Выделены пять социальных групп: родственники, друзья, правоохранительные органы, федеральные телеканалы, участники сетевых сообществ в интернете. В отношении каждой из них выявляется характеристика в дихотомии «скорее доверяю — скорее не доверяю». При том, что выделенный набор групп с очевидностью не покрывает собой весь субъектный спектр системы социальных взаимодействий, данная структура раскрывает масштабы обобщённого доверия на разных уровнях общественной структуры.

Массовой нормой выступает доверие к родственникам (85%) и друзьям (75%). В отношении государственных институтов, представленных в нашем исследовании правоохранительными органами, уровень доверия составляет немногим менее половины опрошенных, а доверие федеральным телеканалам декларируют около трети из них. Очень невысоко позитивное восприятие участников интернет-сообществ (рис. 4).

В данном аспекте проявляется выраженная дифференциация по возрастным когортам. Так, представители молодого поколения в сравнительно высокой степени выражают доверие органам правопорядка (разница составляет около 10 п.п.), а также участникам интернет-сообществ. В то же время доверительное отношение центральным телевизионным СМИ выражают менее 20% самой молодой когорты и более 40% представителей группы 55 лет и старше.

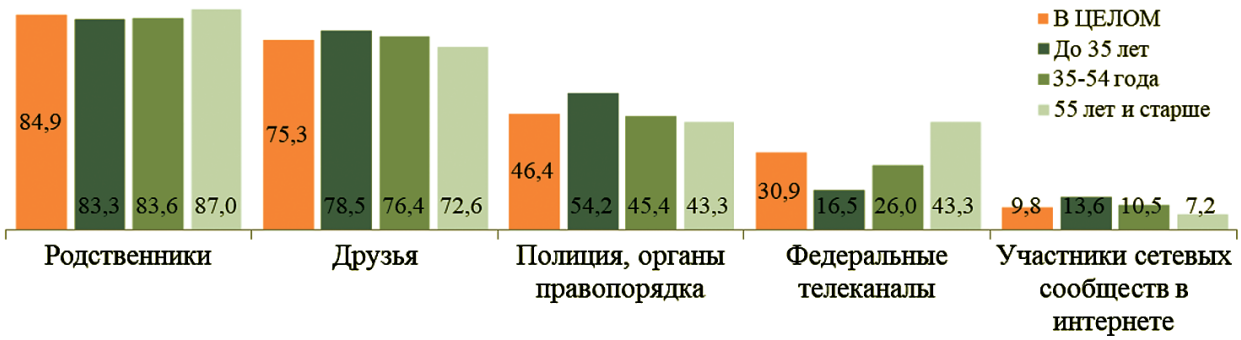


Рис. 4. Уровень межличностного и институционального доверия (доля ответов «скорее доверяю»), %
Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

Комбинация ответов о наличии доверия к представителям выделенных в исследовании социальных групп позволяет рассчитать интегральный показатель субъектной широты межличностного и институционального доверия. Категория широты доверия представляется важной с точки зрения распространения субъективного доверия на различные уровни организации социума, рассматриваемая в классической литературе, в частности, как «радиус доверия»[*Delhey, Newton, Welzel*, 2014; *Харрисон,* 2014]. При том, что основания формирования доверия к выделенным социальным группам могут существенно различаться, включение каждой из них в круги обобщённого доверия индивида определяет для него новую ситуацию социального позиционирования. Расчёт интегрального показателя основан на суммировании числа социальных групп (из выделенных в исследовании родственников, друзей, правоохранительных органов, федеральных телеканалов, участников интернет-сообществ), которым выражено доверие (на основе ответов «скорее доверяю»). Таким образом, минимальное значение показателя составляет 0, а максимальное — 5 баллов. Двухбалльный показатель мы принимаем за среднее значение на основе его наибольшей распространённости среди опрошенных и при этом близости к срединному

значению оценочной шкалы (точная середина интервала составляет 2,5 балла). Как видно из данных рис. 5, для почти половины показатель межличностного и институционального доверия превышает среднее значение, и только для каждого пятого из россиян он не достигает среднего уровня. Наиболее значимые различия в данном случае определяются материальным статусом: у наименее обеспеченных россиян отмечаются самые низкие показатели доверительных социальных отношений.

Ограниченный уровень институционального доверия традиционно характеризует российское население на протяжении последних десятилетий. Однако при этом, хотя в международных сопоставлениях Россия входит в группу стран с пониженным доверием к институтам, в отношении сниженного доверия к власти наша страна «солидарна» со многими европейскими государствами [*Киселев*, 2014]. Отражением ситуации в международном контексте также выступают данные, в соответствии с которыми отмечается негативная динамика доверия к средствам массовой информации в североамериканском обществе: уровень доверия к СМИ среди жителей США в 2025 г. достиг минимальных значений[3]. Исследователи приходят к выводу, что в условиях актуального контекста уровень внутригруппового доверия россиян имеет тенденцию к снижению [*Каравай*, 2023], а тот факт, что россияне «становятся менее доверчивыми», отмечается начиная с 2000-х гг.[4]

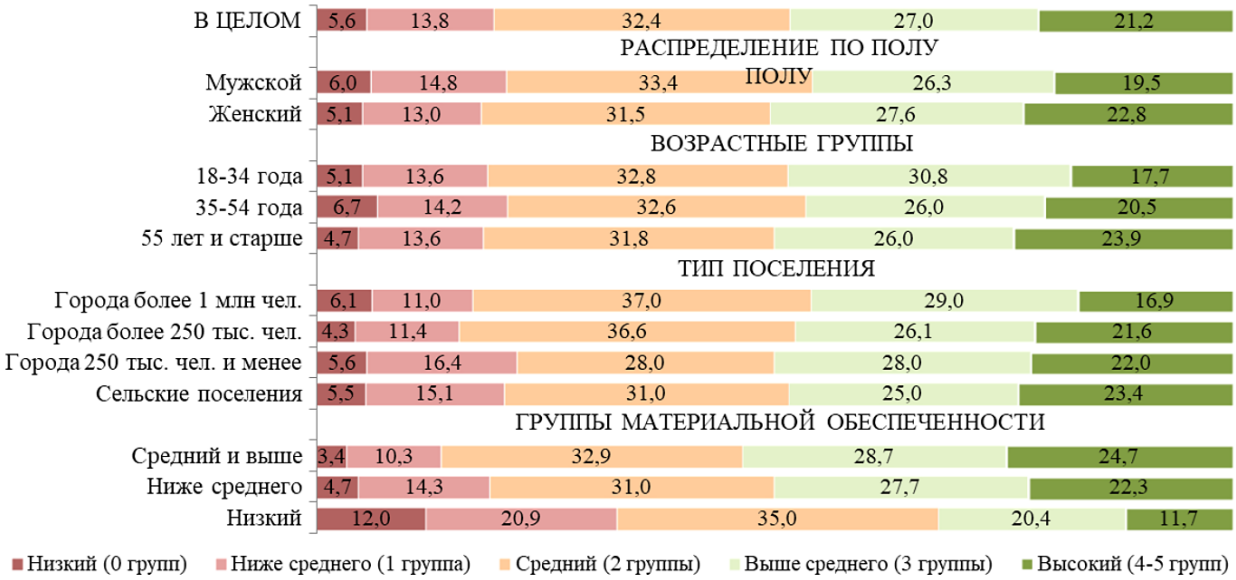


Рис. 5. Интегральный уровень субъектной широты межличностного и институционального доверия, %
Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

На годовом ретроспективном горизонте степень доверия россиян тем, кто не входит в их «ближний круг», в большинстве случаев осталась неизменной: 78% опрошенных отметили отсутствие существенных изменений в этом отношении. При этом 20% стали доверять окружающим меньше, тогда как позитивная динамика доверия характеризует лишь 2% опрошенных. Представляется закономерным, что в группах с пониженным уровнем субъектной широты межличностного и институционального доверия его негативная динамика выражена ярче, и рост настороженности по отношению к представителям «внешнего» круга взаимодействия проявляется в большей степени (табл. 1).

[3] Trust in Media at New Low of 28% in U.S. Gallup, 02.10.2025. URL: https://news.gallup.com/poll/695762/trust-media-new-low.aspx (access date: 01.08.2026)

[4] Круги доверия. Две трети наших сограждан считают невозможным в принципе поделиться сокровенными проблемами с незнакомыми людьми. ВЦИОМ, 04.10.2121. URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/krugi-doverija (дата обращения: 01.08.2026)

Таблица 1
Самооценка динамики межличностного доверия за пределами «близкого круга» на годовом горизонте, % по строке

Интегральный уровень субъектной широты межличностного и институционального доверия	Изменение уровня межличностного доверия за пределами «близкого круга» за последний год		
	Стали больше доверять	Стали меньше доверять	Уровень доверия не изменился
Низкий (0 групп)	1,8	26,4	71,8
Ниже среднего (1 группа)	2,6	30,6	66,8
Средний (2 группы)	2,5	23,9	73,6
Выше среднего (3 группы)	2,0	17,3	80,7
Высокий (4-5 групп)	2,4	8,5	89,1
В целом	2,3	19,9	77,8

Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

Ресурсные социальные взаимодействия

Далее рассмотрим систему социальных взаимодействий, в которую включены россияне с точки зрения её ресурсной значимости, т. е. актуального или потенциально ожидаемого получения помощи со стороны различных субъектов общественной системы. В такой постановке взаимоотношения рассматриваются, в частности, в теории социального обмена, где участники взаимодействий стремятся максимизировать индивидуальную полезность посредством сетевых включений [*Homans,* 1961; *Cook, Rice*, 2006; *Emerson,* 1976].

Результаты исследования свидетельствуют о том, что каждый пятый россиянин — реципиент регулярной материальной помощи, получаемой (с различной периодичностью и в разном объёме) от проживающих отдельно родственников и/или других представителей близких социальных групп. Сравнительно часто о подобном факте сообщают женщины, среди которых 25% получателей подобных форм поддержки, по сравнению с 13% среди мужчин. Реже всего получают регулярную материальную помощь от родственников и друзей представители средневозрастной когорты (12%). Статистические различия между теми, кто находится в младших и средних возрастах, отсутствуют (в каждой группе реципиентами помощи являются 24% опрошенных), однако представляется очевидным, что базис такой поддержки формируется из разных источников: молодёжи как правило помогают родители, а представителям старшего возраста — их взрослые дети.

Далее мы определим потенциал ресурсных взаимодействий населения, в рамках которых россияне могут рассчитывать на содействие представителей различных субъектных групп и институтов в решении возникающих проблем, а также в удовлетворении актуальных потребностей. Характеристика подобных взаимодействий иллюстрирует, в числе прочего, восприятие субъектной широты потенциальной помощи и поддержки в трудной жизненной ситуации. Результаты исследования показывают, что ожидания, основанные на потенциале взаимодействия с представителями более дальних «социальных кругов», крайне ограничены (рис. 6).



Рис. 6. Субъектные группы, воспринимаемые потенциальными акторами помощи и поддержки в случае необходимости (допускалось несколько ответов), %

Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

Суммирование количества субъектных групп (из шести выделенных в исследовании и обозначенных выше), воспринимаемых в качестве возможных доноров, позволяет определить уровень широты ресурсных социальных взаимодействий россиян. При том, что основания для потенциально получаемой помощи и поддержки со стороны каждой из этих групп различны, расширение номенклатуры подобных субъектов в «пространстве личных социальных координат» с очевидностью способствует росту ощущения стабильности. Ограничения подобного подхода связаны с тем, что индивиды в системе социальных взаимодействий могут заблуждаться по отношению к реальным будущим действиям представителей разных взаимодействующих с ними акторов. Однако анализ на основе данного допущения видится актуальным, поскольку отражает представления россиян об уровне социальной сплочённости, существующей в обществе. Так как соответствующие суждения выносятся на основе накопленного социального опыта и восприятия внешней среды, можно обоснованно предполагать, что каждый из индивидов, рассчитывающий на помощь широкого круга социальных субъектов, действительно получит более значительную помощь, нежели те, кто изначально предполагают полагаться лишь на собственные силы либо на поддержку исключительно со стороны «ближнего круга».

Результаты исследования показывают, что абсолютное отсутствие групп, на представителей которых возлагаются надежды относительно помощи и поддержки, соответствует низкому уровню субъектной широты ресурсных взаимодействий. Уровень ниже среднего мы предлагаем соотнести с единственной соответствующей группой, поскольку лишь одна «точка опоры» с очевидностью определяет уязвимость положения индивида. Средний показатель видится соответствующим двум группам акторов, для которых, во-первых, этот ответ является наиболее массовым, а, во-вторых, данная ситуация определяет множественность субъектов, но такая множественность при этом ограничена. Показатель выше среднего характеризует добавление ещё одной, третьей, субъектной группы, а высоким мы предлагаем считать уровень потенциально ресурсных взаимодействий, превышающий три балла оценочной шкалы, поскольку столь развитая структура социальных ожиданий охватывает широкий спектр различных субъектов (и межличностных, и институциональных, количество которых в исследовании в каждом случае равно трём).

Распределение россиян в составе выделенных групп потенциально ресурсных социальных взаимодействий представлено на рис. 7. С точки зрения социально-демографической дифференциации обращает на себя внимание то, что в некрупных городах и сельских поселениях минимальные значения отмечаются несколько чаще. В каждой более молодой когорте уровень потенциальных ресурсных социальных взаимодействий имеет существенно большие значения. Важно подчеркнуть, что, россияне, обладающие сравнительно высоким уровнем материальной обеспеченности, ощущают повышенную защищённость в системе социальных взаимодействий, при этом различия между полярными группами материального статуса в этом отношении более чем двукратны.

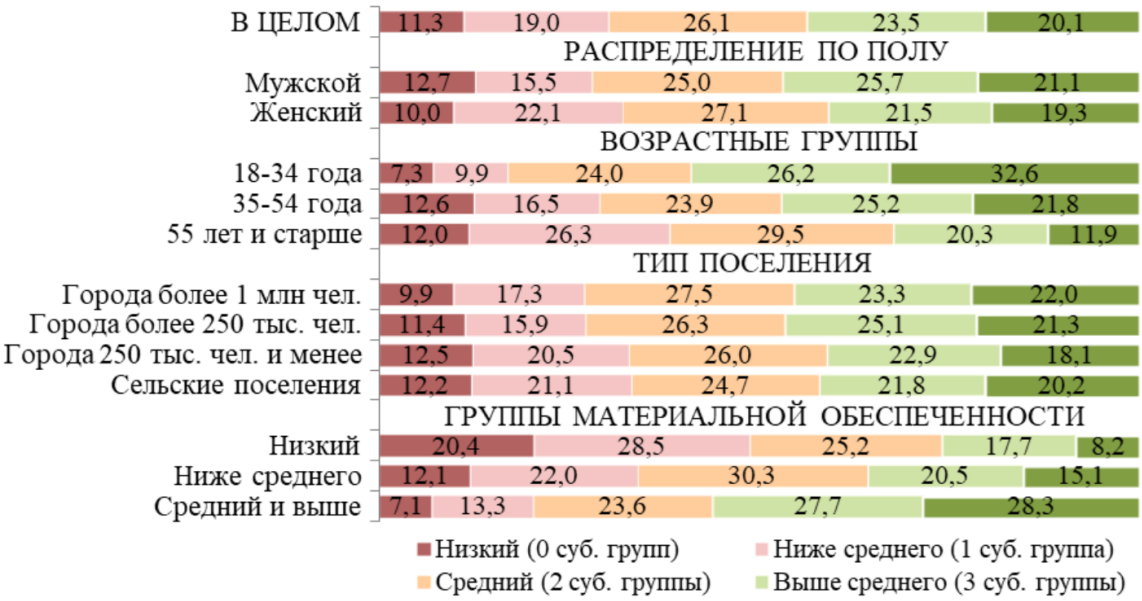


Рис. 7. Уровень потенциально ресурсных социальных взаимодействий, %
Источник: расчёты автора по данным репрезентативного опроса населения России, ИНСАП РАНХиГС, 2023 г., 2016 респондентов.

Заключение

Полученные в ходе исследования результаты позволяют зафиксировать ряд важных особенностей и тенденций, характеризующих систему социальных взаимодействий, в которую включены массовые группы российского общества.

Подавляющее большинство населения характеризуется наличием среды доверительного общения. Ситуация абсолютного социального одиночества, при котором люди полностью исключены из системы близких личностных контактов, актуальна лишь для около 10% россиян. Риски эксклюзии, при которой доверительные коммуникационные возможности существенно ограничены, явным образом актуализируются по мере снижения уровня материальной обеспеченности. При этом половина населения характеризуется значительным кругом доверительных коммуникаций, превышающим средний уровень.

Показатели декларируемого социального доверия в отношении представителей «близкого круга» достаточно высоки: о том, что они скорее доверяют родственникам и друзьям, заявляют более 75% опрошенных. Полученные результаты иллюстрируют достаточно стабильно-позитивную картину динамики межличностных отношений россиян с представителями «ближнего круга». При том, что подавляющее большинство (около 80%) предсказуемо отмечает отсутствие сколь-либо значимой динамики изменений в подобных социальных взаимодействиях на достаточно близком годовом горизонте, 15% заявляют об улучшениях в этой сфере, а ухудшение отмечается вдвое реже. Уровень институционального доверия при этом существенно уступает межличностному, что традиционно характеризует население страны на протяжении десятилетий, а динамика социального доверия россиян за пределами узкого круга родственно-дружеского общения имеет негативный характер.

Крайне важной характеристикой системы социальных взаимодействий является её ресурсная значимость, выраженная в возможностях результативного обращения за получением помощи в случае подобной необходимости. Позитивным представляется тот факт, что большинство видит возможности удовлетворения потенциальной потребности в помощи и поддержке за счёт ресурсов социального окружения. При этом если на близкое социальное окружение родственников и друзей могут полагаться существенно более половины населения, то помощь со стороны государственных органов представляется

реалистичной менее трети россиян, а со стороны общественных организаций — лишь каждому пятому. Таким образом, можно заключить, что базис социального доверия и социальной сплочённости россиян сосредоточен в первую очередь в близких родственно-дружеских коммуникационных кругах.

Социальные возможности населения, выраженные через число субъектных групп, воспринимаемых потенциальными ресурсными донорами, явным образом дифференцированы. Так, средний уровень соответствующих возможностей, предполагающий наличие двух субъектных групп, характеризует около четверти россиян, а уровень, превышающий среднее значение, — немногим более 40%. При этом, если среди имеющих достаточно высокий материальный статус более половины опрошенных характеризуются уровнем потенциально ресурсных социальных взаимодействий, превышающим среднее значение, то в группе минимальной финансовой обеспеченности соответствующая доля составляет только четверть. Важно также отметить возрастные особенности, в соответствии с которыми по мере перехода в более старшую когорту субъектная широта потенциально полезных социальных связей существенно снижается.

Представленное исследование имеет ряд значимых ограничений. Во-первых, круг социальных субъектов, с которыми (напрямую или косвенно) взаимодействует каждый из россиян, крайне широк и с очевидностью не может быть в полной мере раскрыт в формате научной статьи. В этой связи в работе реализован отбор ограниченного числа субъектных групп социальных взаимодействий с целенаправленным включением в рассматриваемую номенклатуру групп акторов, дифференцированных по персонально-институциональным основаниям. Во-вторых, при рассмотрении результирующих характеристик включённости различных групп населения в социальную среду и её восприятия, в работе не затрагиваются вопросы особенностей и внутренних факторов социальных взаимодействий, которые, в контексте каждой из субъектных групп, могут выступать предметом отдельного глубокого рассмотрения. В-третьих, предлагая и обосновывая интегральные показатели, дифференцирующие население в системе социальных координат мы признаём дискуссионность алгоритмов соответствующих расчётов и приглашаем коллег к обсуждению и поиску в этом отношении оптимальных вариантов, с учётом как смысловых аспектов рассматриваемых социальных процессов, так и неизбежных эмпирических ограничений. Кроме того, предметом отдельного рассмотрения выступают взаимодействия внутри домохозяйств. Вместе с тем, полученные результаты, как представляется, значимо расширяют понимание сути актуальных общественных процессов и могут служить основой будущих академических разработок в данной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

Авраамова Е.М., Логинов Д.М. (2002a). Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности // *Общественные науки и современность.* № 5. С. 24–34.

Авраамова Е.М., Логинов Д.М. (2002b). Адаптационные ресурсы населения: попытка количественной оценки // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.* № 3. С. 13–17.

Аникин В.А., Пашков С.Г. и др. (2022). Обзорное исследование социального капитала в контексте улучшения человека // *Глобальный ландшафт исследований и перспективных разработок в области укрепления человека.* Т. 7 / Науч. ред. В.А. Аникин. — М.: НИУ ВШЭ.

Бинюкова И.С. (2014). *Социальный капитал России: проблемы и перспективы развития (социально-философский анализ).* — Новосибирск: Центр развития научного сотрудничества.

Бурдье П. (2004). Различение: социальная критика суждения // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики.* — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).

Виноградский В.Г. (2010). *Социальный капитал сельских сообществ: понятие, динамика, перспективы.* — Саратов: Саратовский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет».

Дюркгейм Э. (1994). *Самоубийство: Социологический этюд.* — М.: Мысль.

Иванов В.В., Комаров В.М., Павлов П.Н., Румянцев Н.А. (2014). *Вопросы модернизации: роль социального капитала.* — М.: Дело.

Каравай А.В. (2015). Российские рабочие: финансовое поведение и установки // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.* № 2(125). С. 83–95. DOI: 10.14515/monitoring.2015.2.07.

Каравай А.В. (2021). Социальные сети в современной России: масштабы, структура и механизмы функционирования // *Социологическая наука и социальная практика.* Т. 9. № 4(36). С. 42–60. DOI: 10.19181/snsp.2021.9.4.8605.

Каравай А.В. (2022). Факторы доступа к ресурсам социальных сетей в современной России // *Социологические исследования.* № 10. С. 74–84. DOI: 10.31857/S013216250014291-3.

Каравай А.В. (2023). Социальный капитал российского общества: год в условиях специальной военной операции // *Terra Economicus.* № 21(4). С. 91–105. DOI: 10.18522/2073-6606-2023-21-4-91-105.

Киселев В.О. (2014). Доверие к политическим институтам в России: опыт социологического мониторинга // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.* № 6(124). С. 51–64. DOI: 10.14515/monitoring.2014.6.05.

Кули Ч.Х. (2019). *Избранное.* — М.: ИНИОН РАН. Центр социальных научно-информационных исследований.

Логинов Д.М. (2021). Нематериальные ресурсы населения в новом адаптационном цикле // *Общественные науки и современность.* № 6. С. 40–60. DOI: 10.31857/S086904990017876-5.

Мид Дж.Г. (2009). *Избранное.* — М.: ИНИОН РАН. Центр социальных научно-информационных исследований.

Немировский В.Г., Немировская А.В. (2011). *Социальная структура и социальный капитал населения Красноярского края.* — Красноярск: Сибирский федеральный университет.

Павленко Б.В. (2025). Социальный капитал и экономическое неравенство в городах России: анализ социальных сетей // *Вопросы теоретической экономики.* № 2(27). С. 144-163. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_2_144_163.

Парсонс Т. (2002). *О социальных системах.* — М.: Академический Проект.

Полищук Л. (2011). Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния // *Городское управление.* № 6(179). С. 83–90.

Радаев В.В. (2003). Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность.* № 2. С. 5–16.

Рогозин Д.М. (2023). Перспективы развития теории социального капитала // *Экономическая социология.* Т. 24. № 4. С. 12–37. DOI: 10.17323/1726-3247-2023-4-12-37.

Стрельникова Л.В. (2003). Социальный капитал: типология зарубежных подходов // *Общественные науки и современность.* № 2. С. 33–41.

Титов В.Н., Логинов Д.М. (2025). Влияние социального капитала на субъективное благополучие // *Вопросы теоретической экономики.* №4. С. 144–157. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_4_144_157.

Тихонова Н.Е. (2004). Социальный капитал как фактор неравенства // *Общественные науки и современность.* № 4. С. 24–35.

Харрисон Л. (2014). *Евреи, конфуцианцы и протестанты: культурный капитал и конец мультикультурализма.* — М.: Мысль.

Airaksinen J., Elovainio M., Hakulinen C., Lehtimäki T., Raitakari O. T., Keltikangas-Järvinen L., Jokela M. (2015). Neighborhood effects in depressive symptoms, social support, and mistrust: Longitudinal analysis with repeated measurements // *Social Science & Medicine.* No. 136-137. Pp. 10–16.

Berkman L.F., Syme S.L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow-up study of Alameda County residents // *American Journal of Epidemiology.* No. 109(2). Pp. 186–204.

Blau P.M. (1964). *Exchange and power in social life.* — N.Y.: Transaction Publishers.

Bollen K.A., Hoyle R.H. (1990). Perceived cohesion: A conceptual and empirical examination // *Social Forces.* No. 69(2). Pp. 479–504.

Bourdieu P. (1985). The Forms of Capital // *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education* / Ed. J.G. Richardson. — N. Y.: Greenwood. Pp. 241–260.

Burt R.S. (1982). *Toward a structural theory of action. Network models of social structure, perception and action.* — New York: Academic Press.

Coleman J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology*. Vol. 94. Pp. 95–120.

Coleman J.S. (1990). *Foundations of social theory* — Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University.

Cook K.S., Rice E. (2006). Social Exchange Theory // *The Handbook of Social Psychology* / Ed. J. DeLamater — N.Y.: Springer. Pp. 53–76.

Dahl E., Malmberg-Heimonen I. (2010). Social inequality and health: The role of social capital // *Sociology of Health & Illness.* No. 32(7). Pp. 1102–1119.

Delhey J., Newton K., Welzel C. (2014). The Radius of Trust Problem Remains // *American Sociological Review.* No. 79. Pp. 1260–1265. DOI: 10.1177/0003122414555399.

Emerson R.M. (1976). Social Exchange Theory // *Annual Review of Sociology.* No. 2(1). Pp. 335–362.

Homans G. (1950). *The Human Group.* — N. Y.: Harcourt Brace.

Homans G. (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms.* — N. Y.: Harcourt Brace Jovanovich.

Granovetter M. (1973). The strength of weak ties // *American Journal of Sociology.* No. 78(6). Pp. 1360–1380.

Light R., Moody J. (2020). *The Oxford handbook of social networks.* — Oxford: Oxford University Press.

Lin N. (2000). Inequality in social capital // *Contemporary Sociology.* No. 29(6). Pp. 785–795.

Lin N., Ye X. et al. (1999). Social support and depressed mood: A structural analysis // *Journal of Health and Social Behavior*. No. 40(4). Pp. 344–359.

Nahapiet J., Ghoshal S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage // *Academy of Management Review*. Vol. 23. No. 2. Pp. 242–266.

Oxoby R. (2009). Understanding Social Inclusion, Social Cohesion and Social Capital // *International Journal of Social Economics*. Vol. 36. No. 12. Pp. 1136–1167.

Putnam R.D. (1995). Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America // *Political Science and Politics*. No. 28(4). Pp. 664–683.

Turner R.J., Marino F. (1994). Social support and social structure: A descriptive epidemiology // *Journal of Health and Social Behavior*. No. 35(3). Pp. 193–212.

Wills T.A., Shinar O. (2000). Measuring perceived and received social support // *Social support measurement and intervention — A guide for health and social scientists.* / S. Cohen, L.G. Underwood (eds.). — Oxford: Oxford University Press. Pp. 86–135.

Uchino B.N. (2009). What a lifespan approach might tell us about why distinct measures of social support have differential links to physical health // *Journal of Social and Personal Relationships*. No. 26(1). Pp. 53–62.

REFERENCES

Airaksinen J., Elovainio M., Hakulinen C., Lehtimäki T., Raitakari O.T., Keltikangas-Järvinen L., Jokela M. (2015). Neighborhood effects in depressive symptoms, social support, and mistrust: Longitudinal analysis with repeated measurements // *Social Science & Medicine*. No. 136–137. Pp. 10–16. (In Russ.).

Anikin V.A., Pashkov S.G. et al. (2022). Overview Study of Social Capital in the Context of Human Enhancement // *Global Landscape of Research and Advanced Developments in Human Enhancement*. Vol. 7. / Ed. V.A. Anikin. — M.: HSE University. (In Russ.).

Avraamova E.M., Loginov D.M. (2002a). Socio-Economic Adaptation: Resources and Opportunities // *Social Sciences and Contemporary World*. No. 5. Pp. 24–34. (In Russ.).

Avraamova E.M., Loginov D.M. (2002b). Adaptation Resources of the Population: An Attempt to Quantify // *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 3. Pp. 13–17. (In Russ.).

Berkman L.F., Syme S.L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow-up study of Alameda County residents // *American Journal of Epidemiology*. No. 109(2). Pp. 186–204.

Binyukova I.S. (2014). *Social Capital in Russia: Problems and Prospects of Development (Social and Philosophical Analysis).* — Novosibirsk: Tsentr razvitiya nauchnogo sotrudnichestva. (In Russ.).

Blau P.M. (1964). *Exchange and Power in Social Life.* — N. Y.: Transaction Publishers.

Bollen K.A., Hoyle R.H. (1990). Perceived cohesion: A conceptual and empirical examination // *Social Forces*. No. 69(2). Pp. 479–504.

Bourdieu P. (1985). The Forms of Capital. In: *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education* / Ed. J.G. Richardson. — N. Y.: Greenwood. Pp. 241–260.

Bourdieu P. (2004). Distinction: A Social Critique of Judgment // *Western Economic Sociology: A Reader of Modern Classics.* — M.: ROSSPEN. (In Russ.).

Burt R.S. (1982). *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception and Action.* — N.Y.: Academic Press.

Coleman J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology*. Vol. 94. Pp. 95–120.

Coleman J. (1990). *Foundations of Social Theory.* — Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

Cook K.S., Rice E. (2006). Social Exchange Theory // *The Handbook of Social Psychology*. / Ed. J. DeLamater. — N. Y.: Springer. Pp. 53–76.

Cooley C.H. (2019). *Selected Works.* — M.: INION RAN, Center for Social Scientific Information Studies. (In Russ.).

Dahl E., Malmberg-Heimonen I. (2010). Social inequality and health: The role of social capital // *Sociology of Health & Illness*. No. 32(7). Pp. 1102–1119.

Delhey J., Newton K., Welzel C. (2014). The Radius of Trust Problem Remains // *American Sociological Review*. No. 79. Pp. 1260–1265. DOI: 10.1177/0003122414555399.

Durkheim É. (1994). *Suicide: A Sociological Study.* — M.: Mysl'. (In Russ.).

Emerson R.M. (1976). Social Exchange Theory // *Annual Review of Sociology*. No. 2(1). Pp. 335–362.

Granovetter M. (1973). The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. No. 78(6). Pp. 1360–1380.

Harrison L. (2014). *Jews, Confucians and Protestants: Cultural Capital and the End of Multiculturalism.* — M.: Mysl'. (In Russ.).

Homans G.C. (1950). *The Human Group.* — N. Y.: Harcourt, Brace and Company.

Homans G.C. (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms.* — N. Y.: Harcourt, Brace & World.

Ivanov V.V., Komarov V.M., Pavlov P.N., Rumyantsev N.A. (2014). *Modernization Issues: The Role of Social Capital.* — M.: Delo. (In Russ.).

Karavay A.V. (2015). Russian Workers: Financial Behavior and Attitudes // *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 2(125). Pp. 83–95. DOI: 10.14515/monitoring.2015.2.07. (In Russ.).

Karavay A.V. (2021). Social Networks in Modern Russia: Scale, Structure and Functioning Mechanisms // *Sociological Science and Social Practice*. Vol. 9. No. 4(36). Pp. 42–60. DOI: 10.19181/snsp.2021.9.4.8605. (In Russ.).

Karavay A.V. (2022). Factors of Access to Social Network Resources in Modern Russia // *Sotsiologicheskie Issledovaniya*. No. 10. Pp. 74–84. DOI: 10.31857/S013216250014291-3. (In Russ.).

Karavay A.V. (2023). The Social Capital of Russian Society: A Year Under the Special Military Operation // *Terra Economicus*. Vol. 21. No. 4. Pp. 91–105. DOI: 10.18522/2073-6606-2023-21-4-91-105. (In Russ.).

Kiselev V.O. (2014). Trust in Russian Political Institutions: Sociological Monitoring Case Study // *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 6(124). Pp. 51–64. DOI: 10.14515/monitoring.2014.6.05. (In Russ.).

Light R., Moody J. (2020). *The Oxford Handbook of Social Networks.* — Oxford: Oxford University Press.

Lin N. (2000). Inequality in Social Capital // *Contemporary Sociology*. No. 29(6). Pp. 785–795.

Lin N., Ye X. et al. (1999). Social Support and Depressed Mood: A Structural Analysis // *Journal of Health and Social Behavior*. No. 40(4). Pp. 344–359.

Loginov D.M. (2021). Non-Material Resources of the Population in the New Adaptation Cycle // *Social Sciences and Contemporary World*. No. 6. Pp. 40–60. DOI: 10.31857/S086904990017876-5. (In Russ.).

Mead G.H. (2009). *Selected Works.* — M.: INION RAN, Center for Social Scientific Information Studies. (In Russ.).

Nahapiet J., Ghoshal S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage // *Academy of Management Review*. Vol. 23. No. 2. Pp. 242–266.

Nemirovsky V.G., Nemirovskaya A.V. (2011). *Social Structure and Social Capital of the Population of Krasnoyarsk Krai.* — Krasnoyarsk: Siberian Federal University. (In Russ.).

Oxoby R. (2009). Understanding Social Inclusion, Social Cohesion and Social Capital // *International Journal of Social Economics*. Vol. 36. No. 12. Pp. 1136–1167.

Pavlenko B. (2025). Social Capital and Economic Inequality in Russian Towns: Social Network Analysis // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 2(27). Pp. 144-163. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_2_144_163. (In Russ.).

Parsons T. (2002). *On Social Systems.* — M.: Akademichesky Proekt. (In Russ.).

Polishchuk L. (2011). Social Capital in Russia: Measurement, Analysis and Impact Assessment // *Gorodskoe upravlenie*. No. 6(179). Pp. 83–90. (In Russ.).

Putnam R.D. (1995). Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America // *PS: Political Science & Politics*. Vol. 28. No. 4. Pp. 664–683.

Radaev V.V. (2003). The Concept of Capital, Forms of Capital and Their Conversion // *Social Sciences and Contemporary World*. No. 2. Pp. 5–16. (In Russ.).

Rogozin D.M. (2023). Prospects for the Development of Social Capital Theory // *Journal of Economic Sociology*. Vol. 24. No. 4. Pp. 12–37. DOI: 10.17323/1726-3247-2023-4-12-37. (In Russ.).

Strelnikova L.V. (2003). Social Capital: A Typology of Foreign Approaches // *Social Sciences and Contemporary World*. No. 2. Pp. 33–41. (In Russ.).

Tikhonova N.E. (2004). Social Capital as a Factor of Inequality // *Social Sciences and Contemporary World*. No. 4. Pp. 24–35. (In Russ.).

Titov V., Loginov D. (2025). The Relationship Between Subjective Well-Being and Social Capital // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 4. Pp. 144–157. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_3_144_158 (In Russ.).

Turner R.J., Marino F. (1994). Social Support and Social Structure: A Descriptive Epidemiology // *Journal of Health and Social Behavior*. No. 35(3). Pp. 193–212.

Uchino B.N. (2009). What a Lifespan Approach Might Tell Us About Why Distinct Measures of Social Support Have Differential Links to Physical Health // *Journal of Social and Personal Relationships*. Vol. 26. No. 1. Pp. 53–62.

Vinogradsky V.G. (2010). *Social Capital of Rural Communities: Concept, Dynamics and Prospects.* — Saratov: Saratov Institute (Branch) of the Russian State University of Trade and Economics. (In Russ.).

Wills T.A., Shinar O. (2000). Measuring Perceived and Received Social Support // *Social Support Measurement and Intervention: A Guide for Health and Social Scientists* / Eds. S. Cohen, L.G. Underwood. — Oxford: Oxford University Press. Pp. 86–135.

Логинов Дмитрий Михайлович
ORCID 0000-0002-2717-6909
loginov-dm@ranepa.ru

Dmitry Loginov
PhD (Econ), Senior Researcher, Center «Institute of Social Analysis and Forecasting» Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)
ORCID 0000-0002-2717-6909
loginov-dm@ranepa.ru

RUSSIANS IN THE SYSTEM OF SOCIAL INTERACTIONS: LEVEL OF TRUST AND SUPPORT CAPACITY

Abstract. Basing on the data of the representative sociological survey, implemented by Institute of Social Analysis and Forecasting RANEPA in 2023, features of social interactions have been viewed what seems relevant in the context of objectives of support and improvement of Russians' well-being in terms of both their emotional comfort and opportunities for necessary encouragement and assistance. The results show that most of the population is out of situation of social loneliness, however, less than a half of respondents possess significant circle of trustful communications. Quite high social stated social trust is noted towards representatives of the "close circle", whereas trust to state institutes and official mass media is significantly lower. The integral indicator of subjective breadth of interpersonal and institutional trust counted by the authors does not exceed of the average level for half of population and is high only for 20%. Actual recipients of regular interpersonal financial transfers are 19% of Russians, and most often - representative of youth and senior cohorts. Resource potential of the population, consisting in prospects of application of social interaction system to overcome appearing difficulties, seems significant, nevertheless problems of deficit in effective institutional channels and presence of deprived groups of population are explicit.

Keywords: *social interactions, social practices, social behavior, social integrity, social capital, trust, phuman potential.*
JEL: I31, Z13, D85.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

М.Ю. Малкина
д.э.н., профессор, руководитель центра макро- и микроэкономики Института экономики, ННГУ им. Н.И. Лобачевского (Нижний Новгород)

А.А. Гаранина
аспирант ННГУ им. Н.И. Лобачевского (Нижний Новгород)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. В статье исследуется профессионально-личностный портрет современного российского предпринимателя, характеристики, способствующие его успеху в бизнесе с точки зрения различных групп населения. Характеристики распределены на четыре подгруппы: личностно-мотивационные, социально-коммуникативные, административно-управленческие и инновационно-стратегические. Целью статьи является анализ и оценка степени значимости профессионально-личностных характеристик современного российского предпринимателя на основе обобщения данных авторского формализованного социологического опроса, проведённого в декабре 2025 – июне 2026 гг. в ряде регионов России. Исследование выявило значительные различия в восприятии качеств успешного предпринимателя в зависимости от пола, уровня дохода, возраста, социальной принадлежности (предприниматель/непредприниматель). Наиболее высоко оценены такие качества, как решительность, стрессоустойчивость, организаторские способности, тогда как эмпатия получила наименьшую оценку. Наибольшее единство мнений респонденты проявили в оценке значимости целеустремлённости, в то время как мнения о значимости эмпатии сильно дифференцированы. Результаты корреляционного анализа показывают, что успешный предприниматель – это проактивная личность, готовая к риску и внедрению инноваций. Ключевыми факторами успеха являются внутренняя уверенность, смелость в принятии решений и умение делегировать обязанности. В то же время стремление к стабильности и микроменеджмент выступают барьерами для роста бизнеса. Успешному российскому предпринимателю свойственно динамическое равновесие между внешними вызовами и внутренней дисциплиной.

Ключевые слова: *предпринимательство, российский предприниматель, характеристики предпринимателя, портрет предпринимателя.*
JEL: L26, J24, D11
УДК: 316.334.23, 334.7
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_174_190
© М.Ю. Малкина, А.А. Гаранина, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Малкина М.Ю., Гаранина А.А.* Профессионально-личностные характеристики современного российского предпринимателя в представлении различных групп населения // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 174–190. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_174_190.
FOR CITATION: *Malkina M., Garanina A.* Professional and Personal Characteristics of a Modern Russian Entrepreneur as Presented by Various Population Groups // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 174–190. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_174_190.

Введение. Обзор литературы

В условиях современных геополитических вызовов и нацеленности России на обретение экономического суверенитета отечественному предпринимателю предписывается особая роль. Бизнес перестаёт быть исключительно сферой извлечения прибыли, становясь одним из ключевых драйверов инноваций, создания рабочих мест и формирования новой социально-экономической и культурной реальности страны. Образ современного российского предпринимателя, его профессионально-личностные качества, мотивы и ценности интегрируются в общее развитие социума.

В этой связи изучение представлений различных социальных групп населения о современном российском предпринимателе имеет особое значение. Эти представления влияют на престиж предпринимательской деятельности и готовность молодых людей строить карьеру в бизнесе, определяют уровень доверия общества к частному сектору, способствуют формированию социальной гармонии, согласия и единства общества, влияют на инвестиционный климат и экономическое развитие страны.

Целью настоящего исследования является оценка, анализ и сравнение степени значимости профессионально-личностных характеристик современного российского предпринимателя в представлении различных социальных групп на основе обобщения данных авторского формализованного социологического опроса, проведённого в декабре 2025 — июне 2026 г. в ряде регионов России.

В современной социологии сформировался ряд подходов к исследованию социально-экономического феномена предпринимательства, делающих акцент на тех или иных профессионально-личностных характеристиках и функциях предпринимателя. В табл. 1 представлено сравнение этих подходов, а также указаны их представители и фундаментальные работы. На основе этих подходов можно выделить группы характеристик предпринимателей, важных в той или иной социокультурной среде.

Таблица 1
Сравнение профессионально-личностных характеристик предпринимателя в разных социологических и экономических подходах

№	Учёный	Подход	Качества предпринимателя	Научный труд
1	М. Вебер	Социокультурный	Рациональность и систематический расчёт, аскетическая направленность, целеустремлённость, ответственность, расчётливость, стремление к законной прибыли	«Протестантская этика и дух капитализма»
2	В. Зомбарт	Социокультурный	Склонность к риску, авантюризм, страсть к игре ради игры, стремление к богатству не только как к средству, но и как к самоцели, иррациональный предпринимательский героизм	«Буржуа», «Современный капитализм»
3	Й. Шумпетер	Инновационный	Способность видеть новые комбинации ресурсов, новаторство, готовность идти на риск, лидерские качества	«Теория экономического развития», «Капитализм, социализм и демократия»

Продолжение табл. 1

4	Т. Веблен	Институционально-социологический	Склонность к демонстративному потреблению, праздности, расточительности, проявлению статусных амбиций	«Теория праздного класса»
5	Дж.К. Гэлбрейт	Техноструктурный	Технократизм, профессиональная компетентность, бюрократизация управления, включённость в коллективный разум корпорации	«Новое индустриальное общество»
6	Т. Парсонс	Структурно-функциональный	Склонность к легитимным действиям, соответствию нормам и ценностям социума, рациональность поведения, ответственность за поддержание социальной системы	«Структура социального действия»
7	Д. Норт	Теория институциональных изменений	Способность создавать и использовать институты (формальные и неформальные правила и нормы), поддерживать институциональное доверие, снижать трансакционные издержки	«Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»
8	П. Бурдьё	Концепция поля и капитала	Обладание экономическим, культурным и социальным капиталом, способность к стратегическим действиям и рефлексии внутри поля власти, конструированию идентичности, созданию символического капитала	«Практический смысл», «Поле науки»
9	М. Грановеттер	Сетевой	Социальная «укоренённость» экономических действий (предприниматель как узел социальной сети), зависимость от личных контактов, влияние сильных и слабых связей на доступ к ресурсам, эгоизм и склонность к оппортунизму, умение снижать трансакционные издержки через управление доверием, репутацией и формирование долгосрочных отношений в сети	«Экономические действия и социальные структуры: проблема встроенности»
10	И.К. Адизес	Модель жизненного цикла организации	Проактивность, творческий подход, способность к прогнозированию и «видению сквозь туман», эмоциональная интенсивность, харизматичность и умение вдохновлять	«Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни»

Окончание табл. 1

11	Т. Заславская, Р.В. Рывкина	Системно-структурный	Организаторские способности, хозяйственная инициатива, ответственность за результаты работы коллектива, адаптация к прежней системе	«Социология экономической жизни»
12	В. Радаев	Экономико-социологический	Способность к сочетанию личных экономических интересов и социальных связей (социального капитала), сетевым взаимодействиям с опорой на локальные сообщества, умение формировать и поддерживать доверие и репутацию	«Формирование новых российских рынков: трансакционный анализ»
13	Ю. Чепуренко	Сетевой подход / социальный капитал	Использование межличностных сетей для привлечения инвестиций и клиентов, роль этнических диаспор и землячеств, социальное происхождение как фактор успеха	«Венчурный бизнес: теория и практика в России и мире»
14	И. Денисова	Сетевой подход / социальный капитал	Акцент на гендерных аспектах, влиянии семейных и дружеских сетей на старт бизнеса	«Женское предпринимательство в современной России»
15	А. Пригожин	Ситуационный подход / теория организаций	Гибкость управленческих решений, способность учитывать конкретную ситуацию при выборе стратегии	«Методы развития организаций», «Организационная психология»

Источник: составлено авторами на основе [*Вебер*, 2021; *Зомбарт*, 2010; *Зомбарт*, 2026; *Zombart,* 2019; *Шумпетер*, 1995; *Шумпетер*, 2022; *Веблен*, 1984; *Гэлбрейт*, 1976*; Парсонс*, 2018; *Норт*, 1997; *Бурдье,* 2001*; Бурдье,* 2005; *Грановеттер*, 2004; *Адизес*, 2014а; *Адизес*, 2014б; *Заславская*, *Рывкина*, 1991; *Радаев*, 1998; *Чепуренко*, 2019; *Денисова*, 2020; *Пригожин,* 2003*; Пригожин*, 2005].

На основе сочетания характеристик и функций предпринимателя разные авторы выделяют типы предпринимателей. Например, американский писатель и бизнес-консультант И.К. Адизес в своей модели PAEI рассматривал предпринимателя как носителя управленческой функции и выделял четыре основных типа руководителя: 1) производитель (P, producer) — ориентированный на получение результата; 2) администратор (A, administrator) — сосредоточенный на структурировании процессов; 3) предприниматель (E, entrepreneur) — генератор стратегических решений; 4) интегратор (I, integrator) — нацеленный на объединение людей и формирование корпоративной культуры. Каждый из этих типов требует определённых качеств, однако эффективное управление предполагает сбалансированное сочетание всех четырёх типов [*Адизес*, 2014. С. 320–345].

Российский социолог А.И. Пригожин, основываясь на преобладающей цели предпринимательства, предложил следующую классификацию российских предпринимателей: манианы (нацелены на финансовый результат), спортсмены бизнеса (стремятся к победе в конкуренции), государственники (ориентированы на вклад в улучшение общества и страны), созидатели (фокусируются на создании чего-то значимого и человечного), гедонисты (рассматривают бизнес как сферу получения удовольствия), охранители (сосредоточены на сохранении существующего состояния бизнеса) [*Пригожин*, 2010. С. 420–431].

Исследователи ВЦИОМ по результатам опроса 2025 г. выделили пять групп российских предпринимателей: «предприниматели — фрилансеры» (продают свои услуги, рискуют не капиталом, а своим временем), «предприниматели по духу» (строят полноценные бизнес-проекты, настроены на масштаб), «вынужденные предприниматели» (ушли в бизнес из-за неблагоприятных условий на рынке труда), «прагматичные новички» (воспринимают бизнес как инструмент заработка), «случайные предприниматели» (оказались в бизнесе случайно, не определились с целями) [*Экспертно-аналитический доклад* …, 2025].

При наличии большого количества исследований предпринимательства и разнообразии подходов, в современной литературе наблюдается дефицит работ, посвящённых представлениям различных групп населения о профессионально-личностных характеристиках современного российского предпринимателя и мотивах его деятельности. Настоящее исследование призвано восполнить этот пробел. Выявление представлений о характеристиках успешного предпринимателя позволит определить целевую группу, для которой возможно эффективное занятие бизнесом, а также определить направления работы с группами потенциальных предпринимателей.

Методология и методы исследования, источники информации

Для реализации цели и задач исследования с декабря 2025 г. по июнь 2026 г. проводился разработанный авторами формализованный опрос, один из блоков которого был посвящён профессионально-личностным характеристикам современного российского предпринимателя. Эмпирическую базу исследования составила целевая выборка объёмом 1094 респондента из генеральной совокупности трудоспособного населения России в возрасте 15–64 лет, которая охватывала следующие регионы России: Нижегородская область, Ульяновская область, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Кировская область, Пермский край, Саратовская область, Архангельская область, Смоленская область, Калининградская область, Ярославская область, Ленинградская область, Вологодская область, Воронежская область, Новгородская область, Омская область, Самарская область, Тамбовская область и другие. Выборка была целевым образом распределена на две статусные подгруппы: предприниматели — 164 человека, и непредприниматели — 930 человек. Соотношение опрошенных предпринимателей и непредпринимателей определялось эмпирическим путём на основе данных официальной статистики среди трудоспособного населения в исследуемых регионах России (15 против 85%)[1].

Опрашиваемые предприниматели отбирались по следующим признакам: наличие действующего статуса индивидуального предпринимателя или учредителя юридического лица. Масштаб бизнеса предпринимателей: микропредприятия, малые предприятия, средние предприятия. Выборка охватывала предпринимателей с активной социальной позицией, выражающейся в следующем: членстве в предпринимательских объединениях (клубах, ассоциациях) как формальных, так и неформальных; высокой интенсивности деловой активности — участии в новых проектах, мероприятиях; мотивации к участию в жизни предпринимательского сообщества, направленного на синергию, нетворкинг и кооперацию. Это та часть российских предпринимателей, которая более доступна и открыта диалогу.

---

[1] На начало 2026 г. в России было зарегистрировано 4,876 млн индивидуальных предпринимателей (РИА Новости. URL: https://ria.ru/20260507/rossija-2090956860.html (дата обращения 03.08.2026)) и 6 млн 835 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) (Министерство экономического развития России. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/chislennost_msp_v_rossii_obnovila_istoricheskiy_maksimum_i_prevysila_68_mln_predpriyatiy.html (дата обращения: 03.08.2026)), а количество трудоспособных лиц в трудоспособном возрасте по балансу трудовых ресурсов на 2026 г. в России составляет 83,2 человек (РУВИКИ. URL: https://ru.ruwiki.ru/wiki/Трудовые_ресурсы_в_России?utm_referrer=https://yandex.ru/ (дата обращения: 03.08.2026)). То есть доля учтённых предпринимателей в трудоспособном населении трудоспособного возраста равна около 14%. Добавляя трудно поддающихся учёту владельцев крупного бизнеса и сделав поправку на завышенные значения прогноза трудовых ресурсов на 2026 г., примем в расчёт цифру 15%.

Опрашиваемые непредприниматели отбирались среди лиц, не имеющих статуса индивидуального предпринимателя или учредителя юридического лица. Выборка была сегментирована на две ключевые подгруппы: учащаяся молодёжь — обучающиеся в высших, средних специальных и средних учебных заведениях; наёмные работники, состоящие в трудовых отношениях с работодателем.

Также выборка была сегментирована по полу и возрасту.

Респонденты-предприниматели, принявшие участие в опросе, распределялись по следующим признакам: 1) пол: мужской — 55%, женский — 45%; 2) возрастной состав: 14–21 лет — 15%, 22–29 лет — 19%, 30–35 лет — 16, 36–65 лет — 50%; 3) финансовое обеспечение: обеспечивают себя и свою семью — 48%, обеспечивают только себя — 39%, частично получают финансовое обеспечение от родителей/родственников — 11%, полностью обеспечиваются родителями/родственниками — 2%; 4) владельцы микропредприятий — 83,5%, малых предприятий — 12,8%, средних предприятий — 3,7%[2].

Распределение *респондентов-непредпринимателей*, принявших участие в опросе: 1) пол: мужской — 31%, женский — 69%; 2) возрастной состав: 14–21 лет — 75%, 22–29 лет — 13%, 30–35 лет — 5%, 36–65 лет — 7%; 3) финансовое обеспечение: обеспечивают себя и свою семью — 8%, обеспечивают только себя — 15%, частично получают финансовое обеспечение от родителей/родственников — 48%, полностью обеспечиваются родителями/родственниками — 29%; 4) работающие — 60%, учащиеся — 40%.

В опросе исследовались представления разных групп населения о значимости профессионально-личностных характеристик предпринимателя для успешности бизнеса в современной России. Характеристики были объединены в следующие группы:

1) личностно-мотивационные — целеустремлённость, ответственность, решительность, гибкость, адаптивность, самодостаточность, дисциплинированность, терпение, любознательность и готовность учиться новому, мотивированность, энергичность, оптимизм;

2) социально-коммуникативные — высокие социальные компетенции (коммуникативные навыки, умение разрешать конфликты), эмпатия, специфические знания в области социальных взаимодействий относительно мотивации и ресурсов партнёров;

3) административно-управленческие — организаторские способности, настойчивость, стрессоустойчивость, наличие полезных контактов в деловой среде, наличие полезных контактов в органах власти;

4) инновационно-стратегические — креативность, стратегическое мышление, бизнес-видение, склонность к риску, инновационность, предприимчивость, быстрая адаптация к изменениям рынка.

Для ответа на вопросы анкеты использовалась пятибалльная качественная шкала (от «абсолютно незначимо» до «очень значимо»), позволяющая оценить важность разных качеств предпринимателя для достижения успеха в бизнесе с точки зрения респондентов.

Результаты и обсуждение

На рис. 1 показано распределение мнений респондентов по блоку вопросов, касающихся важности профессионально-личностных характеристик современного российского предпринимателя, которые помогают добиться успеха. Сделаем ключевые выводы по полученным результатам, распределив характеристики на подгруппы.

Прежде всего выделяется группа предпринимательских качеств, формирующих фундамент личностно-мотивационных и социально-коммуникативных характеристик:

[2] Отнесение к типу бизнеса осуществлялось на основе количества нанятых сотрудников: микробизнес — до 15 человек; малый бизнес — 16–100 человек; средний бизнес — 101–250 человек.

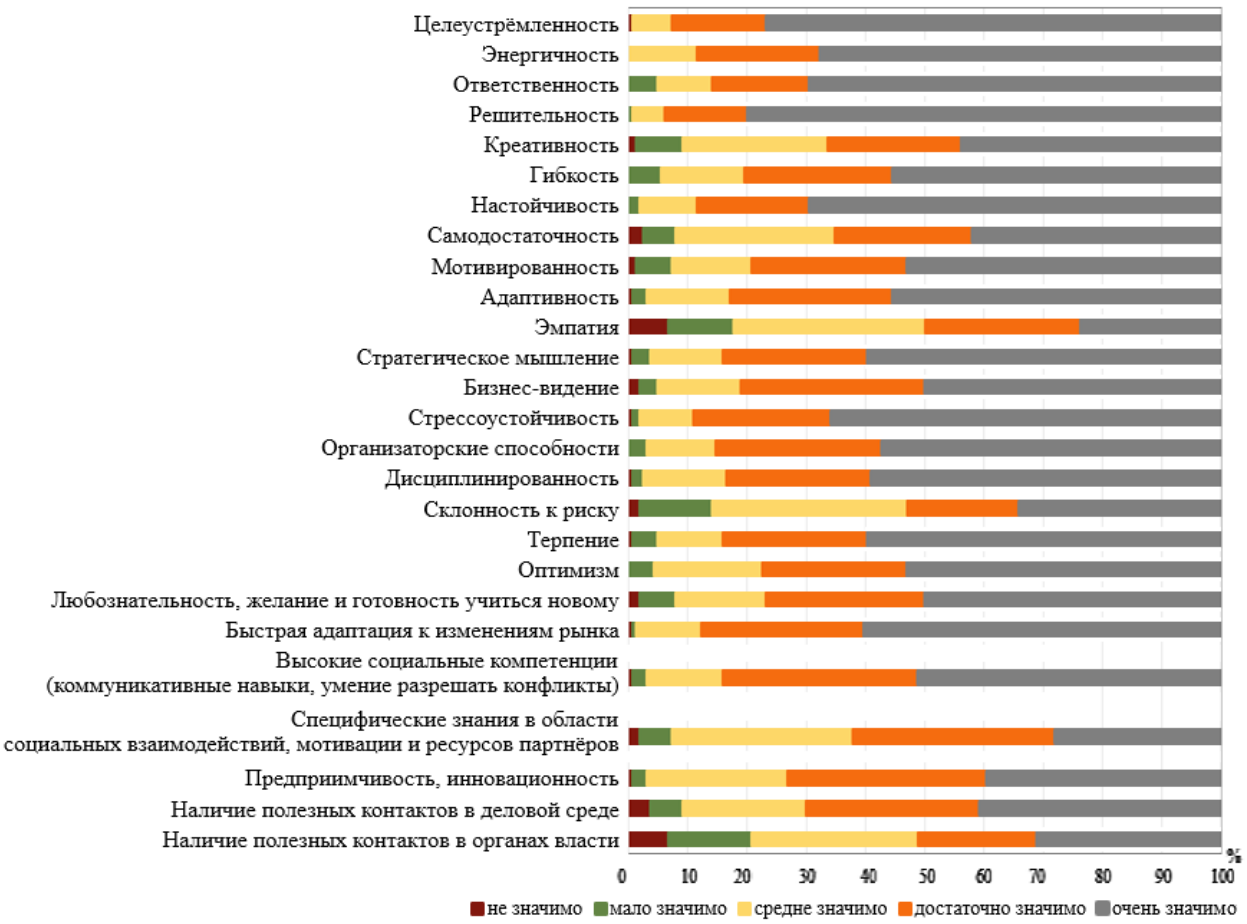


Рис. 1. Распределение мнений респондентов о профессиональных и личных качествах предпринимателя, важных для успеха в бизнесе

Источник: результаты авторского социологического опроса

решительность, ответственность, энергичность, гибкость, целеустремлённость, коммуникабельность, способность к управлению конфликтами. Эти качества все респонденты, независимо от пола, возраста и статуса, в подавляющем большинстве случаев оценили как «очень значимые». Данные черты формируют характер лидера, который готов действовать в условиях неопределённости.

Далее идёт группа административно-управленческих характеристик, таких как: организаторские способности, стрессоустойчивость, наличие полезных контактов в деловой среде и органах власти. Мнения относительно их значимости у респондентов оказались более разнородными. Многие респонденты отметили «среднюю» или «достаточную» значимость административно-управленческих характеристик, вероятно предполагая, что они нужны предпринимателю, но не являются решающим фактором его успеха.

В группе инновационно-стратегических характеристик наблюдается ещё большее расхождение мнений: бизнес-видение и стратегическое мышление одни считают ключевыми, другие — средними по значимости; склонность к риску значительная доля респондентов сочла малозначимым.

Проведённый анализ подтверждает, что успешный предприниматель — это баланс между устойчивостью и энергией, важными качествами которого являются ответственность и умение действовать решительно.

Для оценки средних значений по каждой характеристике качественная шкала была переведена в количественную: от 1 («незначимо») до 5 («очень значимо»). В табл. 2 представлены средние оценки и их относительный разброс (коэффициент вариации) для каждой профессионально-личностной характеристики современного российского предпринимателя.

Таблица 2

Средние оценки значимости профессионально-личностных характеристик современных российских предпринимателей и их разброс для респондентов из разных социальных групп

	Все	**М***	**Ж***	**П****	**НП****	**НП****		**14–21 лет**	**22–29 лет**	**30–45 лет**	**46–65 лет**	**Низкий уровень дохода**	**Средний уровень дохода**	**Высокий уровень дохода**
						Р***	**У*****							
Личностно-мотивационные характеристики														
Целеустремлённость	4,70 (0,19)	4,60 (0,23)	4,75 (0,16)	4,68 (0,14)	4,7 (0,14)	4,68 (0,14)	4,72 (),14)	4,70 (0,15)	4,61 (0,22)	4,77 (0,26)	4,70 (0,29)	4,67 (0,17)	4,71 (0,18)	4,65 (0,22)
Ответственность	4,59 (0,16)	4,41 (0,20)	4,69 (0,13)	4,51 (0,19)	4,61 (0,16)	4,58 (0,17)	4,65 (0,14)	4,66 (0,14)	4,48 (0,21)	4,48 (0,18)	4,35 (0,13)	4,56 (0,16)	4,62 (0,15)	4,51 (0,18)
Решительность	4,71 (0,15)	4,62 (0,19)	4,76 (0,13)	4,73 (0,12)	4,71 (0,14)	4,73 (0,13)	4,68 (0,15)	4,72 (0,14)	4,64 (0,18)	4,84 (0,15)	4,56 (0,21)	4,71 (0,18)	4,73 (0,15)	4,66 (0,17)
Гибкость	4,25 (0,23)	4,13 (0,28)	4,31 (0,21)	4,3 (0,21)	4,24 (0,21)	4,26 (0,24)	4,21 (0,22)	4,22 (0,22)	4,29 (0,26)	4,42 (0,26)	4,09 (0,26)	4,29 (0,23)	4,25 (0,23)	4,24 (0,25)
Адаптивность	4,37 (0,24)	4,31 (0,28)	4,41 (0,22)	4,35 (0,20)	4,38 (0,19)	4,38 (0,19)	4,37 (0,20)	4,38 (0,19)	4,39 (0,26)	4,40 (0,36)	4,18 (0,32)	4,45 (0,22)	4,38 (0,24)	4,32 (0,27)
Самодостаточность	4,00 (0,26)	3,85 (0,31)	4,08 (0,24)	3,97 (0,27)	4,01 (0,24)	4,01 (0,24)	4,00 (0,24)	4,04 (0,24)	3,96 (0,30)	3,91 (0,31)	3,83 (0,34)	4,14 (0,24)	3,97 (0,26)	4,05 (0,30)
Дисциплинированность	4,45 (0,23)	4,32 (0,29)	4,51 (0,20)	4,4 (0,19)	4,46 (0,19)	4,46 (0,19)	4,44 (0,18)	4,49 (0,19)	4,36 (0,26)	4,42 (0,31)	4,27 (0,34)	4,45 (0,22)	4,45 (0,23)	4,44 (0,27)
Терпение	4,36 (0,26)	4,29 (0,31)	4,40 (0,22)	4,38 (0,20)	4,36 (0,20)	4,30 (0,21)	4,45 (0,17)	4,44 (0,20)	4,20 (0,28)	4,25 (0,34)	4,18 (0,41)	4,39 (0,23)	4,37 (0,24)	4,34 (0,32)
Любознательность, желание и готовность учиться новому	4,11 (0,28)	3,96 (0,33)	4,18 (0,26)	4,17 (0,24)	4,1 (0,24)	4,07 (0,24)	4,14 (0,23)	4,14 (0,24)	3,95 (0,30)	4,15 (0,38)	3,98 (0,41)	4,06 (0,29)	4,10 (0,28)	4,17 (0,30)
Мотивированность	4,44 (0,19)	4,25 (0,23)	4,53 (0,16)	4,24 (0,23)	4,47 (0,18)	4,44 (0,19)	4,52 (0,17)	4,46 (0,18)	4,38 (0,20)	4,40 (0,19)	4,35 (0,23)	4,44 (0,20)	4,46 (0,18)	4,35 (0,22)

Продолжение табл. 2

	Все	**М***	**Ж***	**П****	**НП****	**НП****		**14–21 лет**	**22–29 лет**	**30–45 лет**	**46–65 лет**	**Низкий уровень дохода**	**Средний уровень дохода**	**Высокий уровень дохода**
						Р***	**У*****							
Энергичность	4,34 (0,21)	4,24 (0,24)	4,40 (0,18)	4,56 (0,15)	4,31 (0,19)	4,32 (0,19)	4,29 (0,19)	4,25 (0,20)	4,31 (0,23)	4,71 (0,19)	4,59 (0,21)	4,26 (0,22)	4,36 (0,20)	4,33 (0,23)
Оптимизм	3,97 (0,27)	3,91 (0,30)	4,01 (0,25)	4,26 (0,21)	3,92 (0,27)	3,93 (0,27)	3,92 (0,27)	3,92 (0,27)	4,01 (0,27)	4,15 (0,25)	4,12 (0,28)	3,79 (0,31)	3,98 (0,26)	4,02 (0,27)
Социально- коммуникативные характеристики														
Высокая социальная компетенция (коммуникативные навыки, умение разрешать конфликты)	4,42 (0,18)	4,33 (0,19)	4,46 (0,17)	4,32 (0,19)	4,43 (0,19)	4,42 (0,19)	4,46 (0,19)	4,46 (0,18)	4,41 (0,19)	4,37 (0,17)	4,12 (0,19)	4,45 (0,18)	4,41 (0,18)	4,41 (0,17)
Эмпатия	3,31 (0,36)	3,21 (0,38)	3,35 (0,35)	3,49 (0,33)	3,27 (0,35)	3,27 (0,36)	3,27 (0,35)	3,27 (0,35)	3,20 (0,40)	3,51 (0,34)	3,50 (0,37)	3,24 (0,39)	3,30 (0,35)	3,34 (0,36)
Специфические знания в области социальных взаимодействий относительно мотивации и ресурсов партнёров	4,04 (0,22)	3,87 (0,24)	4,13 (0,21)	3,81 (0,25)	4,08 (0,23)	4,03 (0,24)	4,15 (0,22)	4,14 (0,22)	3,97 (0,25)	3,80 (0,22)	3,59 (0,23)	4,14 (0,21)	4,06 (0,22)	3,94 (0,24)
Административно-управленческие характеристики														
Организаторские способности	4,48 (0,18)	4,33 (0,21)	4,56 (0,16)	4,4 (0,18)	4,5 (0,17)	4,50 (0,17)	4,49 (0,18)	4,51 (0,17)	4,36 (0,21)	4,50 (0,20)	4,44 (0,16)	4,45 (0,19)	4,50 (0,17)	4,41 (0,20)
Настойчивость	4,49 (0,22)	4,40 (0,29)	4,54 (0,18)	4,56 (0,16)	4,48 (0,18)	4,49 (0,17)	4,45 (0,18)	4,48 (0,19)	4,40 (0,25)	4,62 (0,28)	4,50 (0,34)	4,46 (0,21)	4,49 (0,21)	4,49 (0,27)
Стрессоустойчивость	4,54 (0,18)	4,43 (0,22)	4,60 (0,16)	4,52 (0,17)	4,54 (0,17)	4,52 (0,17)	4,58 (0,17)	4,57 (0,17)	4,43 (0,22)	4,55 (0,19)	4,47 (0,21)	4,44 (0,21)	4,56 (0,18)	4,50 (0,18)
Наличие полезных контактов в деловой среде	4,24 (0,20)	4,26 (0,20)	4,22 (0,20)	3,98 (0,27)	4,28 (0,21)	4,30 (0,20)	4,25 (0,21)	4,31 (0,20)	4,12 (0,23)	4,16 (0,17)	3,91 (0,17)	4,16 (0,25)	4,27 (0,19)	4,15 (0,20)
Наличие полезных контактов в органах власти	3,95 (0,26)	3,98 (0,27)	3,94 (0,25)	3,55 (0,35)	4,02 (0,26)	4,05 (0,25)	3,98 (0,27)	4,08 (0,25)	3,75 (0,30)	3,71 (0,25)	3,58 (0,28)	4,02 (0,28)	3,95 (0,26)	3,94 (0,26)

Окончание табл. 2

	Все	**М***	**Ж***	**П****	**НП****	**НП****		**14–21 лет**	**22–29 лет**	**30–45 лет**	**46–65 лет**	**Низкий уровень дохода**	**Средний уровень дохода**	**Высокий уровень дохода**
						Р***	**У*****							
Инновационно-стратегические характеристики														
Креативность	4,14 (0,22)	4,00 (0,25)	4,22 (0,21)	4 (0,26)	4,17 (0,23)	4,10 (0,24)	4,26 (0,21)	4,22 (0,21)	3,95 (0,26)	4,05 (0,24)	3,98 (0,18)	4,19 (0,20)	4,14 (0,23)	4,14 (0,23)
Стратегическое мышление	4,55 (0,19)	4,44 (0,22)	4,61 (0,16)	4,4 (0,20)	4,58 (0,16)	4,56 (0,15)	4,60 (0,16)	4,60 (0,17)	4,45 (0,21)	4,52 (0,20)	4,29 (0,25)	4,65 (0,18)	4,57 (0,18)	4,42 (0,22)
Бизнес-видение	4,46 (0,17)	4,30 (0,20)	4,55 (0,16)	4,24 (0,22)	4,5 (0,17)	4,48 (0,17)	4,54 (0,18)	4,53 (0,17)	4,38 (0,18)	4,30 (0,18)	4,30 (0,13)	4,51 (0,17)	4,49 (0,17)	4,34 (0,18)
Склонность к риску	3,83 (0,30)	3,80 (0,35)	3,85 (0,28)	3,71 (0,30)	3,85 (0,27)	3,88 (0,26)	3,81 (0,29)	3,82 (0,29)	3,94 (0,30)	3,83 (0,34)	3,73 (0,39)	3,73 (0,30)	3,85 (0,29)	3,81 (0,35)
Предприимчивость, Инновационность	4,28 (0,20)	4,16 (0,22)	4,34 (0,19)	4,09 (0,22)	4,31 (0,20)	4,26 (0,20)	4,37 (0,19)	4,34 (0,20)	4,23 (0,19)	4,13 (0,22)	3,95 (0,22)	4,28 (0,20)	4,30 (0,20)	4,18 (0,21)
Быстрая адаптация к изменениям рынка	4,45 (0,18)	4,37 (0,20)	4,49 (0,17)	4,46 (0,17)	4,44 (0,18)	4,46 (0,18)	4,43 (0,19)	4,46 (0,18)	4,37 (0,22)	4,53 (0,15)	4,30 (0,14)	4,56 (0,17)	4,45 (0,18)	4,38 (0,21)

Примечание. В скобках указан коэффициент вариации (отношение стандартного отклонения к среднему значению). М* — мужчины, Ж* — женщины; П** — предприниматели; НП** — непредприниматели; Р*** — работающие по найму; У*** — учащиеся (и Р и У — среди непредпринимателей).

Источник: расчёты авторов.

Оценки приведены как в целом, так и для разных гендерных, статусных (предприниматель/непредприниматель, занятый/учащийся), возрастных и доходных групп респондентов.

Проанализируем различия в оценках у разных социальных групп:

1) *предприниматели и непредприниматели*. Предприниматели выше оценивают целеустремлённость, энергичность и ответственность. Они реже верят в удачу и внешние обстоятельства. Их отличает высокая оценка гибкости, адаптации и деловой хватки. В свою очередь, непредприниматели считают, что предпринимателю скорее нужны социальные контакты и везение;

2) *работающие и учащиеся (среди непредпринимателей)*. Работающие придают несколько большее значение решительности, настойчивости, полезным связям в деловой среде и в органах власти, склонности к риску и адаптивности к рыночным изменениям. Учащаяся молодёжь чаще отмечает как важные качества для предпринимателя целеустремлённость, ответственность, любознательность, желание и готовность учиться новому, мотивированность, наличие высоких социальных компетенций и знаний в области социальных взаимодействий, креативность, инновационность и бизнес-видение, а также терпение;

3) *мужчины и женщины.* Мужчины чаще отмечают важность для предпринимательства таких личных качеств, как решительность, амбициозность и склонность к риску. Женщины — ответственность, терпение и социальная компетентность. Это подтверждает стереотип о мужском стиле управления («быстро и жёстко») и женском подходе («осторожно и последовательно»);

4) *возрастные группы*. До 30 лет — высокие оценки креативности, гибкости, инновационного мышления. Акцент на личную свободу и независимость. После 45 лет доминируют оценки стабильности, ответственности и организаторских способностей. Значимость опыта и дисциплины растёт;

5) *доходные группы.* Люди с низким доходом часто связывают успехи в бизнесе с удачей и полезными связями. Чем выше доход, тем выше оценка важности таких качеств, как энергичность, ответственность, настойчивость и стрессоустойчивость.

Таким образом, в представлении российских респондентов современному российскому предпринимателю для успеха в бизнесе необходимы умения чётко ставить цели, ответственность и готовность действовать. Женщины акцентируют внимание на стабильности, мужчины — на динамике предпринимательской деятельности. Молодые люди считают, что успешное предпринимательство невозможно без творчества, зрелые — без надёжности. Социальный капитал важен для всех.

На основе коэффициента вариации определены характеристики предпринимателей, по поводу значимости которых мнения респондентов расходятся в большей степени.

1. Оптимизм демонстрирует один самых высоких коэффициентов вариации. Вероятно, оптимизм воспринимается не как обязательное деловое качество, а скорее как черта характера, которая может быть разной.

2. Терпение имеет самый высокий разброс мнений, особенно среди представителей старшего поколения, у которых средние оценки терпения наименьшие среди всех возрастных групп. Возможно, имея большой жизненный опыт, они более скептично оценивают роль терпения в быстроменяющейся бизнес-среде.

3. В отношении любознательности, желания учиться новому также нет консенсуса. Оценка важности постоянного обучения зависит от возраста и социального опыта.

4. Эмпатия — качество, демонстрирующее значительную вариацию мнений. Вероятно, для одних это признак силы и умения строить отношения, для других — слабость, мешающая принимать жёсткие решения в бизнесе.

Поскольку формализованный опрос не может охватить всего спектра мнений, в конце анализируемого блока также задавался вопрос открытого типа: «Какие ещё качества необходимы современному российскому предпринимателю для достижения успеха?» Разобьём полученные неформальные ответы по категориям:

1) *психологическая устойчивость (лидирующая категория)*: респонденты понимают, что российская бизнес-среда характеризуется высокой турбулентностью. Самые частые ответы: стрессоустойчивость (способность выдержать давление, неопределённость, неудачи); адаптивность и гибкость (умение быстро перестраиваться под меняющееся законодательство, санкции, тренды), терпение и настойчивость (готовность долго работать без видимого результата); антихрупкость/выживаемость (становиться сильнее от «ударов судьбы»);

2) *лидерские и управленческие компетенции*. Предприниматель рассматривается не как одиночка-творец, а как организатор системы. Среди частых ответов: коммуникабельность и умение договариваться, умение вдохновлять людей, делегировать ответственность, организаторские способности;

3) *стратегическое мышление*: критическое и системное мышление (способность видеть картину целиком), предвидение конъюнктуры рынка (понимание политических и экономических трендов);

4) *грамотность*: умение управлять денежными потоками, знание маркетинга и финансов;

5) *отношение к риску и действию:* смелость и готовность рисковать («выйти из зоны комфорта»), скорость принятия решений.

Если проводить сравнение ответов предпринимателей и непредпринимателей, то первые чаще упоминают умение работать с информацией, знание законов («честный знак», налоги), мобильность мышления. Непредприниматели больше говорят об абстрактных вещах, таких как «бизнес-чутьё», «удача». Кроме того, предприниматели делают акцент на собственных качествах и усилиях, тогда как непредприниматели упоминают «связи», «стартовый капитал», «родиться в богатой семье». Если смотреть с точки зрения эмоционального окраса, то предприниматели используют более жёсткие формулировки, типа «здоровый пофигизм», «не ныть», ответы непредпринимателей социально одобряемые — «ответственность», «доброта», «этичность».

На рис. 2 представлено распределение мнений респондентов по блоку вопросов, касающихся особенностей современного российского предпринимательства (цель предпринимательской деятельности, склонность к предпринимательству в зависимости от возраста, адаптация к рыночным условиям, прагматичность и креативность российских предпринимателей, значимость бизнес-образования, зависимость достижений от личных качеств и усердия). Результаты опроса выявили следующее восприятие ситуации в современном российском предпринимательстве:

1) финансовая выгода — главный мотив заниматься предпринимательской деятельностью. Большинство респондентов уверены, что россияне идут в бизнес ради денег. Только около 1% опрошенных считают, что главная цель — саморазвитие;

2) большинство респондентов считает, что молодые люди более склонны к предпринимательской деятельности, чем старшее поколение. Молодёжь нацелена на реализацию собственных идей, тогда как старшее поколение воспринимает бизнес скорее как надёжный источник заработка;

3) российские предприниматели, по мнению респондентов, ценят умение адаптироваться. Это связано с динамичным рынком, высокой конкуренцией и современной геополитической ситуацией;

4) почти половина опрошенных уверена, что образование очень полезно для открытия и ведения бизнеса. Однако почти треть считает его второстепенным фактором.

5) больше половины респондентов считают, что успех определяется характером и усердием, подчёркивают ответственность самого предпринимателя за его результаты.

В целом респонденты выражают мнение, что российский бизнес держится на личной ответственности и адаптации. Креативные подходы и образование играют вспомогательную роль. Главные факторы успеха — характер, адаптация и усердие.

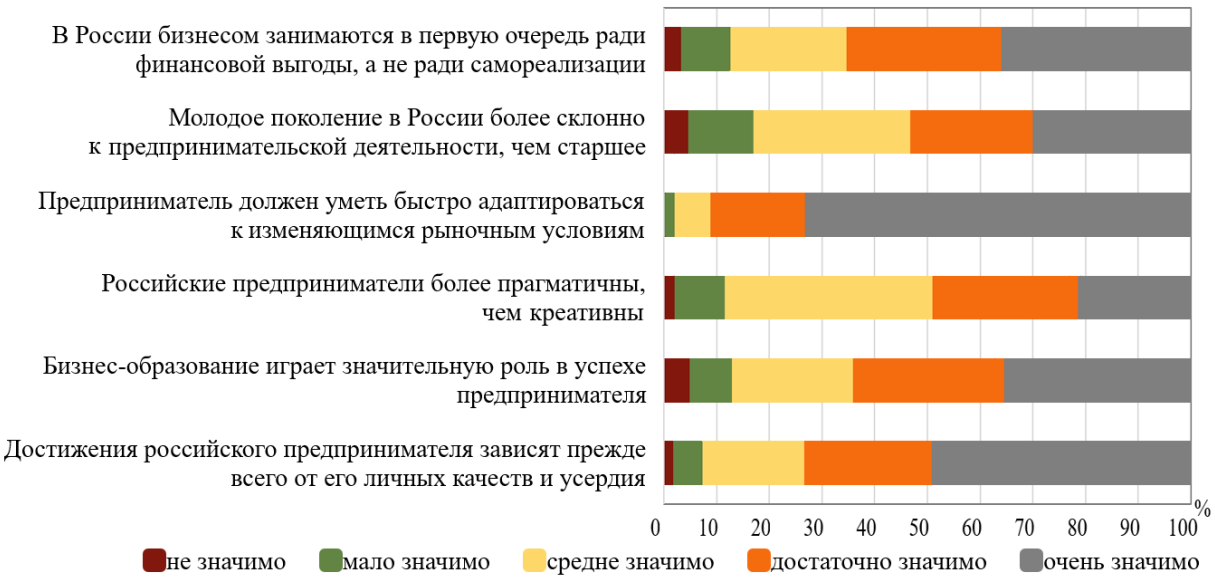


Рис. 2. Распределение мнений респондентов по вопросам, касающимся современного российского предпринимательства

Источник: результаты авторского социологического опроса.

Далее нами выдвигается предположение, что самооценка личных качеств предпринимателя имеет связь с успешностью его бизнеса. Для оценки последнего в анкете для предпринимателей использовались три вопроса. Два из них касались опыта предпринимательства: количество лет в бизнесе, количество открытых бизнесов за предпринимательскую карьеру. Третий вопрос — оценка успешности собственного бизнеса. Качественные ответы были перекодированы в количественные оценки:

Количество лет в бизнесе: 0–3 года — 1; 3–5 лет — 2; 5–10 лет — 3; 10-15 лет — 4; более 15 лет — 5.

Количество открытых бизнесов: 1–2 бизнеса — 1; 3–4 бизнеса — 2; 5–10 бизнесов — 3; более 10 бизнесов — 4.

Успешность бизнеса: нет — 1; сложно сказать — 2; да — 3.

В табл. 3 представлены рассчитанные для респондентов-предпринимателей парные корреляции Пирсона, показывающие взаимосвязь между количественными оценками личностных качеств, с одной стороны, и количественными оценками опыта и успешности предпринимательской деятельности — с другой.

Во-первых, у предпринимателей наблюдается устойчивая слабая положительная связь между опытом предпринимательства (количеством лет в бизнесе) и осведомлённостью относительно последних событий в мировой и российской экономике (R=0,15), а также отрицательная связь этого опыта с важностью получения одобрения окружающих относительно принимаемых решений (–0,15). При этом социальный капитал — сеть деловых контактов, репутация и уровень доверия партнёров — выступает ключевым ресурсом. Чем больше опыт предпринимателя, тем шире его социальные связи и выше способность привлекать ресурсы без необходимости постоянного поиска внешнего одобрения своих решений. Опытный предприниматель следит за последними событиями в стране и за рубежом и мало рефлексирует по поводу мнения окружающих.

Во-вторых, количество открытых бизнесов, как другой показатель опыта предпринимательства, слабо положительно и устойчиво коррелирует со способностью эффективно распределять собственное время (R=0,15), частотой применения нестандартных методов решения задач (0,2), самооценкой себя как человека инициативного и предприимчивого (0,2). В то же время оно отрицательно коррелирует с предпочтением стабильности рискованным шагам (–0,19) и проблемам с делегированием полномочий сотрудникам (–0,12).

Таблица 3

Корреляции личностных качеств и показателей опыта и успешности предпринимательской деятельности у респондентов-предпринимателей (*N*=164)

	Количество лет в бизнесе	Количество открытых бизнесов	Успешность бизнеса
Я быстро принимаю решения даже в сложных ситуациях	0,05	0,07	0,22
Мне легко удаётся наладить контакт с новыми людьми	0,02	0,10	0,15
Я умею ставить чёткие цели и достигать их	0,06	0,05	0,19
Я способен эффективно распределять своё время	–0,04	0,15	0,13
Я стремлюсь постоянно повышать свою квалификацию	0,00	0,08	0,05
Для меня более важна стабильность, нежели рискованные шаги	–0,06	–0,19	–0,07
Стрессовые ситуации вдохновляют меня искать новые пути развития	–0,11	–0,03	0,13
Мне трудно делегировать полномочия сотрудникам	–0,13	–0,12	–0,03
Успех моего дела зависит от личной инициативы	–0,01	–0,03	–0,12
Мне важно получать одобрение окружающих относительно принимаемых мною решений	–0,15	0,01	0,06
Я часто прибегаю к нестандартным методам решения проблем	0,03	0,20	0,23
Моя уверенность в себе основывается на достигнутых результатах	0,05	0,03	0,06
Предпринимательство приносит мне удовольствие и удовлетворение	–0,05	0,05	0,36
Высокий уровень ответственности позволяет мне избегать ошибок	0,01	–0,04	0,16
Общение с клиентами играет важную роль в успешности моего бизнеса	0,10	0,02	0,06
Мой бизнес ориентирован преимущественно на краткосрочные проекты	–0,06	–0,02	–0,03
Работа над ошибками помогает мне совершенствоваться	0,05	0,09	0,12
Я считаю себя человеком инициативным и предприимчивым	0,01	0,20	0,21
Я в курсе последних новостей мировой и российской экономики	0,13	0,11	0,00
Я постоянно отслеживаю новые технологии, касающиеся моего бизнеса	–0,03	0,11	0,08

Примечание. Цвета использованы для визуализации интенсивности положительных и отрицательных связей (от жёлтого к зелёному — от слабой к сильной положительной связи, от розового к красному — от слабой к сильной отрицательной связи).

Источник: расчёты авторов.

В-третьих, наиболее сильные корреляции получены между самооценкой успешности собственного бизнеса и личностных качеств. Успешные бизнесмены инициативны и предприимчивы (R=0,21), ответственны (0,16), способны ставить чёткие цели и достигать их (0,19), эффективно распределять время (0,13), быстро принимать решения (0,19), искать новые пути в стрессовых ситуациях (0,13) и прибегать к использованию нестандартных методов решения проблем (0,23). И наиболее выраженное — они получают удовлетворение от занятия бизнесом (0,36). Таких предпринимателей вряд ли можно отнести к категории «вынужденных».

Таким образом, активным и успешным предпринимателям, для которых бизнес — дело жизни, а не случайная или вынужденная сфера деятельности, свойственны высокая уверенность в себе, независимость, энергичность и нестандартность мышления и поведения. Такие предприниматели уверены: для повышения шансов на успех в бизнесе важно развивать инициативу, быть открытым вызовам времени и умение доверять команде. Фокусирование на стабильности и постоянном стремлении к одобрению мешают развитию.

Выводы

Данное исследование вносит вклад в изучение профессионально-личностного портрета современного российского предпринимателя, характеристик, которые помогают ему добиваться успеха в бизнесе в представлении разных групп населения.

Характеристики распределены на четыре подгруппы: личностно-мотивационные, социально-коммуникативные, административно-управленческие, инновационно-стратегические. Посчитаны средние оценки по каждой характеристике — определена значимость характеристик успешного предпринимателя в зависимости от гендера, материального положения, возраста, принадлежности к социальной группе (предприниматели/непредприниматели) опрашиваемых. Разброс оценок качеств предпринимателя существенен: от решительности (4,71) до эмпатии (3,31). Результаты позволяют понять, какие качества воспринимаются как ключевые. Согласно коэффициенту вариации оценок, целеустремлённость признаётся почти всеми одинаково высоко, а вот мнения относительно эмпатии сильно разнятся. Исследование показало, что в России предприниматели ассоциируются прежде всего с решительностью, стрессоустойчивостью, организаторскими способностями и стратегическим мышлением. Наличие полезных связей, особенно в самой предпринимательской среде, также имеет большое значение, что подтверждает гипотезу о важности социального капитала. Возраст влияет на восприятие ценностей: молодые больше ориентированы на инновации и риск, старшие — на стабильность и дисциплину.

Результаты корреляционного анализа показали, что успешный предприниматель — это проактивная личность, которая не боится рисков, черпает энергию из своей деятельности и готова внедрять инновации. Ключевыми драйверами его достижений являются внутренняя уверенность, смелость в принятии решений и умение эффективно распределять обязанности через делегирование. Напротив, стремление к абсолютной стабильности, микроменеджмент и потребность во внешнем одобрении выступают серьёзными барьерами, ограничивающими рост и снижающими общую результативность.

Современный российский предприниматель — это фигура, находящаяся в состоянии постоянного динамического равновесия между внешними вызовами и внутренней дисциплиной. Интересно, что сами предприниматели гораздо меньше романтизируют образ «бизнесмена», чем люди, с бизнесом напрямую не связанные. Для предпринимателей успех — это результат стратегического видения и решительности, умения работать в конкурентной среде, готовности идти на риск и специфического отношения к неудачам, где ошибки воспринимаются как часть рабочего процесса.

Полученные результаты могут быть использованы при разработке программ обучения и тренингов предпринимателей с ориентацией на мотивы, представления и поведенческие установки разных социальных групп населения.

ЛИТЕРАТУРА

Адизес И.К. (2014а). *Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует*. — М.: Манн, Иванов и Фербер.

Адизес И.К. (2014б). *Управляя изменениями: как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни*. — М.: Манн, Иванов и Фербер.

Бурдье П. (2001). *Практический смысл*. — М.: Институт экспериментальной социологии.

Бурдье П. (2005). *Поле науки*. — М.: Институт экспериментальной социологии.

Вебер М. (2021). *Протестантская этика и дух капитализма*. — М.: АСТ.

Веблен Т. (1984). *Теория праздного класса*. — М.: Прогресс.

Грановеттер М. (2004). Экономические действия и социальные структуры: проблема встроенности / *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. — М.: РОССПЭН. С. 131–159.

Гэлбрейт Дж. К. (1976). *Новое индустриальное общество*. — М.: Прогресс.

Денисова И. (2020). *Женское предпринимательство в современной России*. — М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. С. 270–280.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. (1991). *Социология экономической жизни: очерки теории*. — Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние.

Зомбарт В. (2026). *Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека*. — М.: Академический проект.

Зомбарт В. (2010). *Современный капитализм. Т. 1: Генезис капитализма*. — М.: Издательство ЛКИ. С. 300–320.

Норт Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. — М.: Начала. С. 155–167.

Парсонс Т. (2018). *Структура социального действия*. — М.: Академический проект.

Пригожин А.И. (2003). *Методы развития организаций*. — М.: МЦФЭР.

Пригожин А.И. (2005). *Организационная психология*. — М.: МЦФЭР.

Пригожин А.И. (2010). *Цели и ценности. Новые методы работы с будущим*. — М.: Дело. С. 420–431.

Радаев В.В. (1998). *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. — Москва: Центр политических технологий.

Чепуренко Ю. (2019). *Венчурный бизнес: теория и практика в России и мире*. — М.: Издательский дом НИУ ВШЭ.

Шумпетер Й.А. (1995). *Капитализм, социализм и демократия*. — М.: Экономика.

Шумпетер Й.А. (2022). *Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры*. — М.: URSS.

Экспертно-аналитический доклад «Молодежное предпринимательство» (2025) / ВЦИОМ Консалтинг URL: https://wciom.ru/fileadmin/user_upload/ehkspertno_analiticheskii_doklad_molodezhnoe_predprinimatelstvo.pdf (дата обращения: 09.07.2026).

Zombart W. (2019). Modern Capitalism. — Vol. 1: The Pre-Capitalist Economy. London: Routledge. Pp. 502–512.

REFERENCES

Adizes I. K. (2014a). *The Ideal Executive: Why You Cannot Be One and What To Do About It*. — M.: Mann, Ivanov i Ferber. (In Russ.).

Adizes I. K. (2014b). *Mastering Change: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Life, Business and Society* — M.: Mann, Ivanov i Ferber. (In Russ.).

Bourdieu P. (2001). *The Practical Sense*. — M.: Institut eksperimentalnoy sociologii. (In Russ.).

Bourdieu P. (2004). *Science of Science and Reflexivity*. — M.: AST. (In Russ.).

Chepurenko Yu. (2019). *Venture Business: Theory and Practice in Russia and Worldwide*. — M.: HSE Publishing House. (In Russ.).

Denisova I. (2020). *Women's Entrepreneurship in Modern Russia*. — M.: HSE Publishing House. (In Russ.).

Galbraith J.K. (1967). *The New Industrial State*. — M.: Progress. (In Russ.).

Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *Western Economic Sociology: An Anthology of Modern Classics*. — Moscow: ROSSPEN. Pp. 131–159. (In Russ.).

North D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. — Cambridge; New York: Cambridge University Press. (In Russ.).

Parsons T. (1937). *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. — M.: Akademicheskiy proekt. (In Russ.).

Prigozhin A.I. (2005). *Organizational Psychology*. — M.: MCFER. (In Russ.).

Prigozhin A.I. (2003). *Methods for Developing Organizations*. — M.: MCFER. (In Russ.).

Prigozhin A.I. (2010). *Goals and Values. New Methods for Working with the Future*. — M.: Delo. (In Russ.).

Radaev V. V. (1998). Forming New Russian Markets: Transaction Costs, Forms of Control and Business Ethics. — M.: ROSSPEN. (In Russ.).

Schumpeter J.A. (1995). Capitalism, Socialism and Democracy. — M.: Economica. (In Russ.).

Schumpeter J. A. (2022). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. — M.: URSS. (In Russ.).

Weber M. (2002). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (Third Roxbury Edition). — M.: AST. (In Russ.).

Veblen T. (1965). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* / T. Veblen. — M.: Progress. (In Russ.).

Zaslavskaya T.I., Ryvkina R. V. (1991). *The Sociology of Economic Life: Essays in Theory*. — Novosibirsk: Nauka, Siberian Branch. (In Russ.).

Zombart W. (2019). *Modern Capitalism.* — Vol. 1: The Pre-Capitalist Economy. London: Routledge. Pp. 502–512.

Zombart W. (2026). *Bourgeois: Studies in the History of the Spiritual Development of Modern Economic Man. Translated from German.* – Moscow: Academic Project. Pp. 540–567. (In Russ.).

Expert-analytical report «Youth Entrepreneurship» (2025) / VCIOM Consulting URL: https://wciom.ru/fileadmin/user_upload/ehkspertno_analiticheskii_doklad_molodezhnoe_predprinimatelstvo.pdf (access date: 09.07.2026). (In Russ.).

Малкина Марина Юрьевна
ORCID: 0000-0002-3152-3934
mmuri@iee.unn.ru

Marina Malkina
Doctor of Economics, Professor, Head of the Center for Macro- and Microeconomics, Institute of Economics, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod (Nizhny Novgorod)
ORCID: 0000-0002-3152-3934
mmuri@iee.unn.ru

Гаранина Алёна Александровна
ORCID: 0009-0001-5767-241X
garanina@unn.ru

Alyona Garanina
Postgraduate student, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod (Nizhny Novgorod)
ORCID: 0009-0001-5767-241X
garanina@unn.ru

PROFESSIONAL AND PERSONAL CHARACTERISTICS OF A MODERN RUSSIAN ENTREPRENEUR AS PRESENTED BY VARIOUS POPULATION GROUPS

Abstract. This article examines the professional and personal profile of the modern Russian entrepreneur, as well as the characteristics that contribute to their business success, from the perspective of various population groups. The characteristics are classified into four subgroups: personal-motivational, social-communicative, administrative-managerial, and innovative-strategic. The article aims to analyze and evaluate the significance of the professional and personal characteristics of the modern Russian entrepreneur based on data from a formalized sociological survey conducted in December 2025 – June 2026 in several regions of Russia. The study revealed significant differences in the perception of the qualities of a successful entrepreneur depending on gender, income level, age, and social status (entrepreneur/non-entrepreneur). Qualities such as decisiveness, stress resistance, and organizational skills were rated most highly, while empathy received the lowest rating. Respondents demonstrated the greatest unity of opinion in assessing the importance of purposefulness, while opinions on the importance of empathy were highly differentiated. The results of the correlation analysis show that a successful entrepreneur is a proactive individual, willing to take risks and implement innovations. Key success factors include self-confidence, bold decision-making, and the ability to delegate responsibilities. At the same time, a desire for stability and micromanagement act as barriers to business growth. A successful Russian entrepreneur is characterized by a dynamic balance between external challenges and internal discipline.

Keywords: *entrepreneurship, Russian entrepreneur, characteristics of an entrepreneur, portrait of an entrepreneur.*
JEL: L26, J24, D11.

В.Л. Степанов
д.ист.н., главный научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)

ГЕРХАРТ ФОН ШУЛЬЦЕ-ГЕВЕРНИЦ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается анализ состояния российской промышленности второй половины XIX в., предпринятый видным представителем немецкой исторической школы Г. фон Шульце-Геверницем. Он указал на ряд существенных недостатков процесса индустриализации: высокую концентрацию и дороговизну капитала, низкую производительность труда, слабую специализацию предприятий и комбинирование на них различных стадий производственного процесса, значительный коэффициент брака, крайне тяжёлые условия труда и быта рабочих, большие расходы на администрацию и заработную плату, и т.п. Однако автор односторонне трактовал причины этих явлений, не принимая во внимание различия в природно-географических условиях Российской империи и Западной Европы, неизбежные издержки качественного характера, сопутствовавшие стране «догоняющего» развития при ускоренной трансформации. Тем не менее Шульце-Геверниц с оптимизмом оценивал перспективы развития российской промышленности. Он утверждал, что по мере расширения экономических связей с Западом исчезает «меркантилистическая замкнутость» России, возрастает предпринимательская активность, в широких слоях населения происходит становление европейского психологического типа. При этом автор связывал успехи крупной индустрии прежде всего с заимствованием опыта передовых стран и привлечением иностранного капитала, но при этом явно недооценивал роль отечественного предпринимательства. Шульце-Геверниц строил свои общие выводы на основе изучения хлопчатобумажного производства, и всё сравнение с Западом шло только по линии сопоставления с этой же отраслью Великобритании. Кроме того, он ограничил своё исследование главным образом текстильными предприятиями центральных губерний, не уделяя должного внимания другим промышленным районам, где имелась своя специфика.

Ключевые слова: *немецкая историческая школа, капитализм, промышленность, хлопчатобумажное производство, торговля, протекционизм, таможенная охрана, наёмный труд.*
JEL: B14; B15; B31; F13; N64, N73
УДК: 338(091)
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_191_199
© В.Л. Степанов, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Степанов В.Л.* Герхарт фон Шульце-Геверниц об особенностях промышленного развития России // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 191–199. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_191_199.
FOR CITATION: *Stepanov V.* Gerhart Von Schulze-Gaevernitz on the Peculiarities of Industrial Development in Russia // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 191–199. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_191_199.

Герхарт фон Шульце-Геверниц (1864–1943) был видным немецким экономистом и политиком. Он происходил из семьи предпринимателей, провёл детство в Бреслау, где на хлопчатобумажной фабрике своего деда наглядно ознакомился с процессами промышленного производства. В 1882–1885 гг. Шульце-Геверниц изучал право в университетах Гейдельберга, Берлина и Гёттингена, получив в итоге докторскую степень по этой специальности. Через несколько лет состоялось его знакомство с одним из крупнейших представителей «молодой» немецкой исторической школы Л. Брентано, под влиянием которого он увлёкся экономическими учениями и проблемами индустриализации. Шульце-Геверниц неоднократно посещал Великобританию, был впечатлён идеями Т. Карлейля о возникновении нравственно-духовных связей между владельцами промышленных предприятий и наёмными рабочими, опубликовал в 1890 г. двухтомный труд о движении этой страны к социальной гармонии и в следующем году стал доктором философии Лейпцигского университета. В 1893 г. он занял должность доцента Фрайбургского университета, а в 1896–1923 гг. состоял в нём профессором. В дальнейшем Шульце-Геверниц проявил себя и как политический деятель: в 1912–1918 гг. он был членом Рейхстага от Прогрессивной народной партии, а в 1919–1920 гг. — членом Национального собрания от Германской демократической партии, в 1926 г. возглавил научный отдел Международного института интеллектуального сотрудничества — органа Лиги Наций, который служил независимой площадкой для академического и культурного взаимодействия.

Как учёный Шульце-Геверниц находился под влиянием неокантианства, а затем обратился к изучению марксизма, однако не принял его идею порочности существующего экономического уклада общества и неизбежности его революционного переустройства. Он выдвинул концепцию «организованного капитализма», при котором «промышленное государство» осуществляет сознательное регулирование, подменяющее действие «автоматически функционирующих экономических законов». По мнению Шульце-Геверница, концентрация финансов и банков ведёт к «социальному миру», а не к краху системы. Международное признание получила его книга о ланкаширских хлопчатобумажных фабриках, изданная в Лейпциге в 1892 г. Спустя пять лет вышел в свет её русский перевод, выполненный видным большевиком Л.Б. Красиным с предисловием П.Б. Струве, который высоко ценил труды немецкого экономиста [*Пайпс*, 2001. С. 120]. Струве писал, что эта работа представляет собой «самое тщательное монографическое исследование по социальной истории английской промышленности». По его словам, Шульце-Геверниц не только охарактеризовал стадии развития данной отрасли, но и справедливо указал на крупные успехи, достигнутые рабочими в борьбе за повышение своего жизненного уровня. Вместе с тем он упрекнул его в слишком «радужной» оценке системы свободной конкуренции, в идеализации британских экономических отношений и положения английского рабочего класса [*Шульце-Геверниц*, 1897. С. I–XX].

Шульце-Геверниц проявлял интерес к истории и современному состоянию народного хозяйства России, что было характерно для целого ряда германоязычных авторов той эпохи — экономистов, публицистов, дипломатов. В своих исследованиях они использовали законодательные акты, статистические данные, периодику, справочные издания, программные документы политических партий, труды русских учёных. Некоторые из них посещали Россию, находились там по долгу службы, работали в банковской системе, получали информацию от частных лиц и тем самым имели возможность основываться на собственных наблюдениях. Особого внимания заслуживают исследования Э. Агада, Г. Бернхарда, В. Витчевского, К. Гельфериха, Р. Клауса, П. Рорбаха, О. Хетча и др. [*Дорожкин*, 2004. С. 19–20, 36–38, 321–322]. Шульце-Геверниц, безусловно, внёс солидный вклад в развитие этого научного направления и заслужил репутацию одного из лучших в Европе знатоков российской экономики. Ему удалось получить разрешение министра народного просвещения И.Д. Делянова в течение семестра 1892–1893 гг. заниматься в Московском университете.

Он изучал источники и специальную литературу, общался с представителями самых разных общественных течений, неоднократно совершал поездки по стране, в частности весной 1893 г. осмотрел многие предприятия Московской и Владимирской губерний.

Вернувшись в Германию, Шульце-Геверниц поместил серию статей о российской хлопчатобумажной промышленности центрального региона России в «Ежегоднике по законодательству, управлению и народному хозяйству» (№№2–3 за 1896 г.), который издавал в Лейпциге Г. фон Шмоллер. Эта публикация вызвала большой интерес в России, и в 1899 г. в Москве отдельной книгой вышел её русский перевод, сделанный будущим большевиком Б.В. Авиловым и снабжённый его предисловием. Он признал Шульце-Геверница «компетентным лицом», «одним из знатоков истории хозяйственного быта», поэтому его оценка явлений экономической жизни страны «заслуживает, быть может, гораздо большего внимания, чем многие русские исследования». Как и Струве, Авилов отметил заслугу автора в обосновании связи между прогрессом промышленности и улучшением положения наёмных рабочих, подчеркнув, что эта тенденция отнюдь не разрешает полностью социальный вопрос при капитализме из-за противоположности интересов антагонистических классов. По его утверждению, немецкий учёный видит в развитии крупного производства передовых стран основу для постепенного наступления «социального мира» и тем самым игнорирует «обратную сторону медали» — экспроприацию населения и порабощение пролетариата [*Шульце-Геверниц*, 1899. С. V–VIII].

В 1899 г. Шульце-Геверниц издал в Лейпциге фундаментальную монографию «Очерки общественного хозяйства и экономической политики России», в которой дал развёрнутую характеристику аграрного сектора страны, её торговли, денежной реформы 1895–1897 гг., а также промышленности, включив в качестве отдельной главы «Очерков…» свою книгу о хлопчатобумажной отрасли центральных губерний. Спустя два года этот труд вышел в Петербурге на русском языке, переведённый Б.В. Авиловым и П.П. Румянцевым. Автором предисловия вновь стал П.Б. Струве, который назвал Шульце-Геверница «умным и учёным иностранцем», сторонником свойственного исторической школе «экономического материализма», который при проведении исследования опирался на «солидные знания». Вместе с тем он отрицательно отозвался о его «буржуазных симпатиях» и «буржуазно-оппортунистической позиции», упрекнул в «исключительном внимании к чисто экономическим факторам», в «несколько узком и шаблонном схематизме экономического понимания истории», указал на нередкие «рискованные обобщения, насильственно упрощающие действительность и несостоятельные перед лицом более глубокого и пристального изучения фактов» [*Шульце-Геверниц,* 1901. С. VII–VIII, XI–XII].

Как отмечал Струве, Шульце-Геверниц «по своей далёкости от живой русской действительности часто недостаточно чуток к своеобразным хозяйственным сторонам нашей жизни». Он, например, сводит годы реакции при Александре III к доминированию крупной московской промышленной буржуазии, которая, якобы, влияла не только на усиление таможенной охраны, но и на весь характер внутренней политики, и на общественные настроения этого периода. Между тем общеизвестно, что правление «Царя-миротворца» было эпохой «дворянских веяний» и целого комплекса правительственных мер по поддержке класса землевладельцев. Кроме того, говорилось в предисловии, Шульце-Геверниц не понимает, что в России, в силу её особенностей, буржуазия может играть «глубоко реакционную роль» и пытаться сочетать современный экономический строй с выгодными для её господства «примитивными общественными и культурными формами и условиями». Неверным, с точки зрения Струве, является и противопоставление автором периодов общего курса правительства 1880-х и 1890-х гг., так как на самом деле между ними нет каких-либо коренных различий [Там же. С. XI, XII, XIV].

Взгляды Шульце-Геверница неоднократно оспаривались и другими авторами. Так, теоретик исторической школы Г. фон Шмоллер в рецензии на книгу о ланкаширской

промышленности заявил, что «такая оптимистическая вера в социальную гармонию остаётся только верой, а не результатом строгой науки» [*Schmoller*, 1893. S. 159]. В наибольшей степени немецкого учёного критиковали марксисты. В.И. Ленин неоднократно обращался к его работам как к содержательному эмпирическому источнику при изучении финансовых рынков, концентрации банков, вывоза капитала, колониальной политики мировых держав и в то же время именовал его «мерзавцем», «апологетом немецкого империализма» и «авторитетом для империалистов всех стран», в опусах которого звучит «тон ликующего германского империализма, торжествующей свиньи!!!!» [*Ленин*, 1962. С. 34, 38; *Ленин*, 1969. С. 335, 344]. Р. Люксембург назвала труды Шульце-Геверница одним из идейных источников для «ревизиониста» Э. Бернштейна, превратившего «здание марксовой системы» в «большую кучу мусора», а также для бывшего марксиста В. Зомбарта, ставшего приверженцем «вульгарной экономии» [*Люксембург*, 1959. С. 80, 124, 129].

В «Очерках…» немецкий учёный много рассуждал об особенностях развития российской индустрии. По его словам, православная страна, унаследовавшая византийскую культуру, по сравнению с католической и протестантской Европой представляла собой «совершенно своеобразный мир», который не пережил ни эпохи Возрождения, ни Реформации, положивших начало духовному освобождению человечества и становлению индивидуалистского начала. В России, представлявшей собой основанную на завоевании азиатскую монархию, власть враждебно относились ко всякому проявлению свободы личности. Западные идеи и образцы законодательства воспринимались и усваивались только в случае их соответствия специфическим «хозяйственным потребностям» страны. В экономике до конца XVII столетия царило натуральное хозяйство со слаборазвитой торговлей, а основными субъектами промышленного производства были помещичьи предприятия и крестьянские промыслы, поэтому не было основы для возникновения буржуазии [*Шульце-Геверниц*, 1901. С. 3–9, 11 12].

Как отмечал Шульце-Геверниц, Пётр I пытался «европеизировать» страну меркантилистскими методами. В Европе такая политика основывалась на деятельности «денежно-торгового класса», который использовал государство как орудие в своих интересах. Однако в России осуществляемое властью внеэкономическое принуждение заменило естественное стремление индивидуума к выгоде и преуспеванию. Император стремился сделать Россию великой державой, поэтому поставил перед собой цель создать военно-промышленный комплекс и обеспечить финансирование многолетних боевых действий. При нём произошло резкое усиление этатизма в экономике — ужесточение крепостного права, значительный рост таможенной охраны, строительство казной фабрик и заводов, которые затем передавались в управление частным лицам с предоставлением льгот и привилегий, введение государственных монополий на производство и продажу ряда товаров первой необходимости, обременение разорительными налогами купечества и других сословий. В итоге «государство получило вид одного гигантского хозяйства и напоминало собой средневековые монархии, но под меркантилистической оболочкой», а сам император стал «не только крупнейшим купцом, но и первым фабрикантом в своей стране». Как отметил Шульце-Геверниц, в Европе такие методы, правда, в менее жёсткой форме, применялись только в Пруссии, которая, как и Россия, вплоть до середины XIX в. оставалась преимущественно сельскохозяйственной страной [Там же. С. 4, 10–18, 27–30, 34].

Немецкий экономист считал, что политика Петра I не имела существенного успеха. В промышленности сосуществовали два сектора — крестьянские промыслы, излишки продукции которой реализовывались на ярмарках и вразнос, удовлетворяя потребности широких слоёв населения, а также мануфактуры, занимавшиеся обслуживанием нужд армии, флота, императорского двора и дворянства. Индустриальное развитие тормозилось неосвоенностью огромных природных богатств, низким уровнем обмена и торговли, несовершенством путей сообщения, узостью внутреннего рынка, отсутствием тесных

экономических отношений с передовыми странами, использованием на производстве подневольного труда крепостных крестьян, технологическим застоем, зависимостью фабрикантов и заводчиков от казённых заказов, излишней регламентацией и бюрократизацией в работе предприятий, недостаточностью «индивидуалистических побудителей» и конкуренции в коммерческой жизни, менталитетом дворянства, рассматривавшего предпринимательство как занятие, несовместимое с честью высшего сословия. С точки зрения автора, такие деяния Петра I, как приглашение иностранцев в Россию, отправка молодёжи за границу с научными и учебными целями, строительство Петербурга и завоевание Прибалтики имели бóльшее значение для промышленного роста, чем «искусственно основанные фабрики» [Там же. С. 8, 30, 34–35, 37–42].

Шульце-Геверниц указал, что после Крымской войны 1853–1856 гг. и отмены крепостного права в 1861 г. Россия раз и навсегда встала на путь становления «капиталистического» хозяйства — начались бурное железнодорожное строительство, основание банков и промышленных предприятий, формирование рынка вольнонаёмной рабочей силы. Автор сосредоточил своё внимание на исследовании ведущей в то время хлопчатобумажной отрасли, сконцентрированной преимущественно в Московской и Владимирской губерниях и употреблявшей как американское, так и среднеазиатское сырье. Прядильно-ткацкое производство, благодаря дешевизне его продукции, стремительно развилось под влиянием местного массового спроса, причём фабрики быстро поглотили домашние крестьянские промыслы. Шульце-Геверниц особо отметил значение старообрядческого предпринимательства для становления промышленности региона, сравнив его с ролью квакеров в истории бизнеса Великобритании и США. По его словам, раскол «послужил школой для развития индивидуальности, что вело за собой освобождение личности от прежнего подчинения группе». Он считал вполне применимыми к России слова У. Петти: «еретические учения и богатство часто идут вместе». Автор констатировал, что в лице фабрикантов центральных губерний возникла «молодая и энергичная экономическая партия», представители которой являются «на русской почве ядром первой партии в западноевропейском смысле» [Там же. С. 42–44, 50, 57, 60, 63–65, 72–74, 88, 168, 199].

Шульце-Геверниц дал оценку протекционистским мерам правительства, которые предпринимались как с фискальными целями, так и для поддержки отечественной промышленности. В первой половине XIX в. ужесточение таможенной охраны не дало сколько-нибудь значимых результатов, а при Александре II были приняты более мягкие умеренно-охранительные тарифы 1857 и 1868 гг., но уже с 1877 г. Министерство финансов взяло курс на систематическое повышение пошлин, апогеем которого стал запретительный тариф 1891 г. Подобная политика проводилась в русле общемирового тренда, так как в это время ведущие европейские державы стали придерживаться протекционистской модели. Шульце-Геверниц утверждал, что «гвардией таможенно-охранительной системы» были именно московские фабриканты, заинтересованные в защите не только от иностранных, но и от отечественных конкурентов, находившихся в более благоприятных географических условиях для ввоза американского хлопка-сырца, прежде всего промышленников из городов балтийского побережья. «Москвичи» отстаивали свою позицию в союзе с влиятельными консервативными кругами, выступавшими за независимое от Запада «национальное народное хозяйство» [Там же. С. 71, 201–203, 216–217, 222].

Немецкий экономист признал правомерность протекционистского курса правительства, стремившегося защитить высокими пошлинами нарождавшуюся крупную промышленность, и отметил большие достижения в этой области в царствование Александра III. Однако, полагал он, «таможенная охрана отнюдь не принадлежит к числу тех вещей, для которых справедливо изречение: чем больше, тем лучше». По его убеждению, именно либерализация внешнеторговой политики при Александре II и ввоз необходимых для индустриализации товаров позволили России совершить серьёзный рывок в экономическом

развитии. Шульце-Геверниц указал на крайности применения запретительной системы, которые наносят ущерб промышленному развитию. Отсутствие конкуренции способствовало образованию самой высокой в Европе нормы прибыли, которая позволяет фабрикантам «пребывать в ленивой рутине», а «на подобной почве не процветают хозяйственные добродетели — самопомощь и ответственность перед самим собой», что неизбежно тормозит технический прогресс. Кроме того, повышение пошлин привело к росту цен на товары, затруднило их сбыт на внутреннем рынке и ограничило потребление [Там же. С. 220, 223–229].

Шульце-Геверниц подчеркнул тесную связь интересов промышленности и аграрного сектора, отметив непонимание этого очевидного факта «практиками индустриализма», которые забывают, что рост фабрично-заводского производства и доходы казны зависят от платёжеспособности крестьянства. Однако огромные пространства сельской России до сих пор закрыты для сбыта промышленных товаров вследствие господства там натурального хозяйства. Поэтому первоочередной задачей является «поднятие покупательной силы русского народа», «развития зажиточных крестьянских хозяйств, платящих исправно налоги и покупающих продукты промышленности». В качестве примера автор привёл Индию, которая стала крупным приобретателем британских товаров по мере сооружения железных дорог и расширения хлебного экспорта. По его утверждению, «только этим путём русский капитализм завербует себе миллионы потребителей и приобретёт себе широкий базис». Но вывоз зерна за рубеж связан с большими трудностями, так как высокие пошлины европейских стран ориентированы прежде всего на ограничение поставок зарубежной сельскохозяйственной продукции. Поэтому автор считал целесообразным подать пример Западу и ослабить таможенную защиту, причём постепенно и в умеренном масштабе, чтобы не нанести ущерб промышленности. Тогда есть надежда, что и другие страны пересмотрят свою протекционистскую политику и откроют дорогу российскому хлебу [Там же. С. 229–232, 254].

В своей книге Шульце-Геверниц подробно остановился на положении рабочих в России, которые, как он полагал, в отличие от своих западных собратьев, по менталитету не отличались от сельских жителей, продолжали сохранять связь с землёй, ощущать себя членами общины и считать крестьянский труд своим основным занятием. Они временно нанимались на предприятия только ради заработка, ненавидели фабрику и питали отвращение к машинам. Этому способствовали также условия их существования на производстве — бесправие, произвол хозяев, чрезмерно низкая заработная плата, продолжительный рабочий день, вынужденные покупки товаров в фабричных лавках по завышенным ценам, запрещение стачек, которые рассматривались законом как уголовное преступление, проживание в переполненных казармах без соблюдения элементарной гигиены. Однако даже в этих убогих жилищах рабочие следовали своим коллективистским традициям и объединялись в артели для совместного ведения домашнего хозяйства, напоминавшие фамилистеры во Франции и Бельгии, основанные по заветам социалиста-утописта Ш. Фурье. В отличие от них западноевропейский рабочий представлял собой тип индивидуалиста, не находившего удовольствия в массовых трапезах [Там же. С. 107–117, 120–124, 127].

Шульце-Геверниц подчеркнул, что непостоянный состав рабочих — и причина низкого качества труда, и тормоз формирования квалифицированных кадров. Попытки владельцев удержать их с помощью долгосрочных договоров или строгих запретов покидать территорию предприятия оканчивались безрезультатно. Вместе с тем автор указал на позитивные перемены последних лет — постепенно распадаются артели и их место занимает обычная семья, условия жизни и образ мышления «фабричного люда» начинают приближаться к западноевропейским стандартам. Шульце-Геверниц во многом связывал эти явления с изменениями в правовом статусе рабочих. В 1882–1897 гг. в России были приняты законы, которые запрещали труд малолетних детей, ночные смены для подростков

и женщин, нормировали продолжительность рабочего дня, регулировали отношения хозяев и рабочих, касавшихся найма и увольнения, выдачи заработной платы, наложения штрафов, и т.п. Кроме того, по мнению автора, свою роль сыграло и распространение образования среди населения, открытие новых школ, в том числе и на предприятиях, народных библиотек, читален. Но особое значение, с его точки зрения, имел развернувшийся процесс отделения рабочих от деревни и образования из них устойчивого социального слоя. Поэтому он полагал, что правительству следует законодательным путём облегчить им выход из общины, к которой они привязаны паспортной системой и как плательщики податей [Там же. С. 115, 116 118, 120, 124–140].

Подводя итоги, Шульце-Геверниц указал, что промышленность России носит «колониальный» характер, так как формы крупного производства были перенесены сюда с Запада «в готовом виде», однако их пытались укоренить в стране, бедной капиталами и кредитом, а также со «средневековой народной психологией». Поэтому долгое время в отдельные периоды не только не наблюдалось значительного индустриального роста, но происходило даже «регрессивное движение». Сопоставляя российскую хлопчатобумажную промышленность с британской, автор отметил в России целый ряд негативных особенностей — высокую концентрацию и дороговизну капитала, слабую специализацию предприятий и комбинирование на них различных стадий производственного процесса. Это свидетельствовало о неразвитости рыночных отношений и ограниченности потребления, низкой производительности труда, значительном коэффициенте брака из-за низкого качества сырья и недостаточной квалификации рабочих, чрезмерном количестве лиц, обслуживавших одну единицу техники, большие издержки на администрацию, заработную плату и т.п. [Там же. С. 88–100, 106, 213].

Тем не менее Шульце-Геверниц с оптимизмом оценивал перспективы развития российской промышленности. Он отверг точку зрения славянофилов и других консерваторов о том, что капитализм не имеет в стране подходящей основы и никогда не достигнет такого уровня, как в Европе. Напротив, по его утверждению, «нигде нет более благоприятной почвы для современного капитализма, как в России». По мере расширения связей с Западом исчезает её «меркантилистическая замкнутость», идёт «европеизация» народного хозяйства, в широких слоях населения происходит становление «психологического типа европейца», который «оказывается более пригодным для удовлетворения экономических потребностей общества». Поэтому промышленность утрачивает колониальный характер, возрастает предпринимательская активность, капитал становится дешевле, а кредит — доступнее. Пользуясь терминологией Ф. Листа, автор констатировал, что Россия в настоящее время переживает «стадию мануфактурно-агрикультурного государства» [Там же. С. 4, 50, 51, 90, 91, 224, 254].

В своём труде Шульце-Геверниц обобщил значительный объём самых различных материалов и изложил свою точку зрения по целому ряду аспектов темы. Однако рассуждая об особенностях развития промышленности в России, он строил свои выводы на довольно узкой основе — состоянии хлопчатобумажного производства, и всё сравнение с Западом шло только по линии этой же отрасли в Великобритании. Кроме того, автор ограничил своё исследование текстильными предприятиями Московской и Владимирской губерний, не уделяя должного внимания другим промышленным районам, где имелась своя специфика. При этом Шульце-Геверниц высказал ряд спорных мнений, вообще характерных для германской русистики того времени. Он видел причину отсталости России, замедленного развития её экономики и низкой производительности труда прежде всего в «некультурности» населения и его архаичном мышлении. Однако автор не учёл различия в природно-географических условиях России и Западной Европы, более высокую себестоимость производства в империи вследствие сурового климата, а также неизбежные издержки качественного характера, сопутствовавшие стране «догоняющего» развития при ускоренной трансформации.

Шульце-Геверниц связывал успехи крупной промышленности прежде всего с заимствованием опыта европейских стран, привлечением иностранного капитала, участием зарубежных бизнесменов и техников, но при этом явно недооценивал роль «автономных сил», отечественного предпринимательства в процессе индустриализации. Он сделал оптимистическое заключение в духе германской исторической школы о будущем российской промышленности с учётом её стремительного подъёма в 1890-х гг., однако кризис, разразившийся в 1900–1903 гг., нанёс ей серьёзный ущерб и выявил многие слабые стороны. Кроме того, немецкий учёный не всегда адекватно оценивал реалии общественной жизни России. В частности, он без особых оснований рассматривал московских фабрикантов как некую влиятельную политическую силу и даже как формирующуюся партию западноевропейского типа. Однако, несмотря на все недостатки, книга Шульце-Геверница получила признание в научном сообществе и в дальнейшем широко использовалась специалистами по экономической истории России.

ЛИТЕРАТУРА

Дорожкин А.Г. (2004). *Промышленное и аграрное развитие дореволюционной России: взгляд германоязычных историков XX в.* — М.: МПГУ.

Ленин В.И. (1962). Из «Основ социальной экономики» // *Полное собрание сочинений* в 55 т. Т. 28: Тетради по империализму. — М.: Издательство политической литературы.

Ленин В.И. (1969). Империализм, как высшая стадия капитализма // *Полное собрание сочинений* в 55 т. Т. 27: Август 1915 — июнь 1916. — М.: Издательство политической литературы.

Люксембург Р. (1959). *Социальная реформа или революция*. — М.: Государственное издательство политической литературы.

Пайпс Р. (2001). *Струве: левый либерал. 1870–1905*. В 2 т. Т. 1. — М.: Московская школа политических исследований.

Шульце-Геверниц Г. фон. (1897). *Крупное производство, его значение для экономического и социального прогресса: Этюд из области хлопчатобумажной промышленности* / Пер. с нем. Л.Б. Красина; под ред. и с предисл. П.Б. Струве. — СПб.: Л.Ф. Пантелеев.

Шульце-Геверниц Г. фон. (1899). *Крупное производство в России: (Московско-владимирская хлопчатобумажная промышленность)* / Пер. с нем. и предисл. Б.В. Авилова. — М.: Книжное Дело.

Шульце-Геверниц Г. фон. (1901). *Очерки общественного хозяйства и экономической политики России* / Пер. с нем.; под ред. Б.В. Авилова и П.П. Румянцева, с предисл. П.Б. Струве. — СПб.: Н.М. Глаголев.

Schmoller G. von. (1893). Besprechung // *Preußische Jahrbücher*. Bd. 71. — Berlin: Verlag von Germann Walther. S. 156–159.

REFERENCES

Dorozhkin A.G. (2004). *Industrial and agrarian development of pre-revolutionary Russia: the view of German-speaking historians of the 20th century*. — M.: MPGU. (In Russ).

Lenin V.I. (1962). From the «Fundamentals of Social Economics» // *Complete works*. In 55 vols. Vol. 28: Notebooks on imperialism. — M.: Publishing House of Political literature. (In Russ).

Lenin V.I. (1969). Imperialism as the highest stage of capitalism // *Complete works*. In 55 vols. Vol. 27: August 1915 — June 1916. — M.: Publishing House of Political Literature. (In Russ).

Luxembourg R. (1959). *Social reform or revolution*. — M.: State Publishing House of Political Literature. (In Russ).

Pipes R. (2001). *Struve: a left-wing liberal. 1870–1905*. In 2 vol. Vol. 1. — M.: Moscow School of Political Studies. (In Russ).

Schmoller G. von. (1893). Review // Prussian yearbooks. Vol. 71. — Berlin: Hermann Walter Publishing House. Pp. 156–159. (In German).

Schulze-Gaevernitz G. von. (1897). *Large-scale production, its importance for economic and social progress: A study from the cotton industry* / Translated from the German by L.B. Krasin; ed. and with a preface by P.B. Struve. — St. Petersburg: L.F. Panteleev. (In Russ).

Schulze-Gaevernitz G. von. (1899). *Large-scale production in Russia: (Moscow-Vladimir cotton industry)* / Translated from German and foreword by B.V. Avilov. — M.: Book Business. (In Russ).

Schulze-Gaevernitz G. von. (1901). *Essays on Public Economy and Economic Policy in Russia*. Translated from German by B.V. Avilov and P.P. Rumyantsev, with a preface by P.B. Struve. — St. Petersburg: N.M. Glagolev. (In Russ).

Степанов Валерий Леонидович
ORCID: 0000-0002-5259-7764
valerij-stepanov@mail.ru

Valerii Stepanov
doctor habilitatus in history, main research fellow of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (Moscow)
ORCID: 0000-0002-5259-7764
valerij-stepanov@mail.ru

GERHART VON SCHULZE-GAEVERNITZ ON THE PECULIARITIES OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN RUSSIA

Abstract. The article examines the analysis of the state of Russian industry in the second half of the 19th century, undertaken by a prominent representative of the German historical school, G. von Schulze-Gaevernitz. He pointed out a number of significant disadvantages of the industrialization process: high concentration and high cost of capital, low labor productivity, weak specialization of enterprises and the combination of various stages of the production process, a significant rejection rate, extremely difficult working and living conditions for workers, high costs of administration and wages, etc. However, the author interpreted the causes of these phenomena one-sidedly, without taking into account the differences in the natural and geographical conditions of the empire and Western Europe, and the inevitable qualitative costs that accompanied the country's «catching up» development with accelerated transformation. Nevertheless, Schulze-Gaevernitz was optimistic about the prospects for the development of Russian industry. He argued that as economic ties with the West expand, Russia's «mercantilistic isolation» disappears, entrepreneurial activity increases, and a European psychological type develops among the general population. At the same time, the author attributed the success of large-scale industry primarily to borrowing the experience of advanced countries and attracting foreign capital, but at the same time clearly underestimated the role of domestic entrepreneurship. Schulze-Gaevernitz based his general conclusions on the study of cotton production, and all comparisons with the West were based only on the same industry in the United Kingdom. In addition, he limited his research mainly to the textile enterprises of the central provinces, without paying due attention to other industrial areas, which had their own specifics.

Keywords: *German historical school, capitalism, industry, cotton production, trade, protectionism, customs protection, wage labor.*
JEL: B14; B15; B31; F13; N64, N73.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

А.Е. Шаститко
д.э.н., профессор,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

Н.С. Павлова
к.э.н., старший научный сотрудник,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

ЧЕМ ПОЛЕЗЕН ПОЗИТИВНЫЙ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ДИСКУРС ДЛЯ АНТИТРАСТА В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ? (о работе Герберта Ховенкампа «Технологические монополии»)[1]

Аннотация. В статье представлены размышления о книге ведущего специалиста в области антимонопольного права Герберта Ховенкампа «Технологические монополии» в свете развития обмена идеями между специалистами в области экономической теории (в первую очередь теории организации рынков) и конкурентного права в условиях повсеместного распространения цифровых технологий. Представлены комментарии к объяснению некоторых общих пределов антимонопольной (конкурентной) политики с использованием ретроспекции междисциплинарного дискурса и предложенного Ховенкампом подхода. Рассмотрены варианты антиконкурентных действий крупных технологических компаний по Ховенкампу в контексте таких ключевых характеристик объекта регулирования, как двусторонние рынки, цифровой контент и сетевые эффекты. Раскрыты характеристики регуляторной реакции на новые вызовы и показано, почему представленное автором «Технологических монополий» видение предмета может быть квалифицировано в терминах коузианства.

Ключевые слова: *антитраст, коузианство, междисциплинарный дискурс, ограничения конкуренции, технологические компании.*
JEL: A12, K21, L40
УДК: 004, 346.546
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_200_213
© А.Е. Шаститко, Н.С. Павлова, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Шаститко А.Е., Павлова Н.С.* Чем полезен позитивный междисциплинарный дискурс для антитраста в цифровую эпоху? (О работе Герберта Ховенкампа «Технологические монополии») // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 200–213. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_200_213.

FOR CITATION: *Shastitko A., Pavlova N.* How is constructive interdisciplinary discourse beneficial to antitrust in the digital era? (On Herbert Hovenkamp's "Tech Monopoly") // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 200–213. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_200_213.

[1] Исследование выполнено в рамках государственного задания МГУ имени М.В. Ломоносова.

Введение

Сегодня трудно представить себе повседневную жизнь без цифровых платформ; рынков, на которых пользователям в «два клика» предоставляется информация о товарах и услугах; сервисов доставки и шеринга... Между тем ещё буквально 20–25 лет назад экономисты-исследователи за редким исключением, в числе которых, например, Роше и Тироль [*Rochet, Tirole*, 2003], не задумывались над тем, к каким фундаментальным сдвигам в экономической системе приведёт становление рынков с цифровыми платформами, развитие технологий сбора, обработки и использования больших данных, формирование цифровых экосистем, распространение технологий генеративного искусственного интеллекта и т.п. Менее чем за одно поколение техника и технология совершила рывок, который вполне вписывается в логику макроизобретений по Д. Мокиру [*Мокир*, 2014].

Фундаментальные вопросы, которые возникают в связи с такими изменениями — как они сказываются на общественном благосостоянии, каковы распределительные эффекты? Оптимисты обратили бы внимание главным образом на позитивные эффекты, пессимисты — на «изнанку» цифровизации экономики, но вряд ли кто-то останется равнодушным (сторонники нейтральных эффектов). Перспективной, на наш взгляд, является идея амбивалентности цифровизации по эффектам для общественного благосостояния, выигрышей конечных потребителей [*Шаститко и др.*, 2019]. Такая амбивалентность — вызов для всей системы государственного регулирования. Не является исключением и антимонопольная политика, построение которой в новых условиях должно давать простор новым каналам конкурентного давления, благоприятным для конечных потребителей и общественного благосостояния; блокировать новые способы антиконкурентного поведения; сохранять регуляторный status quo там, где лекарство (в виде антимонопольных запретов) может оказаться опаснее болезни (новых способов монополизации рынков), пока не будет найдено средство купирования негативных побочных эффектов регуляторного вмешательства. Такой подход в полной мере соответствует коузианскому (функциональному) варианту построения конкурентной политики[2] в отличие от двух видов фундаментализма — либерального и регуляторного [*Шаститко*, 2021; *Шаститко, Павлова*, 2022; *Павлова, Шаститко*, 2024].

Однако, как минимум для перспективности такого подхода, необходимо обеспечить его убедительность, восприимчивость в рамках общественного выбора. И в этом плане, на наш взгляд, многообещающим является позитивный вариант организации междисциплинарного дискурса, в фокусе которого — обеспечение сопряжённости, совместимости правовых концепций, стандартов доказывания, принятых в правоприменении, с экономическими теориями, релевантными для обсуждения вопросов защиты и развития конкуренции. К сожалению, здесь мы обнаруживаем проблему преодоления междисциплинарного барьера — в первую очередь, так называемые прагматические фильтры[3]. Вместе с тем в современной литературе есть работы, которые показывают, что такие барьеры всё же преодолимы, а кооперация специалистов в области права и экономики возможна. В их числе работа Герберта Ховенкампа «Технологические монополии» [*Ховенкамп*, 2025], которая впервые увидела свет в 2024 г., а уже в 2025 г. была опубликована на русском языке.

---

[2] В этой статье мы сознательно не делаем различий между антимонопольной и конкурентной политикой, поскольку обсуждаемые вопросы не связаны с критичностью такого рода различий, а также чтобы не усложнять чрезмерно изложение. Более подробно о соотношении антитраста (антимонопольной политики) и конкурентной политики см. в [*Авдашева, Шаститко*, 2010].

[3] Напомним, что прагматическими называются фильтры, преодоление которых позволяет ответить на вопрос не только относительно содержания сообщения, но и его пользы для принятия решения (действия и/или бездействия).

Г. Ховенкамп — правовед[4], один из самых цитируемых специалистов по американскому антимонопольному праву[5]. Но профессиональный интерес к конкурентному праву предопределяет необходимость достаточно глубокого знакомства с экономическими концепциями. Фундаментальная причина в том, что основные рабочие нормы антимонопольного законодательства — оценочные, применение которых требует специальных знаний, в первую очередь полученных в результате фундаментальных и прикладных экономических исследований. В этом смысле новая книга, на наш взгляд, представляет собой успешный пример междисциплинарного дискурса. При этом «Технологические монополии» не только обрисовывают некоторые важные проблемы, достижения и развилки дискуссии вокруг антимонопольного регулирования новых цифровых компаний (прежде всего — цифровых платформ), но и сжато излагают и краткую историю антимонопольного регулирования (прежде всего, в США), и множество концептуальных элементов антитраста, которые необходимы для базового понимания темы. Таким образом, книгу можно рекомендовать не только как работу о современных крупных технологических компаниях, но и как довольно компактное введение в тему антитраста в принципе, заодно объясняющее, как базовые концепции прилагаются к конкретному объекту[6].

Стоит также обратить внимание на то, что взгляд Г. Ховенкампа — это взгляд не просто правоведа, но правоведа из определённой институциональной среды. Несмотря на наличие универсального компонента антимонопольной политики, изложение в книге базируется на реалиях прежде всего законодательной и правоприменительной системы США (с отдельными отсылками к европейской системе) — в частности, на определённых теориях вреда и стандартах доказательства. Прямой перенос выводов на действительность других стран — как и прямой импорт институтов — был бы ошибкой. Российское антимонопольное правоприменение, хотя и использует некоторые стандартные элементы, которые можно представить себе в виде типовых строительных блоков, тем не менее зачастую наполняет их иным содержанием, использует иные связки и имеет свой пул наработок и кейсов, связанных с цифровыми рынками. Об этом стоит помнить, интерпретируя отдельные положения книги. В то же время многие выделенные в работе особенности и проблемы крупных технологических компаний представляют актуальный вызов и для российской антимонопольной политики — тем более, что, в отличие от многих других стран, Россия обладает своими крупными технологическими платформами во многих базовых цифровых отраслях, которые составляют прямую и успешную конкуренцию зарубежным аналогам [*Lianos, Ivanov*, 2019].

В данном обзоре мы представим объяснение некоторых общих пределов антимонопольной (конкурентной) политики в свете ретроспекции междисциплинарного дискурса и предложенного Ховенкампом подхода. Далее мы обсудим варианты антиконкурентных действий крупных технологических компаний, по Ховенкампу. Наконец, в завершение, рассмотрим подходы к регуляторной реакции на новые вызовы.

---

[4] Профессор Университета Джеймса Дж. Динана на юридическом факультете Пенсильванского университета и в Уортонской школе Пенсильванского университета.

[5] CONCURRENCES. Antitrust publications & events. URL: https://www.concurrences.com/en/all-books/herbert-hovenkamp-liber-amicorum (access date: 24.08.2026).

[6] Для начала внесём ясность, какие, по мнению Ховенкампа компании следует называть технологическими: «Технологической следует считать компанию, которая либо разрабатывает цифровые технологии, либо использует их как важнейшую составляющую своего производства или дистрибуции» [*Ховенкамп*, 2025. С. 10].

Пределы конкурентной политики

Антитраст — особое направление экономической политики государства, поскольку как утверждает Ховенкамп, «…возникает сильное искушение сделать антимонопольное законодательство регулятором всей экономики, поскольку антимонопольные законы носят весьма общий характер и поразительно лаконичны» [*Ховенкамп*, 2025. С. 25]. Один из способов определения в общем виде пределов конкурентной политики был предложен Ховенкампом в анализируемой книге: «… антимонопольное право является "остаточным" регулятором, или системой, которая отвечает за конкуренцию там, где не действуют другие регулирующие положения» [Там же. С. 25]. Подобное особое положение антитраста характерно не только для правоприменения в США. Россия не является исключением из данной тенденции, что проявляется и в конкретных кейсах (см., например, феномен «пикалёвского синдрома» [*Шаститко*, 2012]), и в чрезвычайной широте сфер ответственности российского антимонопольного органа на фоне зарубежных аналогов [*Цыганов, Павлова*, 2017].

Здесь же нельзя не вспомнить длящуюся дискуссию о том, распространять ли антитраст на такие факторы, как политическая власть, справедливость, трудовые отношения или изменение климата [*Ховенкамп*, 2025. С. 42]. Предметное обсуждение данного вопроса вряд ли может обойтись без ответа на другой — какова роль экономической науки в антитрасте? Однако и его обсуждение, увы, не даёт определённого ответа, что обусловлено в том числе особенностью наполнения данной дисциплинарной области. Один из вариантов ответа предложил соавтор другой популярной книги об антитрасте в цифровой экономике — А. Эзрахи. В статье 2017 г. [*Ezrachi,* 2017], в частности, используется метафора пористой губки («sponge», название статьи) для объяснения способности конкурентной политики вбирать в себя различные смежные цели, помимо собственно защиты конкуренции. Экономическая теория при этом становится защитной оболочкой, которая — благодаря своим научным стандартам — не позволяет группам интересов беспрепятственно захватывать конкурентную политику для решения своих задач.

Ховенкамп, в свою очередь, также указывает на исторически тесную взаимосвязь экономической науки и антимонопольного права, но одновременно отмечает, что «большая часть экономической науки, применяемой сегодня в антимонопольном праве, не относится ни к высокой теории, ни к передовым разработкам. Одно из её самых ценных применений — предотвращение глупых ошибок» [*Ховенкамп*, 2025. С. 42]. Эта позиция хорошо характеризует восприятие роли экономической теории юристами, к которым относится и Ховенкамп, и, бесспорно, эта позиция в определённой мере справедлива. Конкретные причины такой ситуации, которую по-другому можно было бы охарактеризовать как ограниченный спрос на продвинутые экономические теории и эмпирические методы в антитрасте, объясняются различными стандартами доказательств, устанавливаемых в отношении правонарушений в разных юрисдикциях, которые в том числе предопределяются целевой функцией антимонопольных органов (см., например, [*Katsoulacos et al.*, 2021a, b]). Самое простое объяснение, пожалуй, можно сформулировать следующим образом: в консалтинге (а фактически речь идёт именно о нём, а не об академических исследованиях антитраста, которые могут применять и довольно продвинутые методы) наиболее востребованы те достижения экономической науки, которые проходят семантический фильтр у юристов и судей: обеспечение *понимания* обладателями специализированных правовых знаний того, что хотят сказать экономисты применительно к конкретному антимонопольному делу. Неудивительно, что наиболее «передовые» разработки не входят в круг наиболее востребованных, учитывая, что их результаты за счёт своей новизны могут восприниматься как спорные даже специалистами-экономистами. При этом, как показывает опыт, повысить востребованность и проникновение

экономических разработок вполне возможно — например, через программы дополнительного образования для судей [*Baye, Wright*, 2011]. Кроме того, не стоит забывать, что за пределами консалтинга важной областью востребованности продвинутых экономических теорий и методов является доказательная политика в области антитраста [*Ставнийчук, Павлова*, 2023].

Тот факт, что Ховенкамп смотрит на экономическую теорию именно глазами юриста, подтверждает и то, что в своей работе он обращает специальное внимание лишь на две (пусть и очень важные) традиции в исследовании антимонопольной мысли — гарвардскую и чикагскую школы, которые, по-разному расставляя акценты в части значения структуры рынка и поведения на нём отдельных участников, делают разные выводы относительно регуляторной реакции на действия компаний с признаками монополизации рынков (монополистической деятельности). В целом чикагская школа придерживается минималистского варианта антитраста в силу более мягких оценок вертикальных ограничений, соглашений по поводу патентов и т.д., тогда как гарвардское направление делает ставку на анализ структурных характеристик рынков, недооценивая роль поведения компаний на рынке как самостоятельного фактора [*Ховенкамп*, 2025. С. 47–48].

Вместе с тем для полноты картины, на наш взгляд следует добавить не только упоминаемых в работе Ховенкампа необрандейзианцев[7], второе дыхание к которым пришло именно в связи с появлением на рынках цифровых (технологических) гигантов [*Ховенкамп*, 2025. С. 49–50], но и австрийскую школу в экономической науке, многие из представителей которой считали антитраст как таковой одним из способов ограничения конкуренции и продвигали нормативный вывод о необходимости отказа от антимонопольного законодательства в *любой* форме [*Арментано*, 2005; *Boudreaux, Di Lorenzo*, 1993]. Как нам представляется, аргументация со стороны австрийской школы, как минимум, заслуживает внимания при обсуждении новых форм экономической организации, контрактных отношений, общественно эффективных вариантов регуляторного воздействия, связанных с цифровизацией экономики.

Обусловленность определённой институциональной средой при этом проявляется в деталях изложения даже базовых концепций. Вот три примера:

1. Антимонопольные дела против монополий постулируются как более сложные и дорогостоящие, чем дела против картелей: «В целом вести дела против отдельных фирм значительно сложнее и дороже, чем против картелей или соглашений о сотрудничестве» [*Ховенкамп,* 2025. С. 21]. Вместе с тем данный тезис не так однозначно справедлив, например, для российского правоприменения. Так, в США статус экономической теории в антимонопольных расследованиях редко позволяет доказывать существование картеля только на основании косвенных улик и требует доказательства наличия соглашения — это прямые улики уровня «дымящегося пистолета» («smoking gun»). Но в таком случае основную проблему составляет первоначальное обнаружение тайного соглашения, и данную проблему решает работающая программа ослабления наказания (leniency program) для признавшихся (хотя говорить на этом основании о расследованиях картелей как о «лёгких» всё равно не приходится). В России эффективность программы ослабления наказания снижена за счёт ряда факторов [*Шаститко, Павлова*, 2014; *Шаститко, Павлова*, 2015], а доказательства сговора на основе косвенных свидетельств достаточно распространены, что обусловливает уровень затрат на выявление сговора и проведения расследования[8]. В то же время дела о злоупотреблении доминирующим положением

---

[7] Современные последователи судьи Верховного суда Л. Брандейса (1856–1941), выступавшего против слишком, по его мнению, высокой концентрации экономической и политической власти в «частных руках».

[8] Частично решить данную проблему, возможно, позволит ГИС «Антикартель» [*Шаститко, Павлова*, 2025; *Авдашева, Корнеева, Юсупова*, 2025].

по количеству значительно опережают дела о сговоре[9], что служит косвенным свидетельством их сравнительно меньшей «затратности» с точки зрения ресурсов (данная интерпретация безусловно также зависит от степени распространённости различных нарушений);

2. «Ещё одно возражение против крупных фирм заключается в том, что они обладают большей политической властью. Этот аргумент часто выдвигается и против крупных технологических компаний. Однако исторически больше антиконкурентного политического влияния исходило от торговых ассоциаций... Они, как правило, состоят из более мелких фирм» [*Ховенкамп*, 2025. С. 66–67] — аналогичная история политического влияния преимущественно со стороны ассоциаций мелких фирм в России отсутствует;

3. Объяснение попыток решения гражданских споров через инструментарий антимонопольного законодательства (а также — попытки de facto борьбы с конкурентами путём обвинения их в нарушении антимонопольного законодательства) перспективами получения трёхкратного возмещения убытков [Там же. С. 123]. В США есть возможность трёхкратного возмещения ущерба в рамках гражданских исков по антимонопольным правонарушениям, однако в России частные иски о возмещении ущерба гораздо менее развиты, а трёхкратной компенсации не предусмотрено, хотя, как отмечалось выше, попытки решать неантимонопольные споры через антимонопольные методы также существуют.

Подчеркнем, что наличие такого рода особенностей не исключает некоторых универсальных постулатов применительно к экономике антимонопольного правоприменения. Например, Ховенкамп утверждает, что «антимонопольное регулирование — весьма неподходящий инструмент для перераспределения богатства» [Там же. С. 74]. Причина в том, что в отличие от других направлений экономической политики — налоговой или социальной — оно не предназначено для целенаправленного распределения выгод и обязательств между группами. Основная цель антимонопольного законодательства, по мнению Ховенкампа, — «…увеличить общий пирог, а не определять, как его следует делить» [Там же. С. 74]. Вот почему целенаправленная защита интересов отдельных категорий участников рынка чревата подменой не только понятий, но и целей конкурентной политики, хотя в реальной ситуации общественного выбора избежать этого крайне проблематично. Почему? Получение общественной поддержки применяемым инструментам конкурентной политики, как минимум, должно проходить семантический фильтр (на понимание). Однако обсуждение вопросов защиты и развития конкуренции в терминах Парето-оптимальности, статической и динамической эффективности, аллокативной эффективности выглядит менее привлекательно, чем, например, защита интересов конечных потребителей как наименее защищённых участников рыночных отношений.

Антиконкурентные действия крупных технологических компаний

Для объяснения антиконкурентных действий крупных технологических компаний Ховенкамп выделяет три их особенности [Там же. С. 97–98]: 1) преимущественное их действие на двусторонних рынках; 2) специфика цифрового контента; 3) сетевое взаимодействие.

Феномен *двусторонних рынков* тесно связан с объяснением характеристик спроса на услуги в ситуации, когда платформа обеспечивает взаимодействие между двумя функционально различными группами. Впервые об этом написали около 25 лет назад Роше и Тироль [*Rochet, Tirole*, 2003] в работе, которую можно считать отправной точкой

[9] См., например: [ФАС России (2026). Доклад о состоянии конкуренции за 2025 г. ФАС. URL: https://fas.gov.ru/documents/type_of_documents/doklady_o_sostoyanii_konkurencii (дата обращения: 20.08.2026)].

в систематическом исследовании рынков с цифровыми платформами. Также речь идёт о переосмыслении практики, существовавшей много десятилетий: платформенной организации нецифрового бизнеса (эфирное радио и телевидение, газеты, журналы [*Ховенкамп*, 2025. С. 119–120]). Вместе с тем, комментируя выявленные характеристики, нельзя не обратить внимание на некоторые обстоятельства, свидетельствующие об ограничениях междисциплинарного дискурса. Ховенкамп подаёт функционирование многих крупных технологических компаний на двусторонних рынках как общий случай и отмечает важность данного обстоятельства для построения антимонопольной регуляторики в части как оценки практики ценообразования, так и измерения рыночной власти. Акцент при этом делается на феномене нулевой цены, когда одна группа пользователей платформы платит нулевые цены (в денежном выражении), а монетизация возникает за счёт оплаты услуг другими группами пользователей (например, рекламодателями). При этом среди экономистов продолжается дискуссия, действует ли та или иная компания, контролирующая цифровую платформу, на многостороннем (в частном случае — двустороннем) рынке или же на нескольких связанных рынках. Данный вопрос, в частности, раскрыт в [*Шаститко, Маркова*, 2020], где представлены объяснения, в каких случаях есть основания считать рынки многосторонними с цифровыми платформами, а в каких — связанными (и односторонними, «обычными»), несмотря на то что в обоих случаях имеют место косвенные сетевые (внешние) эффекты[10]. Эта деталь важна, чтобы *не* утверждать: наличие цифровых платформ на рынках является достаточным основанием квалифицировать их как двусторонние (многосторонние).

К вопросу о многосторонности примыкает вопрос о специфике *цифрового контента*, который имеет совершенно иную структуру затрат и производства, чем контент традиционный [*Ховенкамп*, 2025. С. 98]. В первую очередь речь идёт об околонулевых предельных издержках копирования при наличии значительных постоянных издержек. Подмеченная особенность имеет ещё большее значение для правопорядков, в которых активно применяются запреты на монопольно высокие цены, а сам факт монопольно высокой цены устанавливается с учётом экономически обоснованных затрат на производство товара или услуги и соответствующей им нормальной прибыли. Критерии допустимости ценообразования на основе издержек в случае с цифровыми платформами дают сбой и не могут уже служить ориентиром для регулятора и для компании, добросовестно осуществляющей антимонопольный комплаенс [*Shastitko, Markova, Morozov*, 2024]. Для крупных компаний, которые строят сложную инфраструктуру для оказания разнообразных услуг на основе единой платформы, такая задача неразрешима и может закончиться лишь имитацией затратного подхода в ценообразовании как «принятие неизбежного» во взаимодействии с антимонопольным органом. В этой связи ещё более показательны комментарии Ховенкампа применительно к вопросу о допустимости цены в свете решения проблемы блокирования хищнического ценообразования. Они вполне могут быть применены и к противодействию монополистической деятельности в форме монопольно высокой цены: «…как определить такую цену, если издержки постоянно меняются? В этом случае антимонопольная мера просто превращается в регулирование цен под другим названием, а суды, как известно, в этом крайне неэффективны» [*Ховенкамп*, 2025. С. 151].

Наконец, принципиально важная особенность функционирования цифровых платформ — эксплуатация *сетевых эффектов*, о которых было известно задолго до появления известной статьи Роше и Тироля. Однако появление в фокусе анализа сетевых эффектов

[10] Напомним, что к косвенным сетевым внешним эффектам относятся выгоды, которые не учтены в системе цен и связаны с положительной зависимостью полезности одной функциональной группы пользователей (например, пассажиров такси) от численности другой группы (в данном случае — водителей).

с функционально разнородными группами пользователей платформ и осмысление проекции этого феномена на применение антимонопольных запретов фактически задаёт новую рамку. Ховенкамп особенно наглядно иллюстрирует данное обстоятельство на примере вопроса о разделении сетевых компаний, которое приводит к ухудшению пользовательского опыта [Там же. С. 98].

Строго говоря, сама возможность разделения компании (как это произошло, например, в случае с AT&T несколько десятилетий назад) не отвергается. Однако для избегания чрезмерного сопутствующего ущерба необходимо сохранение технической, функциональной совместимости, которое фактически означало бы в том числе и обеспечение взаимного подключения [Там же. С. 166–167] как способа интернализации сетевого внешнего эффекта. Однако автор «Технологических монополий» не забыл упомянуть об оборотной стороне совместимости: «если меры по обеспечению совместимости слишком широки, они в итоге превращают участников в одну гигантскую фирму» [Там же. С. 171].

Варианты регуляторной реакции

В сфере анализа возможных регуляторных ответов на вызовы, возникающие в связи с технологическими гигантами, в наибольшей степени проявляется, на наш взгляд, коузианская — по своим принципам — позиция Ховенкампа. При этом стоит подчеркнуть, что Ховенкамп хорошо знаком с работами нобелевского лауреата по экономике Р. Коуза: он часто адресуется к ним в своих статьях, в том числе критически [*Hovenkamp*, 2009a; *Hovenkamp,* 2009b; *Hovenkamp,* 2011], и даже написал статью о Рональде Коузе для Encyclopedia of Law and Economics (2026). Коузианство Ховенкампа — принципиальная приверженность позиции, что ни одна форма регуляторного вмешательства, как и отсутствие такого вмешательства, не могут быть признаны заведомо эффективными или неэффективными безотносительно знаний конкретных обстоятельств дела, а значит, выбор «ответа» на вызовы технологических монополий должен быть построен на аккуратном анализе выгод и издержек, исходя из задачи избегания чрезмерного сопутствующего ущерба от правоприменения.

Так, один из ключевых вопросов о пределах и перспективах антитраста в отношении технологических компаний, что, собственно, представляет собой тот проблемный аспект их деятельности, который может (подчеркнем, «может» — не значит «обязательно должен» и не значит «может эффективно») быть исправлен методами антимонопольной политики. Позиция Ховенкампа в этом вопросе, как представляется, достаточно умеренна. Источник угроз для конкуренции со стороны технологических компаний он видит не собственно в их размере (в отличие от необрандейзианцев) и даже не в их рыночной власти, а в выбираемых этими компаниями стратегиях поведения.

В частности, это выражается во взгляде Ховенкампа на различия европейского и американского антитраста. Специалистам в области антимонопольного права хорошо известно фундаментальное расхождение в европейской и американской правовой традиции в рамках жёсткого ядра антитраста. Напомним, что в жёсткое ядро антитраста входит противодействие индивидуальным монополистическим действиям участника рынка, противодействие коллективным антиконкурентным действиям и контроль сделок экономической концентрации. Если в части второго и третьего направлений наблюдается пусть не консенсус, но значительная степень совместимости позиций, то в части индивидуальных действий различия очень значительны.

Если в американском антимонопольном праве оперируют терминами монополизации рынка (индивидуальными действиями компании), то в европейском (как и в российском) праве существует чёткое разграничение на правовые нормы, определяющие характеристики доминирующего положения компании на рынке, и нормы, характеризующие злоупотребление таким положением. На этот счёт у Ховенкампа есть особое мнение

[*Ховенкамп*, 2025. С.125], аргументируемое им проблемой, с которой сталкивается американский антимонопольный орган в ситуации, когда крупная технологическая компания обладает значительной рыночной властью на одном рынке, но использует её в своих интересах на другом. В частности, действия Майкрософт — компании, являющейся безусловным лидером на рынке операционных систем для настольных и портативных компьютеров (около 64% [Там же. С. 143]) — могут приводить к негативным последствиям для конкуренции на смежных рынках, в данном случае на рынке браузеров, хотя собственно монополизации рынка браузеров, что запрещено актом Шермана, не происходит. Возможный вариант решения данной проблемы, по мнению Ховенкампа, — включение в антимонопольное законодательство США понятия «злоупотребление доминирующим положением». Мы не утверждаем, что это единственно правильно решение хотя бы потому, что, как известно, европейский подход в построении антимонопольной политики более юридический, а американский — более экономический. Однако эта позиция подчёркивает важный аспект взглядов Ховенкампа: он — сторонник принятия решений на основе фактических обстоятельств конкретного дела, поведения компаний и эффектов такого поведения, а не только и не столько рыночного положения фирм.

При этом Ховенкамп подчёркивает и ограниченность средств, доступных антимонопольному органу в качестве вариантов вмешательства. Антитраст, по Ховенкампу, — это не универсальный ответ, а система сложных инструментов, которые могут подходить или не подходить под конкретную задачу, и эффективность использования которых в каждом случае не гарантирована.

При этом Ховенкамп не отвергает никакие меры предписаний, включая принудительное разделение компаний, но в духе коузианства предлагает оценивать их сравнительную эффективность применительно к конкретным обстоятельствам дела, настаивая на необходимости избегания чрезмерного сопутствующего ущерба от правоприменения. Показано, что даже обеспечение функциональной совместимости и переносимости данных не являются универсальным ответом.

Обозначенная Ховенкампом проблема ограниченной эффективности предписаний усугубляется ростом неопределённости. И если в «Технологических монополиях» внимание сконцентрировано в первую очередь на неопределённости, связанной с возможностями появления новых технологий, то реальность сегодняшнего дня требует добавить и фактор геополитической неопределённости. Даже предписание, которое в определённый момент времени успешно решало проблему предотвращения ограничения конкуренции, при фундаментальном изменении обстоятельств может генерировать неожиданные эффекты[11].

Вместе с тем судебные запреты на исключающие (в отличие от эксплуатирующих) практики, по мнению Ховенкампа, более перспективны в инновационной среде. Действительно, попытки регулировать цены доминирующей на рынке компании — практически безнадёжное занятие в цифровой среде, если цель — поддержание инновационной активности и обеспечение выигрышей потребителей в долгосрочной перспективе (критерий достижения цели конкурентной политики!). Другое дело — судебные (а для российского антимонопольного правоприменения — ещё и административные) запреты на такие

[11] Подобная «слабость» антимонопольных предписаний как инструмента устранения/корректировки рыночных изъянов с определённой точки зрения может рассматриваться как аргумент в пользу ex ante регулирования, хотя Ховенкамп не развивает эту точку зрения. Однако мы знаем, что по пути ex ante регулирования деятельности платформ-гейткиперов (gate keepers) пошли, например, в ЕС — в виде Закона о цифровых рынках (Digital Markets Act). В России, напротив, некоторые вопросы, которые в ЕС потребовали введения наднационального регулирования, изначально решались через антимонопольное предписание по конкретному делу и лишь затем были закреплены в законе: так, например, разрешались вопросы национального и внутрисетевого роуминга [*Ионкина, Шаститко*, 2018]. Косвенно это может свидетельствовать о том, что предписания воспринимаются как результативный и, более того, эффективный инструмент: особенно с учётом издержек разработки и внедрения.

исключающие практики, как, например, соглашения, в рамках которых преимущество (установка по умолчанию) предоставлялось продуктам доминирующей (но на связанном рынке) компании.

Подобное расследование в своё время было одним из первых дел Федеральной антимонопольной службы против крупной технологической платформы. Речь идёт о деле «Яндекс против Google» 2015 г., в рамках которого предустановка поиска от Google на устройства с операционной системой Android вкупе с запретом на предустановку приложений, конкурирующих с пакетом сервисов Google[12], послужили основанием для признания Google нарушившей антимонопольное законодательство. Оспаривание принятого ФАС России решения в суде завершилось мировым соглашением[13]. Аналогичное расследование позже завершила Еврокомиссия[14]. Для России нет оценок эффективности предписания по делу «Яндекс против Google», но аналогичное предписание в ЕС, как показывает Ховенкамп, неэффективно: «И действительно, с тех пор как механизм выбора начал работать, доля Google Search на европейских устройствах Android почти не изменилась. Google утверждает, что это потому, что у компании более привлекательная поисковая система, в то время как конкуренты говорят, что это следствие ранее сформировавшихся предпочтений в пользу Google Search» [*Ховенкамп*, 2025. С. 150].

Заключение

Рефлексирующий правовед, погружённый в тонкости практики антимонопольного правоприменения и потому постоянно сталкивающийся с необходимостью применения концепций, разработанных экономистами, несёт в себе черты коузианца. Коузианца потому, что наряду с глубоким пониманием сути проблемы (в частности, природы вреда, причиняемого нарушителем антимонопольного законодательства — в терминах негативных экономических эффектов) и анализом различных вариантов корректировки функционирования рынков, в том числе рынков с цифровыми платформами, в качестве допустимой альтернативы при определённых условиях им рассматривается воздержание от корректирующих мер, пока не будут найдены новые, более эффективные инструменты конкурентной политики. В противном случае трудно понять важную оговорку об избегании чрезмерного сопутствующего вреда в рамках правоприменения. Таков Ховенкамп со всеми оговорками, обусловленными существующими ограничениями в организации междисциплинарного дискурса.

Некоторые вопросы, рассмотренные в книге, не нашли отражение в представленном обзоре в силу ограниченного объёма. Это, например, такие аспекты, как признание горизонтальных слияний (и в более широком смысле — практик, наращивающих рыночную власть) допустимыми на основе выигрышей в эффективности (так называемой «efficiency defense» по Уильямсону [*Williamson*, 1968]), патенты и патентные споры в свете ограничений конкуренции (которым уделена достаточно значимая часть книги), а также различные аспекты экономики права в части экономики судебных разбирательств (вопросы распределения бремени доказывания, судебных издержек и т.д.). Всё это — безусловно, важные сюжеты в контексте антимонопольной политики вообще и антимонопольной политики применительно к технологическим компаниям в принципе.

---

[12] В совокупности с рядом других обстоятельств, более подробно о которых можно прочитать в решении по делу: ФАС URL: https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-informatsionnyh-tehnologiy/ad-54066-15/ (дата обращения: 20.08.2026).

[13] ФАС заключила с Google мировое соглашение — Ведомости, 17.04.2017. URL: https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/04/17/686005-fas-google (дата обращения: 20.08.2026).

[14] European Comission, 18.07.2018. URL: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40099/40099_9993_3.pdf (access date: 20.08.2026).

В заключение хотелось бы отметить, что для тех, кто только знакомится с такой интересной областью исследований, как антитраст в цифровой среде, было бы полезно сформировать — на первое время — программу для чтения. В том числе:

1) [*Эзрахи, Стаки*, 2022] — непосредственно по теме антитраста в платформенной экономике. Более критический по отношению к цифровым компаниям взгляд, с более активными призывами к антимонопольному вмешательству;

2) [*Evans, Schmalensee*, 2016] — взгляд на экономику цифровых платформ от авторитетных экономистов, которые одними из первых занялись анализом платформ сквозь призму теории организации отраслевых рынков и антитраста;

3) [*Тироль*, 2020] — работа нобелевского лауреата о роли экономической науки в решении проблем, стоящих перед обществом. Работа в том числе содержит разделы по вызовам платформенной экономики;

4) [*Khan*, 2017, *Wu*, 2018] — для понимания истоков необрандейзианства;

5) [*Areeda*, *Hovenkamp*, 2020] — наиболее авторитетная работа за авторством самого Г. Ховенкампа (совместно с Ф. Аридой). Представляет собой многотомный справочный материал по антимонопольному законодательству и правоприменению в США. Цитировалась Верховным Судом США в более чем 50 делах.

ЛИТЕРАТУРА

Авдашева С.Б., Корнеева Д.В., Юсупова Г.Ф. (2025). Искусственный интеллект против картелей: чего (не) ждать? // *Вопросы экономики*. № 4. С. 34–54. DOI: 10.32609/0042-8736-2025-4-34-54.

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. (2010). Конкурентная политика: состав, структура, система // *Современная конкуренция*. №1. С. 5–20.

Арментано Д. (2005). *Антитраст против конкуренции.* — М.: Альпина Бизнес Букс.

Ионкина К.А., Шаститко А.Е. (2018). Отмена роуминга в Евросоюзе: уроки для России // *Современная конкуренция*. Т. 12. № 6. С. 16-26.

Мокир Дж. (2014). *Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс.* — М.: Издательство Института Гайдара.

Павлова Н.С., Шаститко А.Е. (2024). Микрооснования доминирования фундаментализма в экономической политике: есть ли антидот? // *Вопросы экономики*. №1. С. 94–114. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-1-94-114.

Ставнийчук А.Ю., Павлова Н.С. (2023). Эффекты антитраста: уроки для доказательной политики // *Вопросы экономики.* № 5. С. 68–90. DOI: 10.32609/0042-8736-2023-5-68-90.

Тироль Ж. (2020). *Экономика для общего блага.* — М.: Изд-во Института Гайдара.

Ховенкамп Г. (2025). *Технологические монополии.* — М.: Изд-во Института Гайдара.

Цыганов А., Павлова Н. (2017). Многофункциональные антимонопольные органы в мировой практике: преимущества и риски // *Вопросы государственного и муниципального управления*. № 4. С. 29–50. DOI: 10.17323/1999-5431-2017-0-4-29-50.

Шаститко А.Е. (2012). Быть или не быть антитрасту в России? // *Экономическая политика*. № 3. С. 50–69.

Шаститко А.Е. (2021). Пигувианство против коузианства: кто кого? // *Экономическая наука современной России*. № 3. С. 49–57. DOI: 10.33293/1609-1442-2021-3(94)-49-57

Шаститко А.Е., Курдин А.А., Маркова О.А., Мелешкина А.И., Моросанова А.А., Павлова Н.С., Шпакова А.А. (2019). *Конкурентная политика: на стыке будущего и прошлого.* — М.: Издательский дом «Дело».

Шаститко А.Е., Маркова О.А. (2020). Старый друг лучше новых двух? Подходы к исследованию рынков в условиях цифровой трансформации для применения антимонопольного законодательства // *Вопросы экономики*. № 6. С. 37–55. DOI: 0.32609/0042-8736-2020-6-37-55.

Шаститко А.Е., Павлова Н.С. (2014). Эффекты «негостеприимной традиции» в антитрасте: деятельное раскаяние против соглашений о кооперации? // *Вопросы экономики.* № 3. С. 62–85. DOI: 10.32609/0042-8736-2014-3-62-85.

Шаститко А.Е., Павлова Н.С. (2015). Программа ослабления наказания за участие в картеле // *Российское конкурентное право и экономика*. Т. 14. № 1. С. 20–32.

Шаститко А.Е., Павлова Н.С. (2022). Коузианство против пигувианства: идеи, ценности, перспективы // *Вопросы экономики*. № 1. С. 23–46. DOI: 10.32609/0042-8736-2022-1-23-46.

Шаститко А.Е., Павлова Н.С. (2025). Риски внедрения ГИС «Антикартель» // *Экономическая политика*. Т. 20. № 2. С. 56–81. DOI: 10.18288/1994-5124-2025-2-56-81.

Эзрахи А., Стаки М. (2022). *Виртуальная конкуренция: посулы и опасности алгоритмической экономики.* — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.

Areeda P.E., Hovenkamp H. (2020*). Antitrust law: An analysis of antitrust principles and their application*. 5th ed. — N. Y.: Wolters Kluwer.

Baye M.R., Wright J.D. (2011). Is Antitrust Too Complicated for Generalist Judges? The Impact of Economic Complexity and Judicial Training on Appeals // *Journal of Law and Economics*. Vol. 54(1). Pp. 1–24.

Boudreaux D.J., Di Lorenzo T.J. (1993). The protectionist roots of antitrust // *Review of Austrian Economics*. Vol. 6(2). Pp. 81–96.

Evans D.S., Schmalensee R. (2016). *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms.* — Boston, MA: Harvard Business Review Press.

Ezrachi A. (2017). Sponge // *Journal of Antitrust Enforcement*. Vol. 5(1). Pp. 49–75. DOI: 10.1093/jaenfo/jnw011.

Hovenkamp H. (2009a). Neoclassicism and the Separation of Ownership and Control // *Virginia Law & Business Review*. Vol. 4. P. 373.

Hovenkamp H. (2009b). The Coase Theorem and Arthur Cecil Pigou // *Arizona Law Review*. Vol. 51. P. 633.

Hovenkamp H. (2011). Coasean markets // *European Journal of Law and Economics*. Vol. 31(1). Pp. 63–90. DOI: 10.1007/s10657-010-9197-4.

Katsoulacos Y., Avdasheva S., Benetatou K., Golovanova S., Makri G. (2021a). Comparing the Role of Economics/ Effects-Based in Antitrust Enforcement and Its Relation to the Judicial Review in the EC to Other Countries // *Journal of European Competition Law & Practice*. Vol. 12(2). Pp. 122–142. DOI: 10.1093/jeclap/lpab003.

Katsoulacos, Y., Avdasheva, S., Golovanova, S. (2021b). Determinants of the (Slow) Development of Effect-Based Competition Enforcement: Testing the Impact of Judicial Review on the Choice of Legal Standards by Competition Authorities // *Journal of Industry, Competition and Trade*. Vol. 21(1). Pp. 103–122. DOI: 10.1007/ s10842-020-00342-4.

Khan L.M. (2017). Amazon's Antitrust Paradox // *The Yale Law Journal* (*Йельский университет (Yale University) (США) признан нежелательной организацией в России). Vol. 126(3). Pp. 710–805.

Lianos I., Ivanov A. (2019). *Digital Era Competition BRICS Report*. URL: https://ssrn.com/abstract=3901413 or DOI: 10.2139/ssrn.3901413 (access date: 08.07.2026).

Rochet J.-C., Tirole J. (2003). Platform competition in two-sided markets // *Journal of the European Economic Association*. Vol. 1(4). Pp. 990–1029.

Shastitko A.E, Markova O.A., Morozov A.N. (2024). Antitrust risks of platform pricing // *Russian Journal of Economics*. Vol. 10(2). Pp. 151–167. DOI: 10.32609/j.ruje.10.117650

Williamson O.E. (1968). Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs // *The American Economic Review*. Vol. 58. No. 1. Pp. 18–36.

Wu T. (2018). *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age.* — N. Y.: Columbia Global Reports.

REFERENCES

Areeda P.E., Hovenkamp H. (2020*). Antitrust law: An analysis of antitrust principles and their application*. 5th ed. — N. Y.: Wolters Kluwer.

Armentano D. (2005) *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure.* — M.: Alpina Business Books. (In Russ.).

Avdasheva S.B., Korneeva D.V., Yusupova G.F. (2025). Artificial intelligence against collusion: What (not) to expect? // *Voprosy ekonomiki*. No. 4. Pp. 34–54. DOI: 10.32609/0042-8736-2025-4-34-54 (In Russ.).

Avdasheva S.B., Shastitko A.E. (2010). Competit ion policy: composition, structure, system // *Journal of Modern Competition*. No 1. Pp. 5–20. (In Russ.).

Baye M.R., Wright J.D. (2011). Is Antitrust Too Complicated for Generalist Judges? The Impact of Economic Complexity and Judicial Training on Appeals // *Journal of Law and Economics*. Vol. 54(1). Pp. 1–24.

Boudreaux D. J., Di Lorenzo T. J. (1993). The protectionist roots of antitrust // *Review of Austrian Economics*. Vol. 6(2). Pp. 81–96.

Evans D.S., Schmalensee R. (2016). *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms.* — Boston, MA: Harvard Business Review Press.

Ezrachi A. (2017). Sponge // *Journal of Antitrust Enforcement*. Vol. 5(1). Pp. 49–75. DOI: 10.1093/jaenfo/jnw011.

Ezrachi A., Stucke M.E. (2022). *Virtual Competition: The Promise and Perils of the Algorithm-Driven Economy.* — M: Publishing house Delo RANEPA. (In Russ.).

Hovenkamp H. (2009a). Neoclassicism and the Separation of Ownership and Control // *Virginia Law & Business Review*. Vol. 4. P. 373.

Hovenkamp H. (2009b). The Coase Theorem and Arthur Cecil Pigou // *Arizona Law Review*. Vol. 51. P. 633.

Hovenkamp H. (2011) Coasean markets // *European Journal of Law and Economics*. Vol. 31(1). Pp. 63–90. DOI: 10.1007/s10657-010-9197-4.

Hovenkamp H. (2025). *Tech monopoly.* — M.: Gaidar Institute Press. (In Russ.).

Ionkina K.A., Shastitko A.E. (2018). Removal of roaming in the EU: Lessons for Russi // *Journal of Modern Competition*. Vol. 12(6). Pp. 16–26. (In Russ.).

Katsoulacos Y., Avdasheva S., Benetatou K., Golovanova S., Makri G. (2021a). Comparing the Role of Economics/ Effects-Based in Antitrust Enforcement and Its Relation to the Judicial Review in the EC to Other Countries // *Journal of European Competition Law & Practice*. Vol. 12(2). Pp. 122–142. DOI: 10.1093/jeclap/lpab003.

Katsoulacos Y., Avdasheva S., Golovanova S. (2021b). Determinants of the (Slow) Development of Effect-Based Competition Enforcement: Testing the Impact of Judicial Review on the Choice of Legal Standards by Competition Authorities // *Journal of Industry, Competition and Trade*. Vol. 21(1). Pp. 103–122. DOI: 10.1007/s10842-020-00342-4.

Khan L.M. (2017). Amazon's Antitrust Paradox // *The Yale Law Journal (*Йельский университет (Yale University) (США) признан нежелательной организацией в России)*. Vol. 126(3). Pp. 710–805.

Lianos I., Ivanov A. (2019). *Digital Era Competition BRICS Report*. URL: https://ssrn.com/abstract=3901413 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3901413 (access date: 08.07.2026).

Mokyr J. (2014). *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress.* — M.: Gaidar Institute Press. (In Russ.).

Pavlova N.S., Shastitko A.E. (2024). Microfoundations of dominance of fundamentalism in economic policy: Is there an antidote? // *Voprosy ekonomiki*. No. 1. Pp. 94–114. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-1-94-114 (In Russ.).

Rochet J.-C., Tirole J. (2003). Platform competition in two-sided markets // *Journal of the European Economic Association*. Vol. 1(4). Pp. 990–1029.

Shastitko A.E., Markova O.A., Morozov A.N. (2024). Antitrust risks of platform pricing // *Russian Journal of Economics*. Vol. 10(2). Pp. 151–167. DOI: 10.32609/j.ruje.10.117650.

Shastitko A.E. (2012). Antitrust in Russia: To be or not to be? // *Economic Policy*. No. 3. Pp. 50–69. (In Russ.).

Shastitko A.E. (2021). Piguvianism vs. Coasianism: Who Wins? // *Economics of Contemporary Russia*. No. 3. Pp. 49–57. DOI: 10.33293/1609-1442-2021-3(94)-49-57. (In Russ.).

Shastitko A.E., Kurdin A.A., Markova O.A., Meleshkina A.I., Morosanova A.A., Pavlova N.S., Shpakova A.A. (2019). *Competition and competition policy: At the junction between the future and the past.* — M.: Delo. (In Russ.).

Shastitko A.E., Markova O.A. (2020). An old friend is better than two new ones? Approaches to market research in the context of digital transformation for the antitrust laws enforcement // *Voprosy ekonomiki*. No. 6. Pp. 37–55. DOI: 0.32609/0042-8736-2020-6-37-55. (In Russ.).

Shastitko A.E., Pavlova N.S. (2014). Effects of Hostile Tradition in Antitrust: Active Repentance versus Cooperation Agreements? // *Voprosy ekonomiki*. No. 3. Pp. 62–85. DOI: 10.32609/0042-8736-2014-3-62-85.

Shastitko A.E., Pavlova N.S. (2015). Leniency program for cartel participation // *Russian competition law and economics*. Vol. 14(1). Pp. 20–32. (In Russ.).

Shastitko A.E., Pavlova N.S. (2022). Pigouvian vs. Coasian approach: Ideas, values, perspectives // *Voprosy ekonomiki*. No. 1. Pp. 23–46. DOI: 10.32609/0042-8736-2022-1-23-46. (In Russ.).

Shastitko A.E., Pavlova N.S. (2025). Risks From Introducing the Anticartel Government IT System // *Economic Policy*. Vol. 20(2). Pp. 56–81. DOI: 10.18288/1994-5124-2025-2-56-81. (In Russ.).

Stavniychuk A.Y., Pavlova N.S. (2023). Antitrust's effects: Lessons for evidence-based policy // *Voprosy ekonomiki*. No. 5. Pp. 68–90. DOI: 10.32609/0042-8736-2023-5-68-90. (In Russ.).

Tirole J. (2020). *Economics for the common good.* — M.: Gaidar Institute Press. (In Russ.).

Tsyganov A., Pavlova N. (2017). Multifunctional Competition Authorities in World Practice: Benefi ts and Risks // *Public Administration Issues*. No. 4. Pp. 29–50. DOI: 10.17323/1999-5431-2017-0-4-29-50. (In Russ.).

Williamson O.E. (1968). Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs // *The American Economic Review*. Vol. 58. No. 1 Pp. 18–36.

Wu T. (2018). *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age.* — N. Y.: Columbia Global Reports.

Шаститко Андрей Евгеньевич
ORCID: 0000-0002-6713-069X
aes99@yandex.ru

Andrey Shastitko
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Moscow State University; Director of the Center for Research on Competition and Economic Regulation of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Moscow)
ORCID: 0000-0002-6713-069X
aes99@yandex.ru

Павлова Наталья Сергеевна
ORCID: 0000-0002-9416-4086
pavl.ns@yandex.ru

Natalia Pavlova
PhD (economics), Senior Researcher of Lomonosov Moscow State University; Senior Researcher of Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Moscow)
ORCID: 0000-0002-9416-4086
pavl.ns@yandex.ru

HOW IS CONSTRUCTIVE INTERDISCIPLINARY DISCOURSE BENEFICIAL TO ANTITRUST IN THE DIGITAL ERA? (ON HERBERT HOVENKAMP'S "TECH MONOPOLY")

Abstract. The article presents reflections on the book «Tech Monopoly» by Herbert Hovenkamp, a leading expert in antitrust law, in light of the evolving exchange of ideas between specialists in economic theory (primarily industrial organization) and competition law in the context of the pervasive spread of digital technologies. Comments are provided on the explanation of certain general limits of antitrust (competition) policy in view of a retrospective of interdisciplinary discourse and the approach proposed by Hovenkamp. The article examines variants of anticompetitive conduct by large tech companies, according to Hovenkamp, in the context of such key characteristics of the regulatory object as two-sided markets, digital content, and network effects. The characteristics of the regulatory response to new challenges are revealed, and it is shown why the vision of the subject presented by the author of "Tech Monopoly" can be qualified in terms of a Coasean approach.

Keywords: *antitrust, Coasean approach, interdisciplinary discourse, restrictions on competition, tech companies.*
JEL: A12, K21, L40.