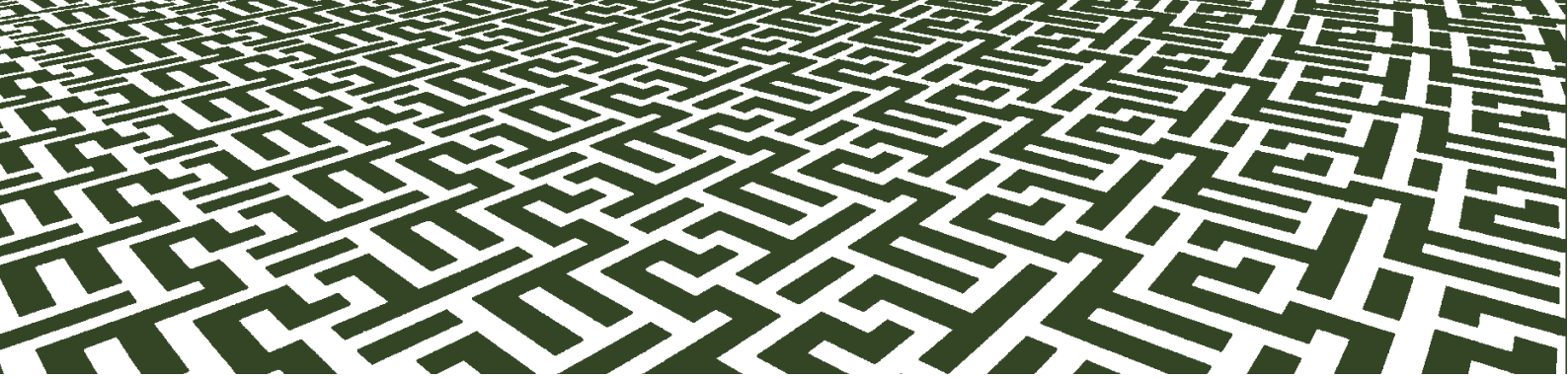


РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

№4
2020

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 4/2020

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

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

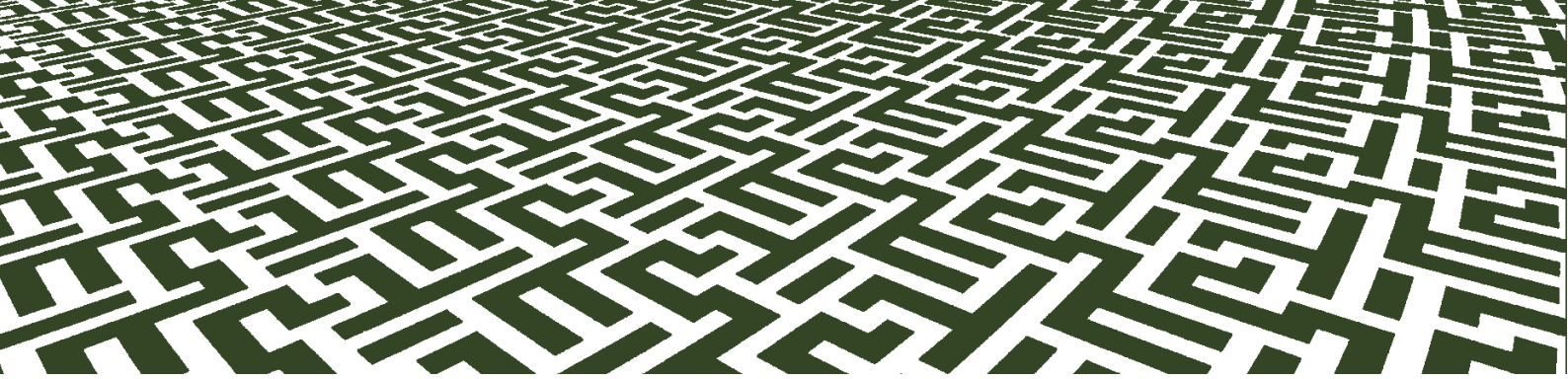
Редакционная коллегия

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

Компьютерная верстка – Хацко Н.А.

Адрес издателя: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
тел./факс: 8(499) 724-15-41
e-mail (издателя): ieras@inecon.ru
e-mail (для авторов статей): editorqet@gmail.com

© Вопросы теоретической экономики, 2020



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

THEORETICAL ECONOMICS

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

№4
2020

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

MOSCOW

VOPROSY TEORETICHESKOY EKONOMIKI
scientific journal

№ 4/2020

Chief Editor Petr Orekhovsky
Executive Secretary Andrei Volynskii

Editorial board

V.S. Avtonomov

O.I. Anan'in

A.E. Varshavskiy

M.I. Voyeikov
Deputy Chief Editor

G.D. Gloveli

R.S. Grinberg

V.E. Dementiev

A.P. Zaostrovtsev
Deputy Chief Editor

L.V. Zelenoborskaya

R.I. Kapelyushnikov

S.G. Kirdina-Chandler

O.B. Koshovets

A.M. Libman (FRG)

V.I. Mayevskiy

N.A. Makasheva
Deputy Chief Editor

V.S. Martyanov

V.U. Muzychuk

R.M. Nureyev

A.N. Oleinik (Canada)

N.M. Pliskevich
Deputy Chief Editor

L.I. Polishchuk

V.M. Polterovich

A.Y. Rubinshtein

M.E. Simon

N.E. Tikhonova

M.Y. Urnov

B.A. Kheyfets

T.V. Chubarova
Deputy Chief Editor

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

© Voprosy teoreticheskoy ekonomiki, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Лукичёв П.М.
Почему реальная заработная плата в США не росла? 7

Гогохия Д.Ш.
Некоторые сюжеты из истории внешней торговли в контексте теории денег 19

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Казун А.П., Яковлев А.А.
Как участие врачей, священников и актеров влияет на отношение граждан к акциям в защиту прав человека: результаты эксперимента 29

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

Арсланов В.В.
Религия как независимая переменная. Эконометрические исследования Реформации..... 49

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Римский В.Л.
Информатизация и российская архаика 71

Оболонский А.В.
Люстрация как институт периода транзита: плюсы и минусы 87

Титов В.Н.
Социальные представления молодёжи о карьере (по материалам глубинных интервью) 102

Хаунина Е.А.
Потенциал редевелопмента промышленного наследия для территориального развития города: экономические и социокультурные аспекты 117

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Ермолов А.Ю.
Взгляды современных зарубежных ученых на экономические проблемы позднего СССР (Часть 1) 126

Степанов В.Л.
А.Д. Нечволодов: критика денежной реформы С.Ю. Витте и апология номинализма 141

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Рубинштейн А.Я.
Институт корпоративного управления и экономический рост: теория, методология и расчёты 151

Плискевич Н.М.
От «естественного государства» к «естественному государству»? (о книге Л. Фишмана, В. Мартьянова и Д. Давыдова «Рентное общество: в тени труда, капитала и демократии)..... 161

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

P. Lukichev
Why Real Wages in the United States Did Not Grow? 7

D. Gogohia
Some Stories from the History of Foreign Trade in the Context of the Theory of Money..... 19

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

A. Kazun, A. Yakovlev
Influence of Involvement of Physicians, Clergymen and Actors on People's Attitude to Human Rights Campaigns: Results of an Experiment 29

HISTORY OF THOUGHT

V. Arslanov
Religion as an Independent Variable. Econometric Studies of the Reformation 49

INTERDISCIPLINARY STUDIES

V. Rimskiy
Informatization and Russian Archaics 71

A. Obolonsky
Lustration as an Institute of the Transit Period: Pros and Cons 87

V. Titov
Social Perceptions of Youth about Career (From in-Depth Interviews) 102

E. Khaunina
The Redevelopment Potential of Industrial Heritage for Urban Territorial Development: Economic and Sociocultural Aspects 117

ECONOMIC HISTORY

A. Ermolov
The Views of Modern Foreign Scientists on the Economic Problems of the Late USSR 126

V. Stepanov
A.D. Nechvolodov: Criticism of S.Y. Witte's Monetary Reform and the Apology of Nominalism..... 141

SURVEYS & REVIEWES

A. Rubinshtein
Corporate Governance Institution and Economic Growth: Theory, Methodology and Calculations 151

N. Pliskevich
From «Natural State» to the «Natural State»? (About the Book by L. FISHMAN, V. Martyanov and D. Davydov «Rent Society: in the Shadow of Labor, Capital and Democracy) 161

П.М. Лукичёв
д.э.н., профессор, Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова (Санкт-Петербург)

ПОЧЕМУ РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В США НЕ РОСЛА?

Аннотация. Данная статья посвящена анализу статистических данных и экспертных оценок, посвящённых этой проблеме. Цель статьи – выявить причины и последствия расхождения роста производительности труда и оплаты труда среднего американского работника. Для достижения этой цели будут рассмотрены разные теоретические подходы к категориям «реальная заработная плата», средняя заработная плата, «компенсация»; будет произведено сопоставление роста производительности труда, средней заработной платы и инфляции в США, увеличение неравенства доходов работников, влияние технологических изменений, государственного регулирования, уровней образования на реальные доходы трудящихся. В качестве временного периода для анализа был выбран промежуток между серединой семидесятых годов прошлого столетия и серединой десятых годов нынешнего века. Столь длительный период позволит, по нашему мнению, сгладить искажения общих тенденций в отдельные временные периоды.

Анализ, проведенный в статье, показал, что разрыв в росте производительности и росте реальной оплаты труда медианного американского работника за период с 1973 г. по 2016 г. реально существует. Выделяются две группы экономистов, имеющих принципиально разные подходы к объяснению этой тенденции. Первая группа, отрицающая разрыв, теоретически основывается на производственной функции Кобба–Дугласа и необходимости оплаты труда работников в соответствии с предельной производительностью, отражая подход работодателей. Вторая группа, основывающаяся на статистических данных и мнениях работников, акцентирует внимание на существовании разрыва между ростом производительности и ростом реальной компенсации медианного работника в США, на вызванном им углублением неравенства доходов.

Ключевые слова: *реальная заработная плата, компенсация работникам, неявный дефлятор цен, доля труда в национальном доходе.*
JEL: D24, D33, J24, J30.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10401.

Пол Ромер, нобелевский лауреат по экономике, отмечал в марте 2020 г., что продолжительность жизни среднего американца была в 1980 г. на год дольше, чем среднего европейца, а сейчас — на два года короче. Общество едва ли прогрессирует, когда его люди умирают моложе [*Romer*, 2020. P. 150]. Во многом, это связано, по нашему мнению, с тем ощущением среди американцев, что средняя заработная плата не росла последние десятилетия.

В последние десятилетия в развитых странах, особенно в США, наблюдается разрыв между ростом производительности и ростом оплаты труда среднего работника. Эта тенденция отмечена в работах как современных экономистов, так и политиков. В начале обратимся к политикам. Президент США Барак Обама заявлял в 2013 г.: «с 1979 года, когда я окончил среднюю школу, наша производительность выросла более чем на 90 процентов, но доходы типичной семьи выросли менее чем на 8 процентов» [*Обама*, 2013]. Министр труда США Том Перес через два года утверждал новые правила сверхурочной работы на том основании, что предприятия якобы больше не платят работникам в соответствии с их производительностью. [*Scheiber*, 2015].

Позиции экономистов выглядят ещё более бескомпромиссными. За последние полвека рост заработной платы в США стагнировал, неравенство в заработной плате росло, а уровень участия в рабочей силе мужчин прайм-возраста неуклонно снижался [*Binder*, *Bound*, 2019]. А. Стэнсбери и Л. Саммерс наиболее последовательно развивают эти положения. После роста в тандеме в течение почти 30 лет после Второй мировой войны, начиная с 1973 г., между средним показателем производительности труда и типичной компенсацией американского рабочего был открыт разрыв: в течение 1973–2016 гг. средняя компенсация выросла всего на 11% в реальном выражении, а: компенсация производственным работникам (production/nonsupervisory workers' compensation) выросла всего на 12% по сравнению с 75%-ным увеличением производительности труда. С 2000 г. средняя компенсация также начала расходиться с производительностью труда [*Stansbury*, *Summers*, 2017. P. 2]. Данный подход поддерживает большое число современных экономистов и политиков [*Binder*, *Bound*, 2019; *Grosnen*, *Holzer*, 2019; *Machin*, 2016]. Аналогичные тенденции прослеживаются не только в США, но и в других развитых странах [*Schröder*, 2020]. В частности, последний автор отмечает, что в период 2002–2017 гг. Польша и Словакия выделяются как страны, которые испытали самое сильное опережение роста производительности над ростом заработной платы.

Тем не менее данный подход не является безусловным и не разделяется всеми политиками и экономистами. В частности, его наиболее последовательными противниками являются М. Фельдстайн и Дж. Шерк [*Feldstein*, 2008, 2017; *Sherk*, 2013, 2016]. Фельдстайн указывает, что заработная плата, или, точнее, общая компенсация в час, увеличивалась примерно с тем же ежегодным уровнем за период с 1970 г. по 2006 г., что и уровень производительности [*Feldstein*, 2008. P. 591]. Шерк делает акцент на анализе тех методологических ошибок, которые, по его мнению, совершают оппоненты в сопоставлении роста производительности труда и роста заработной платы в США.

Уточняем терминологию

Для объективного объяснения данной тенденции необходимо сопоставить взгляды тех, кто поддерживает точку зрения о разрыве между производительностью и оплатой труда, с взглядами их оппонентов, уточнить термин «оплата труда среднего работника», выяснить усиливается ли неравенство в доходах, выявить экономические и социальные последствия данной проблемы. Прежде всего, следует уточнить используемую терминологию.

Какая зарплата должна анализироваться — средняя, медианная или…? Реальная зарплата или реальная компенсация? Какие дефляторы точнее отражают изменения в росте производительности и в росте оплаты труда?

В начале напомним различия между средней и медианной зарплатами. Средняя заработная плата рассчитывается как суммы зарплат всех работников, делённая на число работников. Например, если месячная заработная плата трёх работников составляет 32 000 + 35 000 + 40 000 = 107 000 руб., то средняя заработная плата составит 107 000/3 = 35 666 рублей. Медианная заработная плата рассчитывается как заработная плата работника, расположенного в середине списка рассматриваемых работников. В условиях нашего числового примера это работник, получающий заработную плату в 35 000 руб. в месяц. Понятно, что при прочих равных условиях, средняя заработная плата значительно более искажаемая, чем медианная. Если присоединить к рассматриваемым в примере работникам генерального директора с заработной платой в 400 000 руб. в месяц, то средняя заработная плата станет 126 750 руб., а медианная = 35 000 + 40 000/2 = 37 500 рублей в месяц. Поэтому, в целях объективного экономического анализа правильнее рассматривать медианную заработную плату.

Номинальная или реальная заработная плата? Реальная, поскольку речь идёт о временном периоде в несколько десятилетий. Например, средняя почасовая оплата производственных и неконтролирующих сотрудников в США с 1965 г. по 2017 г. (на январь каждого года) изменялась следующим образом: 1965 — 2,58 долл.; 1975 — 4,63; 1980 — 6,57; 1990 — 10,20; 1995 — 11,48; 2000 — 13,75; 2005 — 15,90; 2010 — 18,89; 2015 — 20,81; 2017 — 21,81. (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2018). Для сопоставления реальных значений оплаты за разные периоды необходимо использование дефляторов. В связи с этим Шамбо и Нанн отмечают [*Shambaugh*, *Nunn*, 2017], что с начала 1970-х годов почасовая заработная плата, скорректированная с учётом инфляции, полученная типичным работником, росла лишь 0,2% в год. Иными словами, хотя экономика растёт, основной способ, которым большинство людей извлекает выгоду из этого роста, почти полностью застопорился. Именно поэтому многие экономисты акцентируют внимание на том, что рост производительности не приводит к росту дохода большинства американских работников. То есть не вообще не приводит к росту дохода, а не приводит к повышению дохода в результате роста производительности для большинства американцев.

Заработная плата работников или компенсация за труд? Исследователи, отрицающие существование разрыва между ростом производительности труда и ростом заработной платы, предлагают заменить в долгосрочном анализе заработную плату на компенсацию за труд. В частности, Джеймс Шерк подчёркивал, что использование заработной платы в качестве переменной исключает все виды компенсации работникам, такие как медицинское страхование, пенсионные пособия и оплачиваемый отпуск. С течением времени они стали более важными. В 1973 г. выплаты (льготы), не связанные с заработной платой, составляли 13% компенсации работникам. К 2012 году этот показатель вырос до 20% [*Sherk*, 2013]. С этим аргументом следует согласиться, особенно учитывая затраты предпринимателей на оплату труда.

Шерк подчёркивает также, что в то время как почасовая денежная заработная плата, измеренная по результатам опроса заработной платы, с 1973 г. упала на 7%, общая компенсация, измеряемая LPC (Labor Productivity and Costs), выросла на 30%. Часть очевидного разрыва между заработной платой и производительностью связана с тем, что она не включает в себя все элементы заработка сотрудников и использование разных источников дохода. Компонент заработной платы (в общей компенсации) включает в себя больший денежный доход, чем заработная плата: премии, все комиссии и стоимость реализованных опционов на акции. Отметим, однако, что речь здесь, по сути, не идёт о медианном работнике, поскольку комиссии и стоимость реализованных опционов на акции получают в основном руководители и менеджеры компаний. По сути, Шерк выступает за средние показатели оплаты труда вместо медианных. Такая подмена тезиса не способствует объективному анализу проблемы.

Реальную компенсацию за труд каких именно работников необходимо исследовать? Обследования заработной платы американского Бюро статистики труда (Bureau of Labor Statistics, BLS). покрывают оплату труда «производственных и неконтролирующих» работников (nonsupervisory employees). Последний термин требует разъяснения. Под ним подразумеваются все (не)производственные работники, которые трудятся сами, а не руководят кем-либо. Конкретно, (nonsupervisory) сотрудники включают работников, которых российская практика учета относит как к основному, так и вспомогательному персоналу, не включая административных работников (АУП). В эту группу входят такие люди, как офисные и канцелярские работники, ремонтники, продавцы, операторы, водители, врачи, юристы, бухгалтеры, медсестры, социальные работники, помощники по исследованиям, учителя, составители, фотографы, косметологи, музыканты, работники ресторана, работники службы содержания под стражей, установщики и ремонтники линий, рабочие, дворники, охранники и другие сотрудники на аналогичных профессиональных уровнях,

услуги которых тесно связаны с услугами перечисленных сотрудников [U.S. Bureau of Labor Statistics, 2018].

Выбор дефлятора осуществляется двумя выделенными группами экономистов по-разному. Исследователи, отрицающие существование разрыва между ростом производительности труда и ростом заработной платы, предлагают в качестве дефлятора IPD (Implicit Price Deflator, неявный дефлятор цен). Но большинство аналитиков корректируют заработную плату и компенсацию за инфляцию, используя индекс потребительских цен (ИПЦ).

Сторонники отсутствия разрыва использование в качестве дефлятора IPD (Implicit Price Deflator, неявный дефлятор цен) обосновывает тем, что в производственной функции Кобба-Дугласа изменения предельной производительности прямо пропорциональны изменениям средней производительности (причём эта доля является долей дохода труда). Исследования показывают, что спрос на рабочую силу в экономике существенно не отличается от производственной функции Кобба-Дугласа. Только конкуренция объясняет то, что более 95% американцев зарабатывают больше, чем минимальная заработная плата, хотя компании не имеют юридического обязательства платить больше [*Sherk*, 2016]. Сторонники существования разрыва между ростом производительности труда и ростом его оплаты выступают против этого, так как наличие неблагоприятных последствий неравенства для экономического роста свидетельствует против объяснения сегодняшнего высокого уровня неравенства, основанного на теории предельной производительности. Поскольку основная предпосылка предельной производительности заключается в том, что те, кто наверху, получают по заслугам за свои усилия, а остальная часть общества получает выгоду от их деятельности. Если бы это было так, мы должны ожидать более высокого роста, связанного с более высокими доходами наверху. На самом деле мы видим как раз наоборот [*Stiglitz*, 2015. P. 139].

Почему так важен вопрос о существовании разрыва между ростом производительности труда и ростом оплаты? В конкурентной экономике работники фирмы получают заработную плату точно в соответствии с их вкладом в выпуск предприятия. Если им платят меньше, то фирмы-конкуренты могут переманить сотрудников предприятия более выгодным предложением оплаты. Предприниматели для избегания этого, при прочих равных условиях, будут повышать заработную плату до тех пор, пока она не придёт в соответствие с производительностью. Если же работникам платят больше, чем вклад работника в выпуск предприятия, то фирмы будут проигрывать в конкурентной борьбе по издержкам.

«За»: увеличивается разрыв между производительностью и оплатой труда

В начале проанализируем взгляды сторонников отсутствия роста реальной заработной платы в США за последние десятилетия. Десильвер отмечал, что после корректировки инфляции среднемесячная заработная плата в настоящее время имеет примерно такую же покупательную способность, что и в 1978 г., а средняя почасовая заработная плата в реальном выражении достигла пика более 45 лет назад [*Desilver*, 2018]. Грошен и Хольцер, в свою очередь, отмечают, что за последние четыре десятилетия реальная (то есть с учетом инфляции) заработная плата большинства работников в США застаивалась, а неравенство в оплате труда возросло [*Groshen, Holzer*, 2019]. Л. Мишель, президент Института экономической политики, подчёркивает снижение реальной заработной платы для отдельных групп американских трудящихся. По его расчётам, с конца 1970-х гг. заработная плата для нижних 70% работников была в основном застойной, а в период между 2009 и 2013 гг. реальная заработная плата снизилась для всех 90% нижнего уровня от распределения заработной платы [*Mishel*, 2015].

Выходя за рамки только американской экономики, Мачин делает вывод, что рынки труда во всём мире в последнее время характеризуются растущим неравенством в заработной плате, стагнацией реальной заработной платы или тем и другим [*Machin*, 2016].

Все перечисленные авторы анализировали данные на макроуровне, но есть исследование, изучающее проблему в отраслевом разрезе: 183 отрасли экономики США и временной период с 1987 г. по 2015 г. [*Brill et al*, 2017]. Его результаты показывают: 1) в большинстве исследуемых отраслей за данный период повысились как производительность труда, так и оплата труда; тем не менее компенсация отставала от производительности в большинстве случаев; 2) доля рабочей силы в доходах снизилась в 77% исследованных отраслей. Это означает, что за исследуемый период растущая доля дохода шла на другие факторы производства, помимо оплаты труда; 3) средний разрыв между производительностью и оплатой труда в первом периоде (1987–2000) рос быстрее, чем во втором (2000–2015).

Таким образом, как на макроуровне, так и на уровне большинства отраслей в последние десятилетия явно проявился разрыв между ростом производительности труда и ростом оплаты труда.

«Против»: оплата труда растёт в соответствии с ростом производительности

Противников отсутствия роста оплаты труда работников в США в последние десятилетия меньше, но это не преуменьшает ценности их доводов. Наиболее чётко данная позиция сформулирована в работах Джеймса Шерка, научного сотрудника, специализирующегося на экономике труда в Центре анализа данных Института экономической свободы и возможностей Фонда «Наследие» (*Research Fellow in Labor Economics in the Center for Data Analysis, of the Institute for Economic Freedom and Opportunity, at The Heritage Foundation).* Он критикует исследования, которые показывают, что в США заработная плата и производительность расходились с 1970-х гг., по трём направлениям. По его мнению, эти исследования:

1) сравнивают производительность и оплату труда различных групп сотрудников;

2) рассчитывают рост производительности, но игнорируют рост компенсации самозанятых работников;

3) используют различные показатели инфляции при расчёте заработной платы и производительности.

Шерк считает это методологическими ошибками, которые и объясняют кажущийся разрыв. Сравнение одних и тех же групп работников и использование одного и того же показателя инфляции показывает, по его мнению, что рост заработной платы тесно связан с ростом производительности [*Sherk*, 2016]. Отметим и взгляд «верного республиканца» на эту дискуссию: «когда само существование роста заработной платы зависит от выбора дефлятора, можно с уверенностью сказать, что здесь есть проблема» [*MCLaughlin*, 2017]. Шерк также отмечает, что официальные данные о производительности труда не учитывают амортизацию капитала. Это может привести к несовершенному сравнению между производительностью и компенсацией: замена капитала, поскольку он теряет ценность, способствует общему объёму производства, но это не способствует росту национального дохода или переходу на более высокую компенсацию для работников [*Sherk*, 2013]. Поэтому, как он считает, вероятно, переоценивается фактический рост производительности труда в частном секторе.

М. Фельдстайн акцентирует внимание на тех ошибках, которые, по его мнению, делают сторонники разрыва роста заработной платы и роста производительности труда [*Feldstein*, 2008]. Первой из них из них является акцент на заработной плате, а не на общей компенсации за труд. Из-за увеличения дополнительных льгот и других безналичных пла-

тежей заработная плата росла не так быстро, как общая компенсация. Как он отмечает, быстрый рост пособий по медицинскому страхованию и других дополнительных пособий привёл к тому, что выплаты по заработной плате сократились с 89,4% общей суммы компенсации в 1970 г. до всего лишь 80,9% в 2006. Может быть, указывает Фельдстайн, правильнее говорить о росте стоимости пособий по медицинскому страхованию? Ведь речь идёт о росте издержек? В результате годовой темп роста заработной платы был на 0,3% меньше, чем темп роста общей компенсации. Согласно индексам стоимости возмещения BLS (Бюро Статистики Труда), общие затраты на пособия для всех гражданских лиц увеличились на 22,5% по сравнению с 2001 г. (когда началась серия данных) против 5,3% для расходов на заработную плату [*Desilver*, 2018].

Вторая проблема измерения — это способ, которым номинальный выпуск и номинальная компенсация преобразуются в реальные значения перед выполнением сравнения. По мнению Фельдстайна, ключевое реальное соотношение должно быть между изменениями производительности труда в секторе несельскохозяйственного бизнеса и изменениями в номинальной компенсации, выплачиваемой в этом секторе, дефлированной ценой продукта, а не некоторой потребительской ценой, которая также отражает товары и услуги, произведенные за пределами сектора отечественного несельскохозяйственного бизнеса.

По мнению Шерка [*Sherk*, 2016], ИПЦ уступает как IPD, так и индексу потребительских расходов personal consumption expenditures index (PCE). По его расчётам, реальная компенсация, скорректированная с учетом ИПЦ, за последние четыре десятилетия выросла на 30%, а реальная компенсация, скорректированная по IPD, выросла на 77%. То есть по Шерку получается, что все неверно измеряют компенсацию работникам за труд, а если измерять правильно, как он, то никакого расхождения в оплате труда и производительности нет?!

На наш взгляд, доводы Шерка и Фельдстайна, при их общей весомости, страдают условностью. Средний работник определяет свой уровень жизни, сравнивая его со своим трудовым вкладом в рост производительности через заработную плату с учётом индекса потребительских цен (ИПЦ). Фельдстайн и Шерк используют для объяснения тесной взаимосвязи между ростом производительности и ростом компенсации (не зарплаты!) неявный дефлятор цен (IPD). Уточним, что the GDP price index and implicit price deflator (Индекс цен ВВП и неявный дефлятор цен) измеряют изменение цен с точки зрения внутреннего производства товаров и услуг и, таким образом, относятся к товарам и услугам, приобретаемым потребителями, предприятиями, правительством и иностранцами, но не импортёрами [*Church*, 2016].

На наш взгляд, получается двойная «подмена тезиса»: 1) компенсация вместо заработной платы; 2) неявный дефлятор цен (IPD) вместо Индекса потребительских цен. Последняя подмена вызывает возражения, так как реальный доход (реальная зарплата) (вспомним про этот термин!) определяется суммой товаров, которую может приобрести работник за свою зарплату. Дефлятор не включает импортные товары, то есть не учитывает преимуществ, которые получает от международного разделения труда потребитель США (Германии, России). Получается, что покупатели довольствуются только «доморощенными» продуктами, а ведь это совсем не так, как в реальной жизни. Ясно, что чем выше доля импортных товаров в потребительских расходах, тем больше будет искажение. Если взять конкретно США, то кроме сельскохозяйственной продукции очень сложно было во время жизни в Америке найти какие-либо потребительские товары «made in USA». Напротив, произведённый авианосец или танк, которые были проданы по «квази-рыночной» цене, включаются в стоимость ВВП. Элементы «компенсации» помимо заработной платы также не являются полностью рыночными и их ценность для работников разных возрастов принципиально различается. Следовательно, здесь, — при расчёте компенсации, — есть определённый элемент условности.

Кроме того, исследование [*Brill et al*, 2017] показало, что в 83 % проанализированных отраслей экономики США имелись разрывы между производительностью и компенсацией, когда один и тот же дефлятор использовался для выпуска и компенсации. Эти разрывы возникли из-за снижения доли труда в доходах.

Возможные причины появления разрыва между ростом производительности и ростом оплаты труда

В основе этого разрыва лежит изменение доли труда в национальном доходе. Сторонники отсутствия разрыва, как например Фельдстайн [*Feldstein*, 2008], пишут о стабильности доли оплаты труда. По его расчётам, общая компенсация работникам как доля национального дохода составила 66% национального дохода в 1970 г. и 64% в 2006 г.. Этот показатель доли оплаты труда был на удивление стабильным с 1970-х гг.. Данное положение о стабильности впервые после Кейнса было выявлено Калдором [*Kaldor*, 1961] и заключается в том, что в течение столетия беспрецедентного технического прогресса в сфере транспорта, производства и связи доля труда в национальном доходе оставалась примерно постоянной [*Jones, Romer*, 2010]. Для объяснения сбалансированного пути роста долей труда и капитала в экономической литературе mainstream и сейчас создаются соответствующие модели [*Ngai, Pissarides*, 2007; *Acemoglu, Guerrieri*, 2008].

Однако эмпирические данные по многим странам мира показывают, что в последние десятилетия доля труда в национальном доходе упала, и более всего в 2000-е г. [*Elsby*, *Hobijn, Sahin*, 2013; *Karabarbounis, Neiman*, 2013; *Autor et al*, 2017; *Dao et al*, 2017]. В частности, исследование [*Brill et al*, 2017], проведенное в 183 отраслях экономики США за период 1987–2015 гг. показало, что средний темп роста доли трудовых доходов в общем доходе составил –0,6% в год. В Германии доля ВВП, приходящаяся на домашние хозяйства, упала с 65% в начале 1990-х гг. до 60% или ниже, что принесло выгоду корпоративным прибылям[1]. Причины для появления и расширения такой тенденции в современной экономической литературе называются разные. Среди них выделим качественный рост использования новых технологий (цифровизации, искусственного интеллекта, интернета вещей, роботизации); изменение структуры национальной экономики и структуры рынка труда; уменьшение влияние профсоюзов; сознательная политика государственного регулирования, направленная на увеличение доходов только верхнего одного процента работников. В частности, снижение членства в профсоюзах и их власти на переговорах сломало тандемное движение производительности труда и заработной платы к середине 1970-х гг.. По мнению Т. Кочана и В. Кимболла, ещё предстоит создать, с участием профсоюзов, современные способы поддержки устойчивого роста заработной платы или мотивации работодателей к конкуренции на основе высокой производительности и высокой заработной платы [*Kochan, Kimball*, 2019].

Мишель акцентирует внимание на преднамеренном выборе макроэкономической политики, сделанном от имени людей с наибольшим доходом, богатством и политической властью. Этот выбор был сделан по пяти широким категориям: отказ от полной занятости как основной цели экономической политики, снижение власти профсоюзов, различной политики на рынке труда и деловой практики, политики, которая позволила руководителям Советов директоров и финансовым руководителям захватывать всё более крупные доли от экономического роста и политики глобализации [*Mishel*, 2015].

Д. Отор с коллегами объясняют падение доли рабочей силы в ВВП в Соединенных Штатах и во многих других странах объясняют ростом «фирм-суперзвёзд» [*Autor et al*, 2020].

---

[1] Vorsprung durch Angst // The Economist. Jul 8th 2017. P. 12.

Одним из важнейших факторов разрыва между ростом производительности и ростом оплаты труда медианного работника является применение новых технологий. Так, появление широкополосной связи имело последствием увеличение оплаты именно квалифицированного персонала. Компании за счёт упрощения решения таких проблем, как «нестандартные, абстрактные задачи», смогли автоматизировать рутинные задачи и за счёт этого заменить неквалифицированных работников, что привело к дифференциации зарплат сотрудников. [*Akerman et al*, 2015]. В частности, исследование внедрения широкополосной связи в период между 2000 и 2009 гг. в Бразилии показало, что средний работник по сравнению с работниками в фирмах без широкополосной связи получил 2,3% совокупного прироста реальной заработной платы, но менеджеры в фирме набрали 8–9%, а исполнительные директора — 18–19% прироста [*Poliquin*, 2018].

Частично увеличение разрыва между ростом производительности и ростом оплаты труда связано с меньшими, чем раньше, усилиями самих американских работников. Шамбо и Нанн [*Shambaugh, Nunn*, 2017] выделили следующие три фактора, не позволяющие расти доле рабочей силы в ВВП США. Более высокий уровень образования устойчиво обеспечивает более высокую оплату труда, но 68% американцев в возрасте 25 лет и старше[2] не имеют высшего образования. Для сопоставления, в Республике Корея 70% людей в возрасте от 24 до 35 лет получили ту или иную форму законченного высшего образования[3]. Наверно, свою роль сыграл и приток мигрантов, среди которых преобладают работники низкой квалификации. Во-вторых, снижение динамизма современных работников, когда взрослые молодые люди продолжают жить со своими родителями и в полтора раза реже перемещаются в другие штаты, чтобы найти рабочие места, которые являются наиболее благоприятными для вертикальной мобильности. В-третьих, падение бизнес-динамизма. Процент фирм в возрасте до года снизился до 8% по сравнению с 14% в конце 1970-х гг., а ведь именно молодые, быстро расширяющиеся фирмы исторически являются важным фактором роста заработной платы. Отмеченные усилия являются формами приспособления фирм и их сотрудников к меняющемуся внешнему бизнес-окружению.

Особняком стоит точка зрения, примеряющая сторонников разрыва в росте производительности труда средних работников и в росте их оплаты [*Stansbury, Summers*, 2017]. Она состоит в том, что виновато не отсутствие повышения производительности, а механизмы преобразования увеличения производительности в повышение реального дохода среднего американского работника. Стансбери и Саммерс утверждают, что существенные изменения в росте производительности, которые произошли за последние десятилетия, связаны с существенными изменениями медианной и средней реальной компенсации (in median and mean real compensation). Сделанные ими расчёты свидетельствуют о том, что вместо роста производительности, не приводящего к росту заработной платы, другие факторы подавляют доходы типичных рабочих, даже если рост производительности способствует их увеличению.

Дальнейшие исследования

Дальнейшие исследования проблемы разрыва в росте производительности и в росте медианной реальной компенсации связаны, на наш взгляд, с выявлением её влияния на конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации. Как отмечали Дж. Фурман и П. Орсаг, с 1948 по 1973 г. реальный средний доход семьи в США ежегодно увеличивался на 3%. В таком случае, вероятность того, что у ребёнка будет более высокий

---

[2] An outside punch//The Economist. 2020. July 25th P. 40.

[3] Education in South Korea (16.10.2018)//https://wenr.wes.org/2018/10/education-in-south-korea (Дата доступа 19.01.2019).

доход, чем у его родителей, составляет 96%. С 1973 г. медианная семья видела, что её реальный доход растёт только на 0,4% в год. В результате 28 % детей имеют более низкий доход, чем их родители. [*Furman, Orszag*, 2018]. Результаты проведенного автором анализа показали, что для сохранения конкурентоспособности национальной экономики и продолжение существования фирм в США в условиях глобализации на жертвы фактически идут работники со средними и низкими зарплатами, а выгоды получают высшие менеджеры компаний. То же самое давление на заработные платы тех, кто не окончил колледж, и работников со средними зарплатами оказывает увеличение мигрантов в стране. Под предлогом сохранения стабильности в национальной экономике, и прежде всего стабильности рабочих мест, работники со средними и низкими зарплатами вынуждены соглашаться с отказами работодателей в ответ на просьбы о повышении зарплат. Насколько в таких условиях может расти национальная производительность, чтобы страна могла выдержать конкуренцию на мировом рынке, и какие изменения в макроэкономической политике необходимо произвести, чтобы обеспечить качественно новый тип роста экономики США? Эти вопросы остаются открытыми.

ЛИТЕРАТУРА

Akerman A., Gaarder I., Mogstad M. (2015). The Skill Complementarity of Broadband Internet // Quarterly Journal of Economics. Vol.130. Pp. 1781–1824.

Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Van Reenen J. (2017). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms // NBER Working Paper. No. 23396.

Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Van Reenen J. (2020). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 135, Issue 2, May 2020, Pp. 645-709. Retrieved from https://doi.org/10.1093/qje/qjaa004

Acemoglu D., Guerrieri V. (2008). Capital Deepening and nonbalanced economic growth // Journal of Political Economy. Vol.116. No. 3. Pp. 467–498.

Binder A. J., Bound J. (2019). The Declining Labor Market Prospects of Less-Educated Men // Journal of Economic Perspectives. Vol.33. No. 2. Pp. 163-90.

Brill M., Holman C., Morris C., Raichoudhary R., Yosif N. (2017). Understanding the labor productivity and compensation gap // Beyond the Numbers. Vol 6. No. 6. Washington, DC: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

Church J. D. (2016). Comparing the Consumer Price Index with the gross domestic product price index and gross domestic product implicit price deflator // Monthly Labor Review. U.S. Bureau of Labor Statistics. March 2016. https://doi.org/10.21916/mlr.2016.13.

Dao M., Mitali Das, Zsoka Koczan, Weicheng Lian. (2017). Why is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? Theory and Empirical Evidence // IMF Working Paper.

DeSilver D. (2018). "For Most Americans, Real Wages Have Barely Budged for Decades." Fact Tank (blog). Pew Research Center. August 7, 2018. Retrieved from https://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/08/07/for-most-us-workers-real-wages-have-barely-budged-for-decades/.

Elsby M., Bart H., Aysegul S. (2013). The Decline of the U.S. Labor Share // Brookings Papers on Economic Activity. Pp. 1-42.

Feldstein M. (2008). Did wages reflect growth in productivity? // Journal of Policy Modeling. Vol. 30, Issue 4, July–August 2008, Pp. 591-594. Retrieved from https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2008.04.003

Feldstein M. (2017). Underestimating the real growth of GDP, personal income, and productivity // Journal of Economic Perspectives. Spring 2017. Vol. 31. No. 2. Pp. 145–164.

Furman J. Orszag P.R. (2018). Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related? (June 6, 2018) // Peterson Institute for International Economics Working Paper Retrieved from http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3191984.

Groshen E.L., Holzer H.J. (2019). Improving Employment and Earnings in Twenty-First Century Labor Markets: An Introduction // RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences. Vol. 5. No. 5. Pp. 1–19. DOI: 10.7758/RSF.2019.5.5.01.

Jones C.I., Romer P. (2010). The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital // American Economic Journal: Macroeconomics. Vol. 2. Pp. 224–245.

Kaldor N. (1961). Capital Accumulation and Economic Growth. // The Theory of Capital. Ed. F.A. Lutz and D.C. Hague. New York: St. Martins Press. Pp. 177–222.

Karabarbounis L., Neiman B. (2014). The Global Decline of the Labor Share // Quarterly Journal of Economics. Vol. 129. No. 1. Pp. 61–103.

Kochan T.A., Kimball W.T. (2019). Unions, Worker Voice, and Management Practices: Implications for a High-Productivity, High-Wage Economy // RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences. Vol 5. No.5. Pp. 88–108. DOI: 10.7758/RSF.2019.5.5.05

Machin S. (2016). Rising Wage Inequality, Real Wage Stagnation and Unions. // Inequality: Causes and Consequences (Research in Labor Economics, Vol. 43). Emerald Group Publishing Limited. Pp. 329 — 354.

MCLaughlin D. (2017). The Pocketbook Party // National Review July 31th

Mishel L., Bivens J., Gould E., Shierholz H. (2012). The State of Working America, 12th Edition. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Mishel L. (2015), "Causes of Wage Stagnation". — Washington, DC: Economic Policy Institute. Retrieved from http://www.epi.org/publication/causes-of-wage-stagnation.

Mishel L., Schieder J. (2018). CEO compensation surged in 2017. Economic Policy Institute, 16 August. Retrieved from https://www.epi.org/publication/ceocompensation-surged-in-2017/

Ngai L.R., Pissarides C.A. (2007). Structural Change in a Multisector Model of Growth // American Economic Review Vol. 97. No.1. Pp. 429-443.

Poliquin C. (2018). The Effect of the Internet on Wages. December 11. Retrieved from https://poliquin.xyz/files/poliquin_jmp.pdf

Romer P. (2020). The Dismal Kingdom. Do Economists Have Too Much? // Foreign Affairs. Vol. 99. No. 2. Pp.150–157.

Scheiber N. (2015). As His Term Wanes, Obama Champions Workers' Rights // The New York Times, August 31.

Shambaugh J., Nunn R. (2017). Why Wages Aren't Growing in America // Harvard Business Review, October 24. Retrieved from: https://hbr.org/2017/10/

Schröder J.M. (2020). Decoupling of Labour Productivity Growth from Median Wage Growth in Central and Eastern Europe. Research Reports 448. The Vienna Institute for International Economic Studies.

Sherk J. (2013). Productivity and Compensation: Growing Together // Heritage Foundation Center for Data Analysis Backgrounder. No. 2825, July. 17 p. Retrieved from http://www.heritage.org/research/reports/2013/07/productivity-and-compensation-growing-together

Sherk J. (2016). Workers Compensation: Growing Along with Productivity // Heritage Foundation Center for Data Analysis Backgrounder. No. 3088. May 31.

U.S. Bureau of Labor Statistics, Average Hourly Earnings of Production and Nonsupervisory Employees: Total Private [AHETPI]. FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis. Retrieved from https://fred.stlouisfed.org/series/AHETPI, July 20, 2018.

Stansbury A.M., Summers L.H. (2017). Productivity and Pay: Is the link broken? // NBER Working Paper No. 24165, December.

Stiglitz J.E. (2015). Inequality and Economic Growth // The Political Quarterly. Vol. 86. No. 1. Pp. 134–155.

Лукичёв Павел Михайлович
loukitchev20@mail.ru

Pavel Lukichev
Doctor of sciences (Economics), Professor, Baltic State Technical University "VOENMEKH" named after D.F. Ustinov
loukitchev20@mail.ru

WHY REAL WAGES IN THE UNITED STATES DID NOT GROW?

Abstract. This article is devoted to the analysis of statistical data and expert assessments devoted to this problem. The purpose of the article is to identify the causes and consequences of the discrepancy between the growth of labor productivity and the growth of wages of the average American worker. To achieve this goal, the following will be considered: different theoretical approaches to the categories "real wages", average wages, "compensation", a comparison of labor productivity growth, average wages and inflation in the United States, an increase in income inequality of workers, the impact of technological changes, state regulation, levels of education for the real income of workers. The interval between the mid-seventies of the last century and the mid-tenths of the present century was chosen as the time period for the analysis. Such a long period will make it possible, in our opinion, to smooth out the distortions of general trends in certain time periods.

The analysis carried out in the article showed that the gap in productivity growth and growth in real wages of the median American worker for the period from 1973 to 2016 does exist. There are two groups of economists who have fundamentally different approaches to explaining this trend. The first group, denying the gap, is theoretically based on the Cobb-Douglas production function and the need to pay workers according to marginal productivity, reflecting the approach of employers. The second group, based on statistics and employee opinions, focuses on the existence of a gap between productivity growth and growth in real compensation for the median worker in the United States, on the resulting deepening income inequality.

Keywords: *real wages, compensation for employees, Implicit Price Deflator, labor's share of national income.*
JEL: D24, D33, J24, J30.

REFERENCES

Akerman A., Gaarder I., Mogstad M. (2015). The Skill Complementarity of Broadband Internet // Quarterly Journal of Economics. Vol. 130. Pp. 1781–1824.

Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Van Reenen J. (2017). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms // NBER Working Paper. No. 23396.

Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Van Reenen J. (2020). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 135, Issue 2, May 2020, Pp. 645–709. Retrieved from https://doi.org/10.1093/qje/qjaa004.

Acemoglu D., Guerrieri V. (2008). Capital Deepening and nonbalanced economic growth // Journal of Political Economy. Vol. 116. No. 3. Pp. 467–498.

Binder A.J., Bound J. (2019). The Declining Labor Market Prospects of Less-Educated Men // Journal of Economic Perspectives. Vol. 33. No. 2. Pp. 163–90.

Brill M., Holman C., Morris C., Raichoudhary R., Yosif N. (2017). Understanding the labor productivity and compensation gap // Beyond the Numbers. Vol 6. No. 6. Washington, DC: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

Church J.D. (2016). Comparing the Consumer Price Index with the gross domestic product price index and gross domestic product implicit price deflator // Monthly Labor Review. U.S. Bureau of Labor Statistics. March 2016. https://doi.org/10.21916/mlr.2016.13.

Dao M., Mitali Das, Zsoka Koczan, Weicheng Lian. (2017). Why is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? Theory and Empirical Evidence // IMF Working Paper.

DeSilver D. (2018). "For Most Americans, Real Wages Have Barely Budged for Decades." Fact Tank (blog). Pew Research Center. August 7, 2018. Retrieved from https://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/08/07/for-most-us-workers-real-wages-have-barely-budged-for-decades/.

Elsby M., Bart H., Aysegul S. (2013). The Decline of the U.S. Labor Share // Brookings Papers on Economic Activity. Pp. 1–42.

Feldstein M. (2008). Did wages reflect growth in productivity? // Journal of Policy Modeling. Vol. 30. Issue 4, July–August 2008, Pp. 591–594. Retrieved from https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2008.04.003.

Feldstein M. (2017). Underestimating the real growth of GDP, personal income, and productivity // Journal of Economic Perspectives. Spring 2017. Vol. 31. No. 2. Pp. 145–164.

Furman J. Orszag P.R. (2018). Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related? (June 6, 2018) // Peterson Institute for International Economics Working Paper Retrieved from http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3191984

Groshen E.L., Holzer H.J. (2019). Improving Employment and Earnings in Twenty-First Century Labor Markets: An Introduction // RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences. Vol. 5. No. 5. Pp. 1–19. DOI: 10.7758/RSF.2019.5.5.01.

Jones C. I., Romer P. (2010). The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital // American Economic Journal: Macroeconomics. Vol. 2. Pp. 224–245.

Kaldor N. (1961). Capital Accumulation and Economic Growth. // The Theory of Capital. Ed. F. A. Lutz and D.C. Hague. Pp. 177–222. New York: St. Martins Press.

Karabarbounis L., Neiman B. (2014). The Global Decline of the Labor Share // Quarterly Journal of Economics. Vol. 129. No. 1. Pp. 61–103.

Kochan T.A., Kimball W.T. (2019). Unions, Worker Voice, and Management Practices: Implications for a High-Productivity, High-Wage Economy // RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences. Vol. 5. No. 5. Pp. 88–108. DOI: 10.7758/RSF.2019.5.5.05.

Machin S. (2016). Rising Wage Inequality, Real Wage Stagnation and Unions // Inequality: Causes and Consequences (Research in Labor Economics, Vol. 43). Emerald Group Publishing Limited. Pp. 329–354.

MCLaughlin D. (2017). The Pocketbook Party // National Review July 31th.

Mishel L., Bivens J., Gould E., Shierholz H. (2012). The State of Working America, 12th Edition. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Mishel L. (2015), "Causes of Wage Stagnation". Washington, DC: Economic Policy Institute. Retrieved from http://www.epi.org/publication/causes-of-wage-stagnation.

Mishel L., Schieder J. (2018). CEO compensation surged in 2017. Economic Policy Institute, 16 August. Retrieved from https://www.epi.org/publication/ceocompensation-surged-in-2017.

Ngai L.R., Pissarides C.A. (2007). Structural Change in a Multisector Model of Growth // American Economic Review Vol. 97. No. 1. Pp. 429–443.

Poliquin C. (2018). The Effect of the Internet on Wages. December 11. Retrieved from https://poliquin.xyz/files/poliquin_jmp.pdf.

Romer P. (2020). The Dismal Kingdom. Do Economists Have Too Much? // Foreign Affairs. Vol. 99. No. 2. Pp.150-157.

Scheiber N. (2015). As His Term Wanes, Obama Champions Workers' Rights // The New York Times, August 31.

Shambaugh J., Nunn R. (2017). Why Wages Aren't Growing in America // Harvard Business Review, October 24. Retrieved from: https://hbr.org/2017/10.

Schröder J. M. (2020). Decoupling of Labour Productivity Growth from Median Wage Growth in Central and Eastern Europe. Research Reports 448. The Vienna Institute for International Economic Studies.

Sherk J. (2013). Productivity and Compensation: Growing Together // Heritage Foundation Center for Data Analysis Backgrounder. No. 2825, July. 17 p. Retrieved from http://www.heritage.org/research/reports/2013/07/productivity-and-compensation-growing-together.

Sherk J. (2016). Workers Compensation: Growing Along with Productivity // Heritage Foundation Center for Data Analysis Backgrounder. No. 3088, May 31.

U.S. Bureau of Labor Statistics, Average Hourly Earnings of Production and Nonsupervisory Employees: Total Private [AHETPI]. FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis. Retrieved from https://fred.stlouisfed.org/series/AHETPI, July 20, 2018.

Stansbury A. M., Summers L.H. (2017). Productivity and Pay: Is the link broken? // NBER Working Paper No. 24165, December.

Stiglitz J. E. (2015). Inequality and Economic Growth // The Political Quarterly. Vol. 86. No. 1. Pp. 134–155.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Д.Ш. Гогохия
д.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

НЕКОТОРЫЕ СЮЖЕТЫ ИЗ ИСТОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ДЕНЕГ[1]

Аннотация. В статье предпринята попытка объяснить важные особенности внешней торговли в контексте ключевой роли денег как предпочтительной для накопления формы богатства в становлении и развитии товарного (специализированного) производства. Показано, что традиционный взгляд на деньги как средство обмена не позволяет однозначно ответить на вопрос о преимуществах внешней торговли. В этой связи критически рассмотрена теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и неоклассическая теория Э. Хекшера и .Б. Улина.

Ключевые слова: *спрос на деньги как средство накопления, издержки содержания, сравнительные преимущества в издержках, валютный курс.*
Классификация JEL: F02, F34, F43.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10402.

Настоящая статья примыкает содержательно к статьям «Деньги как ликвидный актив: теория и история» и «От теории денег к теории и практике банковского дела», опубликованных в журнале «Вопросы теоретической экономики» (№2 за 2019 г. и №1 за 2020г.) В этих работах обосновывается положение о том, что истоки товарно-рыночной организации общественного производства и движущие силы товарного производства не могут быть правильно поняты вне связи с феноменом денег как средства накопления. Вместе с тем анализ преимуществ внешней торговли, условий её становления и развития, потребовал некоторой перестройки и углубления доводов в пользу того, что по происхождению и назначению своему деньги не средство обмена.

Почему деньги не средство обмена

Глубоко укоренившееся представление о возникновении денег из потребностей товарообмена — продукт мысленной операции, когда исследователь представляет исторически сложившееся товарное производство, вдруг оказавшееся без денег. Отправляясь от такой ситуации, нетрудно показать трудности или издержки, связанные с обменом, хотя не совсем понятно, почему для преодоления этих трудностей и издержек нужны деньги, а не простые товарные расписки, эмитируемые самими товаровладельцами. Поскольку предполагается, что товары выносятся на рынок ради приобретения других товаров, у денег как средства платежа за товары нет и не может быть никакого решающего преиму-

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

щества[2]. Деньги служат средством платежа не потому, что по каким-то мотивам удобства или выгоды люди предпочитают расплачиваться за свои покупки деньгами. Способность денег служить средством платежа объясняется тем, что люди как на внутренних, так и на внешних товарных рынках предпочитают отчуждать принадлежащие им товары в обмен на деньги, а предпочитают потому, что им удобно и выгодно сохранять и накапливать плоды своей деятельности в денежной форме[3].

На первый взгляд, способность денег служить средством платежа за товары никак не связана с привлекательностью денег как средства накопления. Иначе, казалось бы, невозможно объяснить тот исторический факт, что как средство платежа за товары деньги могут замещаться плохими (неполноценными) деньгами. Так называемый закон Грешема, согласно которому хорошие деньги в качестве средства платежа за товары вытесняются из обращения плохими, был известен уже древним грекам[4]. Вместе с тем, для того чтобы вывести хорошие деньги из обращения, люди должны так планировать свои покупки и продажи, чтобы суммарная цена планируемых продаж превышала суммарную цену планируемых покупок. Иначе говоря, они должны стремиться к получению чистого денежного дохода как источника денежных накоплений. Ведь, если вся денежная выручка от продажи товаров расходуется на покупку других товаров, любые деньги (хорошие они или плохие) останутся в каналах обращения.

Хотя по мере развития товарного производства та или иная часть товарного оборота начинает обслуживаться плохими деньгами, они более или менее свободно размениваются на хорошие деньги, т.е. деньги, которые предпочитаются в качестве средства накопления. Поэтому количество плохих денег должно быть ограничено количеством хороших, хотя такие ограничения устанавливаются, как правило, не в виде строгой пропорции. Все это достаточно известно. Но поскольку в экономической науке сложилось ошибочное представление, согласно которому деньги никак не влияют на меновые пропорции или структуру цен, которая складывается на товарных рынках, вытеснение хороших денег плохими подтверждает якобы чисто посредническую роль денег при обмене.

Такой взгляд на деньги не просто поверхностен, он в корне ошибочен. Меркантилисты, которые видели в деньгах предпочтительную для накопления форму богатства, правильно отмечали, что люди не стали бы специализироваться на производстве тех или иных товаров, вынося их на рынок для продажи, если бы это не сулило им денежной выгоды. Считается, что меркантилисты повинны в излишней регламентации хозяйственной деятельности, не совместимой с гибким рыночным ценообразованием. Но они были убеждены, что жесткость (неэластичность) предложения денег в несравненно большей степени затруд-

---

[2] Версия К. Маркса, согласно которой деньги выделяются из товарного мира в качестве всеобщего эквивалента или свойственной товарам меры стоимости, страдает существенным изъяном. И дело здесь не только в том, что, вопреки Марксу, современные деньги (после отмены золотого стандарта) утратили внутреннюю стоимость. Дело в том, что деньги как всеобщий эквивалент или свойственная товарам мера стоимости не поддаются осмыслению в терминах спроса и предложения, без увязки с какими-то другими функциями денег. [*Гогохия*, 2019].

[3] Современные дискуссии вокруг «криптовалюты» как разновидности денег в существенном аспекте совершенно бессодержательны, поскольку «криптовалюта» по происхождению и назначению своему никак не связана с товарным миром.

[4] Аристофану принадлежат замечательные строки, датируемые IV веком до нашей эры:

Часто кажется, что город граждан и сынов своих,
И достойных, и негодных, ценит совершенно так,
Как старинную монету и сегодняшний чекан.
Настоящими деньгами, не поддельными ничуть,
Лучшими из самых лучших, знаменитыми везде –
Среди эллинов и даже в дальней варварской стране,
С крепким, правильным чеканом, с пробой верной, золотой,
Мы не пользуемся вовсе. Деньги медные в ходу,
Дурно выбитые, наспех, дрянь и порча, без цены.

няет развитие товарного производства, чем негибкие цены[5]. Это весьма важный вывод, которым пренебрегают современные экономисты, сплошь и рядом использующие допущение о фиксированном предложении денег при анализе и моделировании экономических процессов, в частности во внешнеторговой сфере.

Можно, конечно, предположить, что количество денег фиксировано, учитывая, что в современном обществе есть такое государственное ведомство, как Центральный банк, который, повышая ставки по кредитам и отказываясь от интервенций на валютных рынках, вполне способен жестко ограничивать поступление денег на товарные рынки. Но в этом случае товарное производство застынет в своем развитии. Застой российской экономики в последние годы наглядный тому пример.

Поскольку развитие товарного производства объясняется экономистами более глубокими реальными (не денежными) причинами, приостановка в развитии товарного производства также должна объясняться реальными причинами, а не нехваткой денег. Тем не менее в общеисторической перспективе нехватка денег для накопления играет ключевую роль. Все остальные причины (даже институциональные), тормозящие развитие товарного производства, могут быть ослаблены при устранении нехватки денег для накопления.

Если на товарные рынки поступают пригодные для накопления деньги, этого вполне достаточно, чтобы стимулы к расширению товарного производства обрели устойчивость. Ведь за счёт большего объема производства и продаж хозяйствующие субъекты смогут увеличивать денежные накопления, не сокращая при этом спроса на товары (оставляя их потребление на привычном уровне). В современном обществе накопленный запас денег включает не только те формы денег (наличные и банковские вклады до востребования), которые используются для покупки товаров и других расчётов, но также деньги на сберегательных и срочных банковских депозитах (денежный агрегат M2) и, кроме того, денежные суммы, вложенные в надежные государственные ценные бумаги (денежный агрегат M3). Хотя, денежные сбережения могут частично или полностью расходоваться теми, кто берет деньги взаймы, само существование банковских депозитов означает, что если бы их не было, вложенные в них деньги оставались бы по большей части не израсходованными. Ведь деньги, находящиеся на банковских счетах, передаются банкам на хранение. Другой вопрос, что делают с ними банкиры, и почему развитие банковского бизнеса привело к практике частичного резервирования депозитов, что позволило банкам не требовать как прежде некоторой платы за хранение денег, а, напротив, выплачивать процент. Это другой вопрос, ибо даже если накопленные деньги большей частью вообще никак не расходуются, как это имело место до промышленной революции, стимулы к специализации и расширению объемов товарного производства останутся достаточно сильными. Именно так следует трактовать теорию предпочтения ликвидности Дж. М. Кейнса, ибо суть её в том, что денежные сбережения в достаточно весомой части вовсе не являются отложенным спросом на товары. Разумеется, если исходить из фиксированного количества (предложения) денег, мотив предпочтения ликвидности сложно согласовать с условиями развития товарного производства, в том числе производства товарно-капиталистического. К сожалению, сам Кейнс несколько запутал дело, полагая, что спрос на деньги сам по себе, вне связи с предложением денег, определяет состояние и условия развития товарно-капиталистического производства[6].

---

[5] Сказанное не означает, что жесткие цены благоприятствуют развитию товарного производства, Но гибкость цен (как показано в наших статьях) связана с гибкостью (эластичностью) предложения денег, причём эта связь становится особенно тесной на высших ступенях развития товарного производства, когда купля и продажа за деньги распространяется на производственные ресурсы и рабочую силу.

[6] В посткейнсианской литературе вопрос об условиях и факторах, определяющих и /или регулирующих предложение денег в современном обществе, трактуется более реалистично, чем в оригинальных работах Кейнса. [*Гогохия*, 2020].

Но так или иначе, непреходящая истина, высказанная Кейнсом, состоит в том, что денежные сбережения в достаточно весомой части вовсе не являются отложенным спросом на товары, ибо во всяком обществе люди воспринимают и используют деньги как *форму богатства, накопление которой снижает беспокойство относительно неопределенного будущего.* Сам Кейнс (в отличие от современных авторов) указывал в этой связи не только на ликвидность денег, т.е. возможность использования их для достижения различных (неопределенных заранее) целей, но также на минимальные издержки содержания (хранения). Ведь вместо денег можно было бы отчасти накапливать товары, увеличивая разнообразие и величину их запасов. Но, как справедливо подчёркивает Кейнс (в 17-й главе «Общей теории занятости, процента и денег»), деньги — это такая форма богатства, накопление которой и, соответственно, растущий спрос не встречают противодействие со стороны растущих издержек содержания.

Мотив, побуждающий хозяйствующих субъектов увеличивать по мере возможности объемы производства ради накопления денег, не имеет ничего общего с мотивом накопления благ с целью потребить их в будущем. Для этого, во-первых, нет никакой необходимости выходить за рамки натуральных (замкнутых самодовлеющих) форм хозяйства, во-вторых, люди ради этого, т.е. сохранения благ с целью потребить их в будущем, идут на дополнительные издержки содержания (хранения), связанные со специальной обработкой вещей, расширением хранилищ, складских помещений и т.п. Между тем мотив накопления денег в своем исходном значении побуждает при всяком подходящем случае обменивать менее долговечные по своей природе вещи на более долговечные, что расширяет границы накопления не за счёт увеличения издержек содержания, как в первом случае, а, напротив, за счёт их сокращения.

Как отмечается в [*Гогохия*, 2019] современные экономисты склонны пренебрегать денежной формой богатства, поскольку деньги существовали задолго до таких привычных для нас вещей, как свобода выбора профессии и места работы, а также целого ряда других, экономически значимых, прав и свобод, которые характеризуют товарно-рыночную организацию общественного производства как явление исторически уникальное. Тем не менее, отсюда вовсе не следует, что истоки товарно-рыночной организации общественного производства и движущие силы товарного производства никак не связаны с феноменом денег. Во всяком человеческом обществе так или иначе решается вопрос о том, сколько работать и какую часть результатов производства потребить, а какую — сохранить с целью накопления богатства. Но во всяком человеческом обществе свобода выбора людей по этому фундаментальному вопросу существенно ограничивается натуральной формой продуктов человеческого труда, далеко не в равной степени пригодных к накоплению. Именно в данной связи деньги должны вступать в экономический анализ, ибо деньги и только деньги дают возможность раздвигать границы накопления, независимо от натуральной формы производимых продуктов. И именно поэтому *спрос на деньги как средство накопления играет ключевую роль в становлении и развитии товарного (специализированного) производства во всяком человеческом обществе.*

Нетрудно, конечно, показать желательность обмена (без денег), предположив, что «…блага, имеющиеся в экономике, произведены в ограниченном количестве посторонними силами и затем произвольно и безвозмездно распределены ими между индивидами экономики» [*Патинкин*, 2004. С. 12]. Понятно, когда пропорции распределения не отвечают предпочтениям индивидов, если, например, для индивида предельная норма замещения хлеба и вина составляет ½, тогда, как ему досталось 100 пудов хлеба и 100 литров вина, желание заменить (обменять) часть хлеба на вино будет столь же непреодолимым, как «желание» яблока упасть на землю. Но как раз, поэтому, вопрос о силах, порождающих обмен и разлагающих натуральные формы хозяйства, отнюдь не тривиален. Если

для хозяйствующего субъекта предельная норма замещения хлеба и вина составляет ½, он будет производить хлеб и вино именно в этой пропорции и, следовательно, никаких мотивов к обмену у него не возникнет. Нет достаточных предпосылок к развитию рыночного обмена (без денег) и тогда, когда хлеб и вино производятся разными хозяйствами с разными издержками, ибо для оплаты разницы в издержках потребуются деньги, но никак не товары. Если же нет возможности привлечь на рынок сравнительно дешевые товары хотя бы небольшой денежной прибылью, они будут потребляться внутри хозяйств.

Анализируя условия становления рыночной экономики, Дж. Хикс правильно указывал, что, располагая определенным ограниченным запасом товаров, каждый хозяйственный субъект в качестве товаровладельца готов предложить для продажи не весь свой запас, а только большую или меньшую часть, в зависимости от складывающихся цен. При тех или иных ценах товаровладельцы могут сократить (увеличить) спрос на собственные товары, увеличивая (сокращая) тем самым их рыночное предложение, если сочтут такое решение выгодным. При низкой цене, по сравнению с высокой, товаровладельцы более чем вероятно сочтут выгодным оставлять для собственного потребления больше своих дешевых товаров, сокращая тем самым на столько же их рыночное предложение [*Хикс*, 1993. Гл. 2]. Правда, с развитием специализации производства, низкая (или снижающаяся) цена товара в подавляющем большинстве случаев сокращает рыночное предложение не потому, что владельцы *хотят* увеличить запас собственного товара. Ведь развитие специализации умножает число товаров, спрос на которые со стороны продавцов (производителей) крайне незначителен, если вообще (при глубокой специализации) не равняется нулю. Но поскольку всё в экономике, в том числе специализация производства, зависит от выбора (решения) хозяйствующих субъектов, ход рассуждений Хикса проясняет историю становления рыночной экономики и те закономерности, которые её характеризуют.

Картина исторического развития выглядит вполне простой и понятной, хотя несколько иной, чем привычная, если только признать, что цены выражаются в деньгах по той простой причине, что товаровладельцы хотят иметь вместо той или иной части товаров именно деньги как предпочтительную для накопления форму богатства. Признав важность этого мотива, нетрудно понять, почему исторически цены складывались таким образом, что всё больше различных продуктов труда предлагалось в обмен на деньги, становясь тем самым товарами. Почему на этой основе развивалась специализация производства и, как следствие, общественное разделение труда и почему относительные преимущества в издержках должны выразиться в абсолютном преимуществе в денежной цене. Только тогда, как отмечал Д. Рикардо, они будут приниматься во внимание хозяйствующими субъектами. К сожалению, популяризаторы учения Рикардо не уделяли должного внимания денежной стороне его анализа, хотя вина за это лежит отчасти на самом Рикардо, пытавшегося соединить безденежную (трудовую) теорию стоимости с постулатами количественной теории денег (см. ниже).

Поскольку трудовая (классическая) теория стоимости сводит разницу в издержках к разнице в производительности человеческого труда, она способна охватить всё разнообразие возможных ситуаций, начиная с разницы в издержках, которая обусловливается, главным образом, естественными факторами, прежде всего такими как более или менее благоприятные географические (природные) условия для развития земледелия, скотоводства, отраслей добывающей промышленности и заканчивая ситуациями, когда разница в издержках обусловливается главным образом разделением, специализацией и кооперацией труда и, в этой связи, техническим его оснащением, т.е. в современную эпоху более или менее масштабным использованием машин, всего того, что облегчает человеческий

труд и делает его более производительным[7]. Но когда классики, вскрыв «денежную иллюзию» меркантилистов, сочли возможным куплю (продажу) товаров за деньги свести к обмену одного товара на другой, они упустили из виду, что устранение денег из моделей обмена ставит под сомнение их последующее включение в качестве необходимого, обязательного момента. Неудивительно, что вопрос этот по сей день остается открытым [*Харрис*, 1990. Гл. 1, 14].

Остается открытым и другой, казалось бы, решенный историей вопрос. Дж.Хикс в своей «Теории экономической истории» правильно отмечает, что проще объяснить, почему противостоящие товарно-денежным формам натуральные формы хозяйства могут быть достаточно продуктивными, а не почему (в какой связи) они разлагаются[8]. Между тем малейшая неточность по этому ключевому вопросу чревата тем, что мы не в состоянии однозначно ответить на вопрос, почему одни страны, будучи бедными, стали богатыми, а другие нет, хотя как те, так и другие пытались улучшить свое положение посредством внешней торговли.

Концепция сравнительного преимущества Д. Рикардо

А.Смит первым четко сформулировал мысль о том, что благосостояние любой страны измеряется не запасом благородных металлов (денег), а количеством обычных товаров, которыми располагает страна и которое можно увеличить посредством внешней торговли, если каждая страна будет специализироваться на производстве тех товаров, которые она в состоянии производить с меньшими трудовыми затратами, чем конкуренты на мировом рынке. Поскольку трудовые издержки, по мнению А.Смита (а так оно и было до промышленной революции), явно преобладают над любыми другими производственными издержками, каждая страна сможет значительно увеличить свои трудовые ресурсы и, стало быть, создаваемое трудом богатство *косвенно*, импортируя более трудоемкие и экспортируя взамен менее трудоемкие местные товары. Как показал Д. Рикардо, аргументация А. Смита носит достаточно универсальный характер при том условии, что единица труда, где бы она не затрачивалась, в смысле уровня оплаты должна быть идентична любой другой единице труда.

Вместе с тем в случае страны, производящей все товары с более низкими трудовыми издержками, развитие торговли между этой страной и другими странами предполагает оплату её экспорта деньгами (золотом). Правда, Рикардо, как известно, обращает внимание на то обстоятельство, что соотношение издержек по разным продуктам в разных странах могут различаться, так что, если вино и сукно, производимое, скажем, в Португалии и в Англии оценивать с учетом разницы в затратах, обмен между Португалией и Англией этими товарами при определенном соотношении затрат был бы взаимовыгоден. Вместе

---

[7] Географический фактор играет важную роль как во времени, хотя по мере развития техники и технологии производства он несколько утрачивает свое значение, так и в пространстве. В нефтедобыче, например, разница в производительности труда (часах труда на единицу продукции) в определяющей степени зависит от более или менее благоприятных условий залегания нефти, ибо разница в технической оснащенности труда нефтяников, поскольку она сказывается на денежных издержках производства, имеет тенденцию сокращаться.

[8] «Со времен Адама Смита, — пишет Дж. Хикс, — экономисты настолько привыкли связывать разделение труда с развитием рынка, что иногда испытываешь шок, когда понимаешь: отнюдь не рынок был его источником. Изначально развитие мастерства не зависит от рынка. Оно действительно предполагает специализацию, но такую специализацию (подобно введению нового технологического процесса на современной фабрике), которая предписана «сверху». Специализация диктуется экономией на масштабе; она действительно зависит от концентрации спроса, но рынок — лишь один из путей, ведущих к его сосредоточению. Был и другой путь, четко представленный в странах классической бюрократии и наблюдаемый даже в хозяйствах феодальных лордов» [*Хикс,* 2003, с. 44].

с тем Д. Рикардо, в отличие от популяризаторов его учения, подчёркивал, что *относительные преимущества в издержках должны выразиться в абсолютном преимуществе в денежной цене. Только тогда они будут реализованы на практике* [*Рикардо,* 2009. Гл. 3][9].

Рикардо хорошо понимал, что даже если Англия обладает преимуществом по сукну и вину далеко не в равной степени, внешняя торговля с Португалией возможна только при том условии, что номинальные ставки оплаты труда в Англии выше, чем в Португалии. Если почасовая ставка оплаты труда в золоте одна и та же, Англия не будет завозить вино, поскольку оно будет дешевле у местных производителей. Португалии же за импорт сукна из Англии придется отправлять не вино, а золото, во всяком случае до тех пор, пока заработная плата в золоте в Англии не вырастет в достаточной степени для того, чтобы сделать для английских потребителей выгодным импорт португальского вина. Такая тенденция, по Рикардо, объясняется тем, что уровни цен между странами определяются «издержками приобретения золота». Чем выше производительность труда в стране, не обладающей золотыми рудниками и чем ниже издержки производства товаров, в обмен на которые приобретается товар (золото), с помощью которого выражаются цены, тем заметнее будет тенденция к повышению уровней заработной платы и цен относительно страны, экспортирующей золото, но уступающей по производительности труда данной стране. Даже если в Португалии нет золотодобывающих предприятий, поскольку она вынуждена платить Англии за её товары золотом, цены в этой стране рано или поздно начнут падать, а в Англии из-за притока золота повышаться. И этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не будет достигнута точка, в которой вино в пересчёте на золото станет дешевле в Португалии, чем в Англии [Там же].

Нетрудно заметить, однако, что Д. Рикардо пытался соединить или сочетать (запрячь в одну упряжку) количественную теорию денег и трудовую теорию стоимости. Между тем, применительно к металлическим деньгам (золоту), теория, связывающая напрямую количество денег и уровень товарных цен, выглядит не столь убедительной по сравнению с теорией, которую развивал, например, К. Маркс.

В [*Гогохия*, 2019] показано, как во втором томе «Капитала», предположив, что стоимость денег (золота) постоянна, Маркс сумел разъяснить, каким образом капиталисты в качестве покупателей рабочей силы извлекают из товарно-денежного обращения большую стоимость, выраженную в деньгах, чем та, которую они расходуют (авансируют) на покупку производственных ресурсов. Но даже если просто исходить из того факта, что золотые деньги подобно товарам имеют внутреннюю стоимость, нельзя считать, что цены товаров определяются количеством находящихся в обращении денег; напротив, количество денег, находящихся в обращении, определяется массой обращающихся товаров и их ценами. Если количество монеты в стране не достигает уровня, соответствующего стоимости товарной продукции, то будут использованы заменители, например, бумажные деньги, стоимость которых, однако, не сможет упасть ниже стоимости монет. Ведь необходимое для реализации товаров количество монет и их заменителей будет поддерживаться автоматически. Если фактическое количество денег превышает их необходимое количество, это не вызовет повышение цен, ибо излишние деньги будут отводиться из каналов обращения

---

[9] *Примечание редакции:* Более распространённой интерпретацией принципа сравнительных издержек Рикардо в экономической теории является то, что рассматриваются пропорции обмена товаров без привязки к цене труда или к золоту. «До тех пор, пока в отсутствие торговли в соотношении цен между странами сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у неё всегда найдётся такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек (если брать за точку отсчёта установление торговых отношений), чем производство остальных» (*Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992. С. 26). «В примере Рикардо … Португалия обладает сравнительным преимуществом по вину, так как разница в издержках по вину относительно выше, чем по сукну: 120/80 > 100/90. То, что нужно сравнивать, это не издержки, а их соотношения…» (*Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 112).

и где-то оседать в виде резервов (сокровищ). Таким образом, они будут лишены возможности воздействовать на товарные цены, ибо для этого нужен контакт с товарами.

Примерно так (в первом приближении) действовала система золотого стандарта, которая на практике (исторически) обеспечивала устойчивость стоимости денег. Вместе с тем система золотого стандарта (фиксированных валютных курсов) многие десятилетия (до первой мировой войны) лежала в основе внешней торговли, поскольку странам, опередившим по экономическому развитию (производительности общественного труда) соседние страны приходилось мириться с таможенными пошлинами и/или прямыми ограничениями, которые устанавливали экономически менее развитые страны. В Европе скандинавские страны придерживались политики свободной торговли с Англией. В большинстве остальных стран, сильно отставших от лидера, идеи свободной торговли потерпели сокрушительное поражение. То же самое можно сказать о периоде после Второй мировой войны, когда действовали Бретон-Вудские соглашения, согласно которым валюты стран участников были привязаны к американскому доллару, стоимость которого фиксировалась в золоте. Между этими двумя периодами существует, конечно, много различий. Но факт остается фактом: в периоды фиксации валютных курсов менее развитые страны, вроде Японии, добивались впечатляющих успехов в повышении оплаты труда благодаря мерам экономической политики, «искусственно» поддерживающими конкурентоспособность местной продукции на мировых рынках. Отказ от Бретон-Вудских соглашений ознаменовал или совпал с глобализацией мировой экономики, одной из наиболее характерных черт которой явилось поведение слаборазвитых азиатских стран, которые стали проводить политику «протекционизма валютного курса», что позволило поддерживать конкурентоспособность производимой ими продукции на мировых рынках, по возможности избегая «искусственных мер», ведущих свое происхождение от меркантилистов.

Как ни странно, отказ от фиксации валютных курсов, казалось бы, утвердил универсальность открытого Д. Рикардо закона сравнительного преимущества. Ведь получается, что для его реализации вовсе не обязательно корректировать все уровни денежных цен в увязке с количеством денег. Достаточно скорректировать обменные курсы валют, чтобы выровнять торговые балансы торгующих стран, независимо от уровня их экономического развития. Неслучайно неоклассическая концепция международной торговли, отвечающая на вопрос, чем определяются направление и структура международных торговых потоков, была разработана шведскими учеными Э. Хекшером и Б. Улином в смутные 20–30-е гг. XX в., когда о количественной теории денег практически никто не вспоминал.

Согласно теории Хекшера — Улина (далее Х–У), межстрановые различия в сравнительных преимуществах объясняются в основном двумя причинами. Во-первых, в производстве различных товаров производственные факторы используются в различных пропорциях. Во-вторых, относительная обеспеченность стран разными факторами производства не одинакова. Поэтому доли трудоемких, капиталоемких, добывающих и т.д. отраслей в совокупном продукте разных стран неодинаковы, что позволяет развивать внешнюю торговлю посредством экспорта товаров, в производстве которых более интенсивно используются относительно избыточные факторы. Страна считается в избытке наделенной рабочей силой, капиталом или участками земли, если соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире [У*лин*, 2004. Гл. 1–4].

Важнейший вывод из теории (Х–У) состоит в том, что внешняя торговля способствует выравниванию уровней оплаты одних и тех же факторов производства. Таким образом, равная оплата за равный труд выступает не в качестве предпосылки развития торговли, как у А. Смита, а в качестве её результата. Кроме того, к числу достоинств теории (Х–У) относится объяснение воздействия внешней торговли на распределение доходов между собственниками различных факторов. Тем самым становится понятным, почему вопрос о либерализации торговли вызывал и вызывает ожесточенные споры. Согласно

теории (Х–У) одни отрасли производства и группы населения могут выигрывать в результате установления внешнеэкономических связей по сравнению с другими или даже за счёт других. Ведь, по существу, речь идет о том, что внешняя торговля как бы переносит факторы производства из одной страны в другую, что не только ведет, согласно теории, к выравниванию уровня оплаты одних и тех же факторов, но может менять степень их дефицитности по отношению к друг другу, со всеми вытекающими отсюда последствиями в смысле относительного уровня их оплаты.

Такой итог хорошо просматривается в рамках двухфакторной модели (два фактора, два товара, две страны — «2-2-2»), использованной В. Столпером и П. Самуэльсоном, которые логически строго доказали, что при определенных предпосылках установление торговых отношений непременно ведет к росту вознаграждения одного из факторов и падению вознаграждения другого вне зависимости от того, какова структура потребления товаров владельцами факторов производства. Например, если в качестве двух товаров берется пшеница и сукно, а в качестве факторов производства земля и труд и соотношение между факторами таковы, что владельцы земли, которая интенсивно используется при производстве пшеницы, получают выигрыш, то он не может быть компенсирован эффектом замещения, возникающим из–за удешевления сукна (относительно пшеницы) [*Линдерт,* 1992. Гл. 4]. Этот вывод не согласуется с представлением о том, что если бы рабочие до установления торговых отношений тратили значительную часть своих доходов на сукно, то его удешевление в результате торговых обменов привело бы к такому росту их реальных доходов, который был бы вполне достаточен для компенсации их убытков как производителей.

Среди предпосылок теоремы Столпера-Самуэльсона значатся: 1) торговля является свободной — государства воздерживаются от установления тарифов и других торговых ограничений; 2) ни один из товаров не используется для производства другого; 3) количество (предложение) факторов не может быть изменено. Вместе с тем, как показано в [*Гогохия*, 2019], результат предопределен тем обстоятельством, что в рамках двухпродуктовой модели исключается использование денег, что исключает видимость представления, согласно которому эффект дохода может быть компенсирован эффектом замещения.

Хотя двухпродуктовая модель торговли не нуждается в деньгах, это не имеет значения при том предположении, что свободная торговля, в том числе на валютных рынках, обеспечивает устранение положительного (отрицательного) торгового баланса, независимо от уровней экономического развития торгующих стран. Таким образом, теория (Х–У) претендует на универсальность, которая, однако, во многом подрывается наблюдаемыми трендами.

Теория (Х–У) не в состоянии объяснить опережающий рост торговли между «подобными» странами, который явственно проявился, в частности, во второй половине XX в. Вопреки основным постулатам теории, несколько десятилетий объем торговли быстрее увеличивался между странами не с разными, а с примерно одинаковыми пропорциями в обеспеченности факторами производства. Можно, конечно, отстаивать теорию (Х–У), указав, что при тестировании теории нельзя сводить всю совокупность факторов производства только к капиталу, земле и нескольким типам труда. Дифференциация факторов производства могла бы повысить объясняющую силу теории, придающей ключевое значение пропорциям между факторами. Но, наверное, неслучайно значительный удельный вес торговли наблюдается между экономически развитыми странами с высоким уровнем объемов производства (национального дохода) на душу населения. Стоит прислушаться к экономистам, которые считают, что развитие международной торговли и экономики в целом определяется отраслями производства, которые характеризуются экономией на масштабах, т.е. снижением издержек на единицу выпуска по мере наращивания объема производства. Подход с точки зрения экономии на масштабах сложно согласовать с постулатами неоклассической теории. Тем не менее, А. Маршалл попытался это сделать, руководствуясь мотивами, весомость которых в контексте теории денег мы подробно проанализируем в следующей статье.

ЛИТЕРАТУРА

Гогохия Д. (2019). Деньги как ликвидный актив: теория и история // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 7–20.

Гогохия Д. (2020). От теории денег к теории и практике банковского дела // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 7–20.

Кейнс Дж. М.(1993). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Экономика.

Маркс К. (1961). Капитал. Т. 2 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 24. М.: Государственное издательство политической литературы.

Маршалл А. (1984). Принципы политической экономии. М.: Прогресс.

Линдерт П. (1992). Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс.

Патинкин Д. (2004). Деньги, процент и цены. М.: Экономика.

Рикардо Д. (2009). Принципы политической экономии и налогообложения. М.: Эксмо.

Смит А. (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо.

Улин Б. (2004). Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело.

Харрис Л. (1990). Денежная теория. М.: Прогресс.

Хикс Дж. (1993). Стоимость и капитал. М.: Прогресс.

Хикс Дж. (2003). Теория экономической истории // НП «Журнал вопросы экономики».

Гогохия Доримендон Шотаевич
gogohia.dorik@yandex.ru

Dorimendon Gogohia
Doctor habilitatus in economics, Lead, Researches, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
gogohia.dorik@yandex.ru

SOME STORIES FROM THE HISTORY OF FOREIGN TRADE IN THE CONTEXT OF THE THEORY OF MONEY

Abstract. The article attempts to explain the important features of foreign trade in the context of the key role of money as the preferred form of wealth accumulation in the formation and development of commodity (specialized) production. It is shown that the traditional view of money as a means of exchange does not allow a clear answer to the question about the advantages of foreign trade. In this regard, the theory of comparative advantages is critically considered Ricardo and the neoclassical theory of E. Hecksher and B. Ulin.

Keywords: *demand for money as a means of accumulation, maintenance costs, comparative advantages in costs, exchange rate.*
Classification JEL: F02, F34, F43.

REFERENCES

Gogokhiya D. Sh. (2019). Dengi kak likvidnyj aktiv: teoriya i istoriya [Money as a liquid asset: theory and history] // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. №2. Pp. 7–20.

Gogokhiya D. Sh. (2020). Ot teorii deneg k teorii i praktike bankovskogo dela [From theory of money to theory and practice of banking] // Voprosy teoreticheskoy *ekonomiki*. №1. Pp. 7–20.

Keynes J.M. (1993). Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg. [The General theory of employment, interest and money]. M.: Ekonomika.

Marx K. (1961). Capital. Vol. 2 // K.Marks, F. Jengel's Soch. Vol. 24. M.: State publishing house of political literature.

Marshall A. (1984). Printsypy politicheskoj ekonomii. [Principles of political economy]. M.: Progress.

Lindert P. (1992). Ehkonomika mirokhozyajstvennykh svyazej. [International Economics]. M.: Progress.

Ohlin B. (2004). Mezhregionalnaya i mezhdunarodnaya torgovlya. [Interregional and International Trade]. M.: Delo.

Patinkin D. (2004). Dengi, procent i ceny. [Money, interest and prices]. M.: Ekhonomika.

Ricardo D. (2009). Principy politicheskoj ekhonomii i nalogooblozheniya [Principles of Political Economy and Taxation]. M.: Eksmo.

Smith A. (2007). Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov [A study on the nature of the causes of the wealth of nations]. M.: Eksmo.

Harris L. (1990). Denezhnaya teoriya [Money theory]. M.: Progress.

Hicks J. (1993). Stoimost' i capital [Cost and capital]. M.: Progress.

Hicks J. (2003). Teoria ekonomicheskoy istorii [The Theory of Economic History]. M.: Progress.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

А.П. Казун
к.с.н., старший научный сотрудник, Международный центр изучения институтов и развития НИУ ВШЭ (Москва)

А.А. Яковлев
к.э.н., ординарный профессор, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ (Москва)

КАК УЧАСТИЕ ВРАЧЕЙ, СВЯЩЕННИКОВ И АКТЕРОВ ВЛИЯЕТ НА ОТНОШЕНИЕ ГРАЖДАН К АКЦИЯМ В ЗАЩИТУ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТА[1]

Аннотация. В 2019 г. в Москве и крупных городах России прошла волна общественных акций в защиту прав человека, отличительной особенностью которой стало активное участие различных профессиональных групп — врачей, артистов, священников, журналистов и пр. В настоящем исследовании мы делаем обзор ряда резонансных примеров коллективных действий профессионалов за последние три года и ищем ответ на вопрос о том, какие профессиональные группы своей вовлеченностью в массовые акции могут повлиять на отношение к ним обычных граждан. Для ответа на этот вопрос в декабре 2019 г. был проведен эксперимент в рамках ежемесячного опроса Левада-Центра*, репрезентативного для взрослого населения России. Результаты исследования показывают, что упоминание в вопросе врачей значимо улучшает отношение граждан к общественным акциям по сравнению с контрольной группой, упоминание священников, напротив, дает значимо отрицательный результат, а упоминание актеров и деятелей искусства не имеет эффекта. Объяснение полученных результатов мы связываем с различием в уровне доверия населения к разным профессиональным группам, в частности врачам и учителям доверяют существенно больше, чем представителям других профессий. Данные резуль-таты позволяют лучше понять, почему одни профессиональные группы добивались результатов, другие оказались менее эффективными. Результаты исследования также позволяют зафиксировать в целом высокий потенциал для общественной мобилизации, который фокусируется на негативной повестке федерального значения. С опорой на теорию Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста о порядках ограниченного доступа мы предполагаем, что профессиональные сообщества могут иметь ключевое значение для движения России в сторону более качественных общественных институтов.

Ключевые слова: *коллективные действия, профессионалы, мобилизация, защита прав человека, поря-док ограниченного доступа.*
JEL: K38, K42, P26.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10403.

---

[1] Работа выполнена при поддержке Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» и с использованием средств субсидии в рамках государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации «5—100» в 2019 г. Авторы выражают признательность профессору Тимоти Фраю за совместную работу над методологией эксперимента, участие в интерпретации его результатов и комментарии к тексту статьи.

*** «Левада-Центр» (Аналитический центр Юрия Левады) был включен Минюстом РФ в реестр НКО-«иностранных агентов» 5.09.2016.**

Летом–осенью 2019 г. в Москве и крупных городах России прошла новая волна протестов, которая по масштабу стала крупнейшей после массовых политических протестов 2011–2012 гг. Одной из особенностей этих протестов, по словам директора Левада-Центра* Льва Гудкова**, стала «цеховая солидарность»[2]: профессионалы активно вставали на защиту своих коллег, несправедливо подвергшихся уголовному преследованию. Наиболее ярким приме-ром такой акции стало дело Ивана Голунова — независимого журналиста-расследователя, обвиненного в июне 2019 г. в хранении наркотиков и затем полностью оправданного под дав-лением общественности, включая массовые выступления журналистов. Но были и другие примеры, имевшие гораздо более скромные результаты. Так, американский инвестор Майкл Калви вместе со своими партнерами по фонду Baring Vostok был арестован в феврале 2019 г., он провел два месяца в СИЗО и, несмотря на публичные протесты РСПП и других бизнес-ас-социаций, по состоянию на осень 2020 г. оставался под домашним арестом[3].

В настоящем исследовании мы с опорой на теорию о «порядках ограниченного доступа» [*North, Wallis, Weingast*, 2009] и эмпирические исследования о коллективных действиях профессионалов попытаемся ответить на вопрос: могут ли профессиональные группы своей вовлечённостью в массовые акции влиять на отношение к ним обычных граждан, а это, в свою очередь, с учетом особенностей российской уголовной системы способно склонить чащу весов в пользу справедливого приговора. Поскольку мы видим, что результаты такого привлечения внимания оказываются разными, важно разобраться и в том, почему одни профессиональные группы достигают успеха, а другие — нет. Делая следующий шаг, мы предполагаем, что некоторые профессиональные группы могут не только привлекать внимание к отдельным «громким делам», где нарушались права их представителей, но также способны влиять на общественное мнение относительно акций в защиту прав человека в целом.

Свой анализ в данной статье мы представили в пяти разделах. В теоретическом разделе описывается социально-политический контекст, в котором опыт коллективных действий в России и связывается с соответствующим опытом, представленном в зарубежных исследованиях. Во втором разделе мы проводим краткий обзор основных общественных акций в России последних трёх лет, связанных с активным участием различных профессиональных групп, чтобы сделать выводы о значимых факторах, которые могли влиять на успешность общественной мобилизации. В третьем разделе описывается дизайн опросного эксперимента с оценкой того, как упоминание конкретных профессиональных групп в соответствующем вопросе влияет на отношение респондентов к протестным акциям. В четвёртом разделе приводятся результаты опросного эксперимента. В пятом разделе мы обсуждаем полученные результаты и на основе этих результатов делаем выводы о развитии ситуации в России после завершения пандемии коронавируса.

Роль коллективных действий в «порядках ограниченного доступа»

Дуглас Норт, Джон Уоллис и Барри Вайнгаст подчёркивали, что для любого государства ключевым является вопрос о том, как сохранить порядок и ограничить применение насилия [*North, Wallis, Weingast*, 2009]. В развитых демократических государствах эту функ-

---

[2] Почему в России всё сильнее проявляется «цеховая солидарность»: объясняет директор «Левада-центра» Лев Гудков //Новая газета. 2020 № 18 от 19 февраля.

[3] См. детали этого дела на сайте газеты “Ведомости”: [https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/07/01/805522-rspp] и РБК: [https://www.rbc.ru/finances/23/06/2020/5ef1d8c19a7947309151f38e].

*** «Левада-Центр» (Аналитический центр Юрия Левады) был включен Минюстом РФ в реестр НКО-«иностранных агентов» 5.09.2016.**

****Лев Дмитриевич Гудков включен в реестр иностранных агентов 14.02.2025**

цию выполняют общественные институты, но в большинстве стран мира порядок поддерживается через неформальные соглашения между элитными группами о распределении рент, через которые элиты получают компенсации за отказ от применения насилия. Россия по данной классификации попадает в самую многочисленную группу стран, для которых важны именно неформальные соглашения. Такие режимы Норт и его соавторы называют «порядками ограниченного доступа», которые, в свою очередь, противопоставляются немногим странам, сумевшим совершить переход к «порядкам открытого доступа».

Особое внимание данная теория, а также последовавшие за ней эмпирические работы, посвященные отдельным странам (см. например: [*Reckendrees*, 2015; *Яковлев*, 2020; *Васильев*, 2020]), уделяют обстоятельствам и условиям для совершения перехода от «порядков ограниченного доступа» к «порядкам открытого доступа». Такой переход возможен только в том случае, если в стране выполняются определенные пороговые условия: верховенство права для элит, консолидированный контроль над вооруженными силами и бессрочно существующие организации в общественной и частной сферах. К последним можно с определенными оговорами отнести не только само государство, но и крупные профессиональные организации (см., например, работу об анализе юридических организаций России [*Kazun, Yakovlev*, 2019]. Такие организации важны, поскольку способны, во-первых, осуществлять коллективные действия, направленные на общественные изменения, а во-вторых, могут стать площадкой для переговорного процесса. В этом контексте показателен пример Туниса: там юридические и предпринимательские организации, которые в 2011 г. во время «жасминовой революции» выступили в качестве посредников в процессе демократизации страны, а в 2015 г. они получили за свою деятельность Нобелевскую премию мира.

В целом в опыте зарубежных стран есть немало примеров того, как профессиональные группы, прежде всего врачи [*Beckett, Hoffman*, 2005; *Keefe, Lane, Swarts*, 2006; *Morse* 2019] и юристы [*Kawar*, 2011; *Boutcher*, 2013; *Arrington*, 2014], организуют коллективные действия для осуществления тех или иных значимых социальных изменений [*Яковлев, Казун, Ситкевич*, 2016], от помощи отдельным категориям граждан [*Vicari, Cappai*, 2016] до отстаивания основных прав и свобод всего населения [*Gould*, 2006; *Ahmed, Stephan*, 2010]. Поскольку профессионалы обладают специфическими ресурсами — знаниями, компетенциями [*Freidson*, 1988], а также контролируют (а в некоторых случаях полностью монополизируют) определенные сферы деятельности [*Abbott*, 1988], их участие в общественных акциях может привести к более серьезным социальным и политическим последствиям, чем мобилизация обычных граждан. Рассмотрим в следующем разделе наиболее характерные примеры общественно-политической мобилизации различных профессиональных групп в России.

Для данного исследования важен и другой аспект теории Норта и его соавторов: вопрос о распределении между различными элитными группами ренты в целях сохранения порядка. Масштабы России делают задачу ручного управления из единого центра трудновыполнимой, что ещё более остро ставит вопрос о делегировании права на применение насилия. Чтобы поддерживать порядок, федеральная власть традиционно отдавала элитам «среднего уровня» определенную степень автономии в обмен на лояльность [*Marques, Nazrullaeva, Yakovlev,* 2016; *Sharafutdinova, Turovsky,* 2017]. Автономия предполагала в том числе возможность использования правоохранительной и судебной системы в своих интересах, что, в частности, проявлялось в проблеме рейдерства [*Rochlitz*, 2014; *Казун*, 2020]

Однако применение насилия или использование правоохранительной и судебной системы в интересах тех или иных элитных групп имеет свои границы. Оно не должно ставить под угрозу легитимность власти в глазах населения. Именно по этой причине привлечение внимания СМИ и общественный резонанс по делу вполне могут выступать

в России в качестве инструмента защиты от произвола, что, в частности, демонстрируется в исследованиях о коллективных действиях предпринимателей [*Marques, Levina, Yakovlev,* 2020]. Опыт общественных акций 2019 г. показал, что коллективные действия могут быть инструментом защиты не только предпринимателей, но и различных профессиональных групп.

Коллективные действия профессионалов в России

В целом профессиональные сообщества в России долгое время оставались малоактивными. В общественных акциях принимали участие отдельные видные представители профессии, но не профессионалы как единая социальная группа. Однако в последние годы возникали громкие случаи нарушения прав представителей отдельных профессий, связанные непосредственно с осуществлением их основной профессиональной деятельности, что создавало опасные прецеденты для профессионального сообщества и побуждало его к активным действиям. В табл. 1 мы суммировали наиболее резонансные и значимые случаи мобилизации профессиональных групп для защиты своих представителей.

Хотя доля безработных в уголовных делах весьма велика (о роли статуса обвиняемого см. [*Волков*, 2014]), обычно человек, обвиняемый в уголовном преступлении, имеет определённую профессиональную принадлежность. Но для мобилизации коллег в его защиту должны быть выполнены одно или несколько из следующих условий.

Во-первых, в большинстве упомянутых выше случаев уголовное преследование было непосредственно связано с осуществлением профессиональной деятельности. Так, в защиту Ивана Голунова активно включились журналисты с очень разными политическими взглядами, потому что для всех дело создавало опасный прецедент по незаконному преследованию журналиста за добросовестную профессиональную деятельность. Годом ранее дело гематолога Ирины Мисюриной, обвиненной во врачебной ошибке, повлекшей смерть пациента (сам случай произошел ещё в 2013 г.), также создавало опасный прецедент для врачей. Адвокат Михаил Беньяш был задержан в Краснодаре во время митинга, где присутствовал в качестве адвоката, осуществляющего правовую помощь для участников акции и обвинен при этом в применении насилия к полицейскому. Это также был опасный прецедент для адвокатского сообщества, которое оказалось способно мобилизовать на защиту Беньяша активных представителей своей профессии. Наконец, более локальное дело об административном аресте рэпера Хаски тоже привело к массовой поддержке со стороны музыкантов, которые хотели обозначить свое несогласие с набирающими обороты практиками цензуры в творческой сфере. К этой же категории относится и дело режиссёра Кирилла Серебренникова, в ходе которого обнажились сильные несоответствия между нормами права и неформальными практиками, необходимыми для успешной организации театральных постановок. Громкое дело об аресте предпринимателя Майкла Калви, обвиняемого в мошенничестве, стало далеко не первым в России случаем давления на предпринимателя через уголовное преследование [*Yakovlev, Sobolev, Kazun*, 2014; *Kazun,* 2015]. Но оно стало одним из немногих дел против иностранцев, что оказалось сильным негативным сигналом для зарубежных инвесторов. Из перечня кейсов, задевающих профессионалов, хорошо видно, насколько сильно они отличаются между собой и по содержанию, и по последствиям. По этой причине важно указать и на другие факторы мобилизации.

Во-вторых, некоторые из перечисленных дел не связаны с профессиональной деятельностью, но вызваны явным и неприкрытым характером нарушений прав подсудимых. Так, 3 августа 2019 г. во время несогласованной акции протеста был задержан начинающий актёр Павел Устинов. Его обвинили в том, что во время задержания он оказал сопротив-

Таблица 1[а]
Случаи уголовного давления на представителей профессиональных групп в России в 2017–2019 гг., за которыми последовали коллективные действия профессионалов

Кейс	Время	Профессиональная группа	Характер обвинений	Описание результата
Дело журналиста Ивана Голунова[б]	Июнь 2019 г.	Журналисты	Обвинение в хранении наркотиков	[Успешно] Уголовное дело прекращено
Дело актера Павла Устинова[в]	Август–Сентябрь 2019 г.	Актеры и деятели искусства	Обвинение в применении насилия к полицейскому во время задержания	[Условно успешно] Приговор заменен на условный
Дело Алексея Меняйло[г]	Июль–Сентябрь 2019 г.	Священники и актеры	Обвинение в участии в «массовых беспорядках»	[Успешно] Судебное дело прекращено
Дело предпринимателя Майкла Калви[д]	Февраль 2019 г. — н.в.	Предприниматели	Обвинение в мошенничестве	[Ограниченный результат] После 2 месяцев в СИЗО в апреле 2019 u. отпущен под домашний арест, по состоянию на июль 2020 г. остается под арестом.
Дело адвоката Михаила Беньяша[е]	Сентябрь 2018 – октябрь 2019 г.	Адвокаты	Обвинение в применении насилия к полицейскому во время задержания	[Условно успешно] Суд назначил штраф в 30 тыс. рублей
Дело врача Ирины Мисюриной[ж]	2015 — апрель 2018 г.	Врачи	2 года лишения свободы за оказание услуг, повлекшее за собой смерть человека	[Успешно] Отмена приговора
Дело рэпера Хаски[з]	Ноябрь 2018 г.	Музыканты	Административный арест, сорванные концерты	[Успешно] Отмена административного ареста
Дело режиссера Кирилла Серебренникова[и] (дело Седьмой Студии)	2017 — июнь 2020 г.	Актеры и деятели искусства	Обвинение в мошенничестве	[Ограниченный результат] В июне 2020 г. вынесен приговор: условные сроки для обвиняемых и требование вернуть 129 млн руб. в бюджет

[а] Первое описание спектра кейсов коллективных действий см. в публикации: Яковлев А., Казун А. От чего зависит эффект протестов по «громким» делам. // РБК. Газета № 161 (3116) (1610). https://www.rbc.ru/newspaper/2019/10/16/5da58aa79a7947a5c8bba66d.

[1] См. подборку материалов на сайте Коммерсант. https://www.kommersant.ru/theme/3212.

[2] Актеру Устинову заменили приговор и дали год условно. // РБК. 2019. 30 сент. https://www.rbc.ru/politics/30/09/2019/5d9189bb9a79477a5872ed99.

[3] Суд освободил Алексея Миняйло. Его дело закрыто // Русская служба BBC. 2019. 26 сент. https://www.bbc.com/russian/news-49833271.

[4] Титов попросит Следственный комитет выпустить Калви из-под ареста // РБК. 2019. 8 апреля. https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5cab50489a7947d6b857805b#ws; Суд отказался отпустить Майкла Калви из-под домашнего ареста // РБК. 23 июня 2020. https://www.rbc.ru/finances/23/06/2020/5ef1d8c19a7947309151f38e.

[5] Адвоката Беньяша признали виновным в применении насилия к полицейским // РБК. 2019. 11 окт. https://kuban.rbc.ru/krasnodar/11/10/2019/5da06d8c9a7947ac4fdef5d7.

[6] Врач Мисюрина впервые после приговора прокомментировала свое дело // РБК. 2018. 30 янв. https://www.rbc.ru/society/30/01/2018/5a70763d9a79473c86740c0d; Дело врача: почему оправдали Мисюрину. Газета.ру. 16 апреля 2018. https://www.gazeta.ru/social/2018/04/16/11719159.shtml.

[7] *Зотова Н.* «Просто накопилось». Как прошел концерт в поддержку рэпера Хаски // Русская служба BBC. 27 ноября 2018. https://www.bbc.com/russian/features-46353275.

[8] См. подборку материалов на сайте газеты Коммерсант. https://www.kommersant.ru/theme/2094.

Источник: составлено авторами исследования на основе анализа СМИ.

ление и вывихнул плечо омоновцу. При этом в сети было доступно видео, показывающее, что Павел просто стоял около метро, не участвовал в протесте, а также не оказывал сопротивления при задержании. 16 сентября 2019 г. Тверской суд Москвы приговорил Павла Устинова к 3,5 годам колонии общего режима. А уже 18 сентября более сотни человек приняли участие в одиночных пикетах возле администрации Президента в его поддержку. В поддержку Устинова выступили и известные актеры[5]. Дело получило общественный резонанс, сходный с делом Голунова. 30 сентября суд изменил приговор на условный[6]. Это дело никак не затрагивало возможности актеров по ведению своей профессиональной деятельности, однако необоснованный характер обвинений побудил их проявить «цеховую солидарность». Параллельно с историей Павла Устинова разворачивалось обсуждение дела Алексея Миняйло, задержанного 27 июля и обвинённого в участии в «массовых беспорядках». За него, а также за других фигурантов «Московского дела» поручились известные актёры[7], а также священники и представители других профессиональных групп[8]. 26 сентября суд отпустил Миняйло из-под ареста, затем его дело было прекращено.

Различие между первой и второй группой дел демонстрирует возможную логику качественной трансформации коллективных действий: от защиты собственных «цеховых» интересов к защите основных прав и свобод представителя своей профессии. С учётом небольшого числа подобных прецедентов можно сделать вывод, что такой качественной трансформации пока не произошло. Одновременно с этим анализ описанных выше кейсов позволяет поставить вопрос о роли различных профессиональных групп в общественной мобилизации, а именно: какие из них могут повлиять на отношение граждан к массовым акциям и чем объясняется их влияние?

По всей видимости важным фактором является доступ профессиональной группы к каналам коммуникации с обществом — прямой (как у журналистов) либо опосредованный через узнаваемость и известность (как у актёров, музыкантов и деятелей искусства). Другой возможный фактор — прямой и регулярный контакт членов профессии с гражданами. К этой группе относятся врачи и священники. Вместе с тем, есть группы, которые не имеют ни того, ни другого ресурса — например, адвокаты и предприниматели. Но важно отметить, у этих сообществ есть другое преимущество: большие и влиятельные организации — такие, как Федеральная палата адвокатов [*Казун, Яковлев*, 2014] или бизнес-ассоциации [*Яковлев, Зудин, Голикова, Говорун, Астафьева, Гарифуллина,* 2010]. Однако, как мы знаем из зарубежного опыта (в частности, на примере юридического сообщества в Тунисе [*Gobe, Salaymeh,* 2016]), потенциал коллективных действий у таких объединений раскрывается лишь тогда, когда они действуют не только в интересах своих членов, но предлагают широкую общественную повестку, чего российские адвокаты пока не сделали (см.[*Kazun, Yakovlev*, 2019]).

Очевидно, что влияние выделенных выше факторов может проявляться по-разному, и не всегда механизм такого влияния будет очевиден для внешнего наблюдателя, не погруженного в деятельность соответствующих профессиональных сообществ. Тем не менее можно предположить, что общим результатом действия этих факторов будет больший или меньший уровень доверия к разным профессиональным группам со стороны обычных граждан. И именно общественное доверие к представителям конкретных профессий способно объяснять эффективность профессиональной мобилизации.

---

[5] https://www.rbc.ru/newspaper/2019/09/18/5d810a419a7947623b5d9a6c

[6] https://www.rbc.ru/politics/30/09/2019/5d9189bb9a79477a5872ed99.

[7] https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5d8cb4379a7947606e954906.

[8] https://www.rbc.ru/newspaper/2019/09/30/5d8dd2ca9a79475e9a4e6856.

Методология исследования

Для оценки значимости факторов, которые могли влиять на эффективность профессиональной мобилизации, использовались результаты специального опроса, проведенного в рамках ежемесячного «омнибуса» Левада-Центра*. Объем выборки обследования составлял 1602 респондента. Выборка была репрезентативна для населения России в возрасте от 18 лет и старше. Исследование проводилось в 137 точках опроса, в том числе в 97 городских населенных пунктах и 40 сельских районах[9]. Опрос проходил в формате очного интервью, точность результатов проверялась с помощью независимого телефонного контроля.

Анкета включала две составляющие: стандартную опросную часть и экспериментальную часть (см. формулировки вопросов и распределение полученных ответов в группировках по полу, возрасту и образованию в Приложении). В первой части мы спрашивали о том, был ли у респондента опыт участия в каких-либо общественных акциях на уровне города или села, направленных на решение местных проблем, а также о том, какого рода инициативы в целом он был бы готов лично поддерживать. Кроме того, респондентов просили выбрать из списка те профессиональные группы, которым они в целом доверяют. В силу ограниченного размера выборки мы не могли выделить много экспериментальных групп для оценки эффектов по всем интересующим нас профессиям. Но вопрос о доверии к профессиональным группам дал нам возможность предположить, какой эффект могло бы иметь упоминание той или иной профессии при условии, что она получает сходный уровень доверия.

Методология опросных экспериментов построена на том, что формулировка вопроса может оказывать влияние на ответы респондента [*Мягков, Журавлева,* 2010]. В таких исследованиях выборка делится на две и более групп, контрольной группе предлагается обычная формулировка вопроса, в то время как экспериментальным группам вопрос предлагается в измененной версии. Например, в начале 2000-х гг. ссылка на В.В. Жириновского в вопросе о необходимости вмешательства России в конфликт Ирака и США сильно снижала степень согласия с этим решением [*Мягков*, 2001]. Т. Фрай показал, что оценки менеджерами российских фирм вероятности пересмотра результатов приватизации значимо зависели от того, как характеризовался вклад новых собственников в развитие предприятия [*Frye*, 2006]. Упоминание В.В. Путина в вопросе о том, как изменился инвестиционный климат, оказывало влияние на оценки респондентов, причём различное для предприятий разных размеров [*Яковлев, Левина, Казун*, 2015].

Экспериментальная часть была отделена от первой части другими вопросами «Омнибуса», чтобы ответы респондентов на вопросы о доверии к различным профессиональным группам не влияли на результаты эксперимента. В рамках экспериментальной части опроса выборка случайным образом делилась на четыре равные группы. Респондентам из контрольной группы предлагалось следующее описание ситуации: «*В последние полтора года в различных регионах России проходили массовые общественные акции за соблюдение прав граждан*». Затем их просили по семибалльной шкале оценить свое отношение к подобным акциям и готовность в будущем лично принимать участие в подобных акциях. В экспериментальных группах в преамбулу добавляли фразы «*В ряде таких акций активно участвовали… группы врачей // … группы актёров и деятелей искусства // … группы священников Русской православной церкви*». Далее проводилось сравнение ответов респондентов из экспериментальных групп с ответами, полученными в контрольной группе. Это позволяло увидеть, в какой мере упоминание об участии конкретной профессиональной группы в протестах влияет на отношение респондентов к протестам и их собственную готовность участвовать в них.

*** «Левада-Центр» (Аналитический центр Юрия Левады) был включен Минюстом РФ в реестр НКО-«иностранных агентов» 5.09.2016.**

Мы выбрали для опросного эксперимента профессии врачей и священников, поскольку они, как было сказано выше, имеют частые и регулярные контакты с населением. При этом, если группа священников имеет контакты со специфической частью населения (верующими прихожанами), то врачи в целом контактируют со всем населением (с вероятным смещением в пользу женщин с детьми и пожилых людей, так как возраст значимо связан с пользованием медицинскими услугами). Группа же актёров и деятелей искусства не имеет прямых контактов с населением, но обладает возможностью конвертировать свою узнаваемость и известность в общественное внимание.

Результаты исследования

Ниже представлены результаты нашего исследования в следующей логике. Сначала мы опишем отношение граждан к общественным акциям в целом, затем представим результаты эксперимента о влиянии упоминания разных профессиональных групп на отношение граждан к акциям.

Отношение к общественным акциям за защиту прав граждан

В контрольной группе 25% респондентов сказали об абсолютной поддержке (7 из 7 баллов) общественных акций за соблюдение прав граждан, ещё 22% выбрали 5–6 баллов из 7. Абсолютно не поддерживают общественные акции 21% респондентов, ещё 14% выбрали 2–3 балла из 7. Нейтральный вариант (4 из 7) назвали 18%. В целом такой уровень одобрения протестов можно считать весьма высоким.

Мужчины поддерживали общественные акции в защиту прав человека несколько сильнее, чем женщины (Приложение, табл. 4). Молодые люди (18–35 лет) были более склонны выбирать нейтральные варианты ответа (40% выбрали 4 или 5 баллов), в то время как старшее поколение (56 и более лет) выбирало более полярные варианты: 25% абсолютно не поддерживают акции в защиту прав человека (1 из 7 баллов), а 27% абсолютно их поддерживают (7 из 7). Жители малых городов (население менее 100 тыс. человек) сильнее выступают в поддержку общественных акций, чем жители средних и крупных городов.

Однако одобрение общественных акций не означает готовность в них участвовать. Однозначно готов участвовать в таких акциях каждый десятый житель России, ещё 14% выбрали 5–6 баллов из 7. При этом почти половина респондентов (47%) однозначно не готовы сами участвовать в акциях (1 балл из 7). Однако даже тот факт, что чуть менее четверти населения страны потенциально готовы принимать участие в общественных акциях, с учетом масштаба страны, говорит о высоком потенциале для протестной мобилизации.

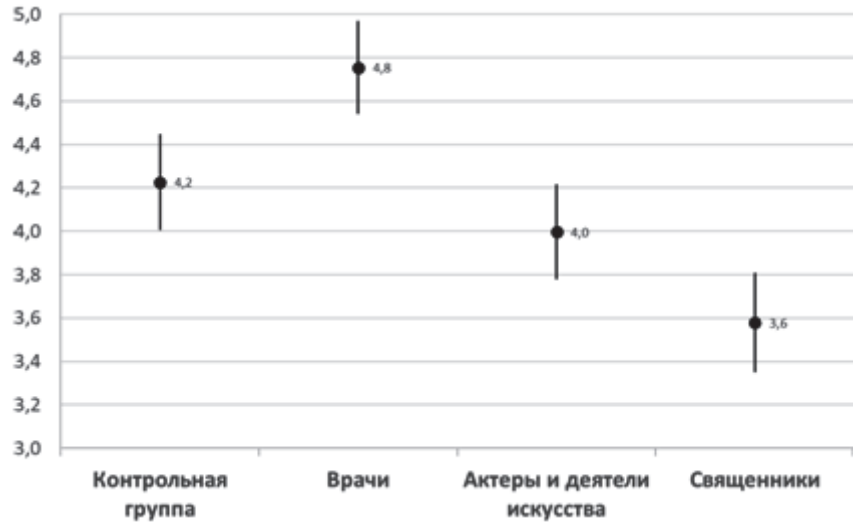
Результаты эксперимента

Проведенный опросный эксперимент показал, что упоминание врачей повышает поддержку общественных акций: если в контрольной группе о такой поддержке (от 5 до 7 баллов из 7) заявили 47% респондентов, то в экспериментальной группе с упоминанием врачей — уже 59%. Наиболее сильный эффект упоминание врачей имеет среди женщин: если в контрольной группе женщины в среднем слабее, чем мужчины, поддерживали акции в защиту прав человека (4,12 против 4,33), то в группе, где в вопросе о публичных акциях были упомянуты врачи, их уровень поддержки резко возрос и даже превысил поддержку в группе мужчин (4,89 против 4,59).

Упоминание актеров и деятелей искусства, напротив, приводит к легкому снижению доли позитивных ответов (до 41%), а упоминание священников РПЦ — к заметному снижению до 35%. Сравнение средних (рис. 1) показывает, что позитивный эффект упоминания врачей и негативный эффект упоминания священников являются статистически значимыми.

Однако для второго вопроса о готовности лично принимать участие в общественных акциях (рис. 2) эффект от упоминания различных профессиональных групп оказался слабым и статистически не значимым, хотя и имеющим то же направление (рост доли заявивших о готовности (5–7 баллов) с 23,7 до 25,1% для врачей и снижение для священников до 17,2%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что упоминание профессиональных сообществ влияет на отношение граждан к общественным акциям, но не на личную готовность принять участие в них. Впрочем, позитивное отношение к общественным акциям может быть необходимым промежуточным шагом для формирования личной готовности участвовать в подобной деятельности, для которой требуется время и сочетание с другими важными факторами.



Примечание: здесь и далее черной точкой обозначен средний уровень поддержки общественных акций в контрольной и экспериментальной группах, черной линией обозначен доверительный интервал (на 95% уровне значимости) для средней оценки (если доверительные интервалы в двух группах не накладываются друг на друга, то различия статистически значимы).

Рис. 1. **Средний уровень поддержки общественных акций в защиту прав человека (с доверительными интервалами) в контрольной и трех экспериментальных группах**

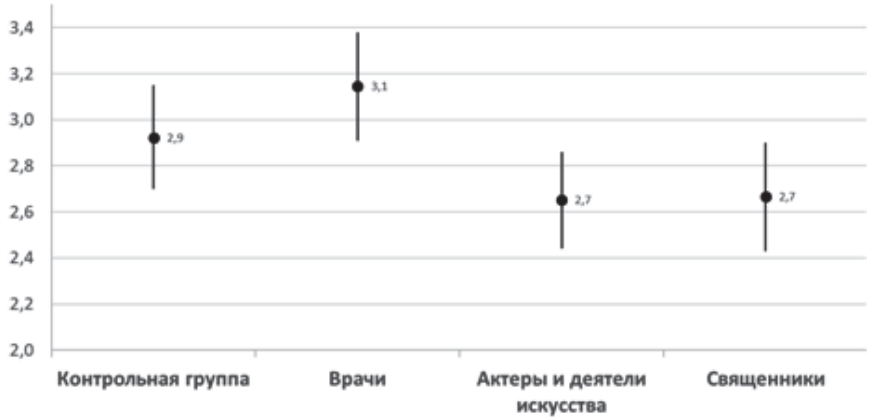


Рис. 2. **Средний уровень готовности лично принимать участие в общественных акциях в защиту прав человека (с доверительными интервалами) в контрольной и трех экспериментальных группах**

Таким образом, можно сделать вывод о том, что упоминание профессиональных сообществ влияет на отношение граждан к общественным акциям, но не на личную готовность принять участие в них. Впрочем, позитивное отношение к общественным акциям может быть необходимым промежуточным шагом для формирования личной готовности участвовать в подобной деятельности, для которой требуется время и сочетание с другими важными факторами.

Какое значение имеет личный опыт участия в коллективных действиях?

Для понимания и интерпретации результатов эксперимента важное значение имеет отношение респондентов к различным инициативам и опыт участия в них. Из табл. 2 Приложения видно, что 71% респондентов за два года не имели опыта участия в коллективных действиях с соседями или коллегами на уровне района или города, 13% участвовали в чем-то подобном лишь однажды и 16% сказали, что за последние два года несколько раз участвовали в подобных инициативах.

В другом вопросе (Приложение, табл. 3) мы попросили выбрать до трёх инициатив (из предложенных восьми), в которых респонденты сами были бы готовы принять участие. Чуть менее трети респондентов (31%) указали на то, что не готовы участвовать ни в чем. Поскольку предлагалось выбрать из данных инициатив не более трех вариантов, можно увидеть определенные приоритеты. Помимо единственной находящей поддержку позитивной инициативы на локальном уровне (субботники — 36%) активную часть жителей России волнуют скорее общероссийские вопросы, связанные с «негативными» стимулами: пенсионная реформа — 21%, экология — 18, права человека — 16%. Остальные инициативы получают существенно меньше поддержки. При этом обозначенные выше вопросы по-разному затрагивают разные социально-демографические группы. Пенсионная реформа волнует людей среднего возраста, экологические инициативы находят более высокую поддержку у женщин, права человека больше волнуют молодых людей. Кроме того, для крупных городов (500 тыс. населения и более), в которых реально проходили протестные акции, уровень поддержки всех перечисленных общественных инициатив оказался ниже, чем в средних и малых городах.

При этом личный опыт участия респондентов в общественных инициативах на уровне района или города значимо связан с готовностью участвовать в каких-либо иных инициативах. Например, в общественной акции против проведения пенсионной реформы готовы принять участие примерно треть из тех, кто в предшествующие два года имел опыт совместных действий, и лишь каждый шестой в группе без такого опыта. Участвовать в акциях, направленных на защиту прав человека, готовы примерно четвертая часть тех, кто ранее участвовал в чем-либо, против 14% в группе, которая ранее ни в чем не участвовала.

Отметим, что в целом люди склонны переоценивать свою готовность принимать участие в общественных акциях, потому реальные показатели общественной активности могут быть несколько меньше. Однако на результаты эксперимента данное обстоятельство влиять не должно, поскольку изначальная склонность к преувеличению своего участия в коллективных действиях должна быть одинакова в контрольной и экспериментальной группах.

Роль доверия к различным профессиональным сообществам

Дополнительное объяснение полученных результатов может дать вопрос о доверии жителей России к различным профессиональным сообществам. Как показано на рис. 3, почти половина респондентов не доверяет никому или затрудняется сказать, кому доверяет (47% в сумме). Наибольшим доверием пользуются учителя (25%) и врачи (24%), а священники находятся на третьем месте (14%). О доверии остальным профессиональным группам говорят от 3 до 7% респондентов. Хотя группа врачей и оказалась в лидерах (24%), всё равно этот показатель нельзя назвать высоким, что однозначно снижает потенциал для протестной мобилизации. Иными словами, если доверие к врачам в обществе повысится, то найденные в нашем исследовании эффекты станут более заметными.

Более детальный анализ показывает, что именно уровень доверия к профессиональной группе может объяснить эффект, который её участие в общественной акции оказывает на уровень поддержи этой акции населением (впрочем, точно о причинно-следственной связи мы судить здесь не можем). При разделении выборки на более дробные подгруппы позитивный эффект от упоминания врачей остается значим только для группы, доверяющей врачам. Негативный эффект упоминания священников сохраняется только в той подгруппе, которая не упомянула о доверии к священникам (рис. 4). Для группы, доверяющей священникам, их упоминание в вопросе, напротив, связано с более позитивным отношением к общественным акциям, но данный эффект статистически не значим в силу малого размера этой группы.

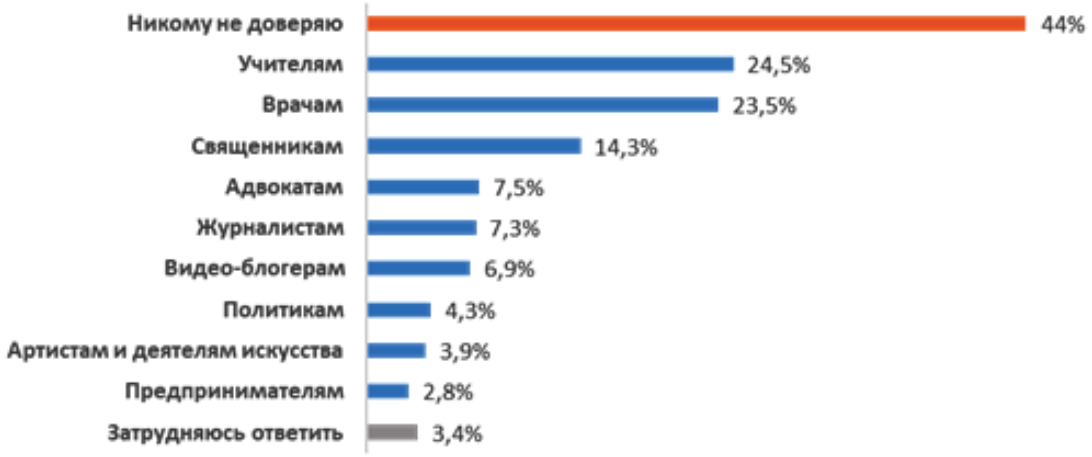


Рис. 3. **Уровень доверия населения России к различным профессиональным группам (респонденты могли выбирать любое количество вариантов ответа)**

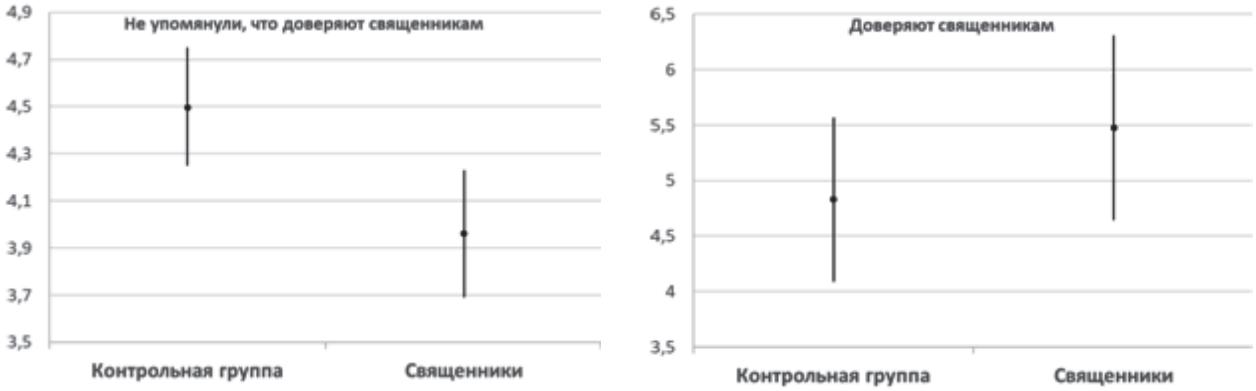


Рис. 4. **Средний уровень поддержки общественных акций в защиту прав человека (с доверительными интервалами) в контрольной группе и группе с упоминанием священников с разделением на две подвыборки с разным уровнем доверия**

Результаты эксперимента для вопроса с упоминанием священников очень хорошо иллюстрируют то, что потенциал той или иной профессиональной группы по общественной мобилизации опосредован уровнем доверия к ней граждан. Мы видим, что в целом священники пользуются немалым доверием в обществе на фоне многих других профессий (рис. 2), проигрывая только врачам и учителям. Однако при этом немалая часть общества относится к священникам без доверия — из-за этого на общей выборке эффект от их упоминания оказывается негативным. Этот эффект не работает для той части населения, которая священникам доверяет, более того, если бы эта группа была лучше представлена в нашей выборке, эффект мог бы быть значимо положительным.

Какова роль профессиональных сообществ в социальных протестах

В 2019 г. новым явлением социально-политической жизни стали публичные выступления, организованные при активном участии целого ряда профессиональных групп — предприниматели (через РСПП) в деле Калви и его партнеров, журналисты в деле Голунова, адвокаты в деле Беньяша, актеры в деле Устинова, священники в делах по протестам против выборов в Мосгордуму. Большинство этих акций проходили в Москве, при этом соответствующие профессиональные группы, как правило, имели доступ к медиа-ресурсам. Все это говорит о возросшей готовности профессиональных групп к «мобилизации» в защиту своих членов. Вместе с тем результаты этих протестных акций были весьма различны. Это дало нам основание предположить, что реакция власти на такие публичные коллективные действия может зависеть от степени влияния и поддержки соответствующих профессиональных групп в обществе.

Проведённый опросный эксперимент показал, что вопреки возможным ожиданиям упоминание в формулировке вопроса артистов и деятелей искусства (а их ведущие представители имеют широкую личную известность) не вызывало роста поддержки публичных акций. Упоминание же священников даже приводило к снижению такой поддержки (правда, лишь среди тех, кто не указал священников в качестве группы, которой он доверяет). Напротив, упоминание об участии в таких акциях врачей приводило к существенному повышению их поддержки. Этот эффект может объясняться заметными различиями в уровне доверия, которым пользуются данные профессиональные группы. В частности, если артистам и деятелям искусства доверяет всего 4% респондентов, то для врачей этот показатель составляет 24% (или почти половину от тех, кто доверяет кому-либо вообще). Другой профессиональной группой, пользующейся достаточно высоким доверием, являются учителя. И они могут иметь большой нераскрытый потенциал для привлечения внимания к важным для них общественным вопросам.

В этой связи стоит обратить внимание на то, что в 2018–2019 гг. врачи неоднократно участвовали в коллективных действиях (защита гематолога Елены Мисюриной, выступления против увольнений из онкоцентра имени Николая Блохина и др.), но эти акции в основном касались защиты самих врачей и не были связаны с какой-либо политической повесткой. Вместе с тем, в обществе ещё до коронавируса сложился заметный запрос на темы, касающиеся состояния здравоохранения и лежащие на пересечении с профессиональными интересами медиков. Один из наглядных примеров — фильм Юрия Дудя об эпидемии ВИЧ в России[10], который вызвал широкий общественный резонанс, включая многократный рост числа поисковых запросов в интернет по этой теме и значимый рост числа желающих сдать анализ на ВИЧ[11].

Пандемия коронавируса, безусловно, поставила профессию врача на первое место по общественной значимости, а население на личном опыте могло столкнуться с острыми проблемами российского здравоохранения, которых было немало и до того [*Vertakova, Vlasova*, 2014]. На этом фоне результаты нашего исследования позволяют предположить, что какие-либо новые коллективные действия медиков в защиту своих прав могут найти сочувствие и поддержку широких масс.

На период карантина, борьбы с пандемией коронавируса и ее последствиями повестка для общественных акций населения оказалась поставленной на паузу. Однако одновременно с этим кризис обнажил многие социально-экономические проблемы и уси-

---

[10] ВИЧ в России / HIV in Russia. [https://www.youtube.com/watch?v=GTRAEpllGZo]. На 27 августа ролик посмотрели 18,4 млн раз.

[11] Фильм Дудя спровоцировал рост спроса на тесты на ВИЧ. // Ведомости. 2020. 17 февр. https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2020/02/17/823253-film-dudya

лил напряжение в обществе. Но если раньше проблемы медицинского сообщества были актуальны преимущественно для самих врачей, то сейчас проблемы здравоохранения обрели силу национального значения. Нельзя забывать и о том, что другие профессиональные группы, которые ранее участвовали в общественных акциях, в этот кризис столкнулись со своими проблемами. Предприниматели оказались в тяжелой финансовой ситуации, учителя были вынуждены перейти в онлайн-формат, священники столкнулись с нежеланием ряда приходов и храмов останавливать работу во время карантина, массовыми заболеваниями верующих, невозможностью проведения обрядов.

Можно ожидать, что с ослаблением карантинных мер общественные акции в защиту прав человека и акции по другим значимым для населения вопросам снова возникнут на повестке дня. Подтверждением сказанному могут служить столь разные факты, как выступления бывшего схиигумена Сергия (Романова) и его сторонников в Свердловской области против ограничений на проведение религиозных служб[12] или акции журналистов в поддержку бывшего специального корреспондента газеты «Коммерсантъ» Ивана Сафронова, арестованного по обвинению в государственной измене[13].

Наше исследование говорит о том, что профессиональная мобилизация скорее всего станет важным фактором таких протестных акций. При этом будет возрастать роль профессиональных организаций и профессиональных элит, от действий которых будет зависеть смещение фокуса коллективных действий с защиты отдельных представителей своей профессии на общие требования обеспечения гражданских прав, а также конструктивный или деструктивный характер общественных акций. Всё это будет способствовать подвижкам внутри порядков ограниченного доступа и может стать одним из факторов, вынуждающих к их трансформации.

---

[12] Что происходит в «захваченном» скандальным схиигуменом Сергием монастыре. 18.06.2020. https://ria.ru/20200618/1573089905.html.

[13] Журналиста Ивана Сафронова заподозрили в госизмене. 08.07.2020. https://www.rbc.ru/society/08/07/2020/5f0446149a79476d62ce6a23

Приложение

Распределение ответов по основным вопросам, %

Таблица 1

Скажите, пожалуйста, каким из перечисленных профессиональных групп Вы в целом доверяете? (выбрать все подходящие варианты ответа)*

	Всего	Пол		Возраст			Образование			Размер населенного пункта (тыс. чел.)		
		муж.	жен.	18–35	36–55	56+	нач.	сред.	высш.	>500	100–500	<100
Никому не доверяю	44	45	44	44	43	46	41	44	47	43	45	44
Учителям	25	23	25	22	25	25	30	24	20	25	25	24
Врачам	24	22	25	21	24	25	27	22	21	30	22	20
Священникам	14	11	17	18	13	13	8	15	20	15	12	15
Видео-блогерам	7	9	5	6	8	7	13	6	3	6	10	6
Журналистам	7	9	6	6	8	7	5	8	9	8	6	7
Адвокатам	7	6	9	6	8	9	10	8	4	9	10	6
Политикам	4	4	5	3	5	4	4	4	5	5	4	4
Артистам и деятелям искусства	4	3	4	4	4	3	5	5	2	5	4	3
Предпринимателям	3	3	3	2	3	4	3	4	1	3	5	2
Затрудняюсь ответить	3	4	3	5	3	3	3	4	3	3	4	3

* Варианты ответа предлагались в случайном порядке.

Таблица 2

Скажите, пожалуйста, за последние два года был ли у Вас опыт участия совместно с соседями или коллегами в субботниках, сборе подписей под петициями, демонстрациях или других общественных акциях, направленных на решение проблем Вашего района и города/села?

	Всего	Пол		Возраст			Образование			Размер населенного пункта (тыс. чел.)		
		муж.	жен.	18–35	36–55	56+	нач.	сред.	высш.	>500	100–500	<100
Да, был единичный случай	13	11	14	8	12	18	13	14	11	16	12	11
Не было такого	71	76	68	75	73	65	71	69	74	71	73	71
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблица 3

Скажите, пожалуйста, в каких из перечисленных инициатив Вы скорее всего приняли бы личное участие? [Выбрать не более 3 вариантов ответа]

Общественная акция…	Всего	Пол		Возраст			Образование			Размер населенного пункта (тыс. чел.)		
		муж.	жен.	18–35	36–55	56+	нач.	сред.	высш.	>500	100–500	<100
… в защиту прав человека в России	16	17	15	15	16	16	21	17	10	12	21	16
… против загрязнения окружающей среды со стороны предприятия в вашем районе	18	14	20	16	19	17	19	17	16	14	19	19
Благотворительная программа помощи пострадавшим от стихийного бедствия в другом регионе России	13	11	14	12	12	16	16	12	12	11	14	14
Субботник с соседями по уборке территории	36	34	38	38	33	39	33	38	38	31	41	38
… против проведения пенсионной реформы	21	20	21	18	22	21	19	24	19	17	21	23
инициатива о создании краевого музея или новой библиотеки в вашем районе	3	3	2	3	2	4	2	3	2	2	3	3
… в поддержку создания доступной среды для людей с ограниченными возможностями	8	7	9	8	8	9	12	7	6	7	12	7
Ни в чем из перечисленного	31	33	28	31	32	28	29	30	34	39	26	27

* Варианты ответа предлагались в случайном порядке.

Распределение ответов по экспериментальным вопросам

Таблица 4

В последние полтора года в различных регионах России проходили массовые общественные акции за соблюдение прав граждан. Оцените Ваше отношение к подобным общественным акциям по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 — абсолютно не поддерживаю, а 7— абсолютно поддерживаю

Распределение ответов в контрольной группе												
	Всего	Пол		Возраст			Образование			Размер населенного пункта (тыс. чел.)		
		муж.	жен.	18–35	36–55	56+	нач.	сред.	высш.	>500	100–500	<100
1	21	19	24	18	21	25	18	22	22	22	20	21
2	5	6	5	5	5	7	4	5	6	5	6	5
3	9	10	8	8	8	11	13	10	3	8	14	8
4	18	19	17	21	16	15	21	17	15	18	19	17
5	15	13	17	19	16	10	12	14	20	17	19	13
6	7	6	8	7	6	7	4	6	11	10	5	6
7	25	28	22	22	28	27	27	26	23	21	19	31
Сумма	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Распределение средних оценок в контрольной и экспериментальной группах (баллов, 1–7)												
Контрольная группа	4,23	4,33	4,12	4,29	4,30	4,04	4,27	4,18	4,26	4,15	3,98	4,36
Упомянуты врачи	4,75	4,59	4,89	4,68	4,87	4,66	4,67	4,90	4,62	4,69	4,50	4,88
Упомянуты артисты и деятели искусства	4,00	4,05	3,96	4,21	3,90	3,92	3,77	4,03	4,12	4,07	4,11	3,89
Упомянуты священники	3,58	3,67	3,50	3,60	3,58	3,56	3,57	3,47	3,75	3,39	3,65	3,68

Таблица 5

Оцените Вашу готовность в будущем лично принимать участие в подобных акциях по шкале от 1 до 7 баллов, где 1 — однозначно не готов участвовать, а 7 — однозначно готов участвовать

Распределение ответов в контрольной группе												
	Всего	Пол		Возраст			Образование			Размер населенного пункта (тыс. чел.)		
		муж.	жен.	18–35	36–55	56+	нач.	сред.	высш.	>500	100–500	<100
1	47	41	53	34	55	55	43	54	41	50	54	44
2	10	7	12	15	7	7	10	8	13	10	13	9
3	9	12	7	9	8	10	11	4	15	12	8	7
4	10	11	10	12	9	9	12	12	6	8	14	10
5	11	14	8	15	13	4	13	8	13	11	4	14
6	3	3	3	3	2	4	3	5	1	3	0	4
7	10	12	7	12	7	11	8	10	11	7	8	13
Сумма	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Распределение средних оценок в контрольной и экспериментальной группах (баллов, 1–7)												
Контрольная группа	2,75	3,05	2,47	3,17	2,51	2,53	2,81	2,66	2,82	2,57	2,31	3,03
Упомянуты врачи	2,89	2,92	2,86	3,18	3,06	2,33	2,83	3,05	2,71	2,57	2,89	3,09
Упомянуты артисты и деятели искусства	2,51	2,72	2,35	3,00	2,45	2,18	2,22	2,57	2,65	2,32	2,85	2,50
Упомянуты священники	2,37	2,61	2,17	2,41	2,78	1,91	2,72	2,09	2,48	2,29	2,32	2,45

ЛИТЕРАТУРА

Васильев С.А. (2020). Взаимодействие элит и эволюция распределения рент в Бразилии // Общественные науки и современность. №. 2. С. 80–93.

Волков В.В. (2014). Влияние социального статуса подсудимого на решение суда // Журнал социологии и социальной антропологии. Т. XVII. № 4. С. 62–85.

Казун А.П., Яковлев А.А. (2014). Российские адвокаты: становление профессионального сообщества в несовершенной институциональной среде // Общественные науки и современность. №. 6. С. 39–56.

Казун А.П. (2020). Защита российских промышленных компаний от силового давления на бизнес: Эффективность судебного механизма // Вопросы экономики. № 3. С. 84–97.

Мягков А.Ю., Журавлева С.Л. (2010). О достоверности ответов респондентов в телефонном интервью (Экспериментальное тестирование ряда приемов) // Социологические исследования. № 10. С. 81–93.

Мягков А.Ю. (2001). Влияние известных политических имен в формулировке вопроса на результаты социологического исследования // Социологические исследования. № 3. С. 94–104.

Яковлев А.А. (2020). Поиск институциональных решений через призму истории // Общественные науки и современность. №. 2. С. 57–63.

Яковлев А.А., Зудин А.Ю., Голикова В.В., Говорун А.В., Астафьева Е.В., Гарифуллина Г.А. (2010). Бизнес-ассоциации в России: Внутренняя структура, эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики. М.: Московский общественный научный фонд.

Яковлев А.А., Казун А.П., Ситкевич Д.А. (2016). Профессиональные организации как драйверы социальных изменений в развивающихся странах // Журнал институциональных исследований. Т. 8. № 3. С. 47–71.

Яковлев А.А., Левина И.А., Казун А.Д. (2015). Для каких фирм улучшился деловой климат в 2012–2014 гг.? // Вопросы государственного и муниципального управления. № 3. С. 35–60.

Abbott A. (1988). The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor. Chicago: University of Chicago Press.

Ahmed Z.S., Stephan M. J. (2010). Fighting for the Rule of Law: Civil Resistance and the Lawyers' Movement in Pakistan // Democratization. Vol. 17. No. 3. Pp. 492–513.

Arrington C. L. (2014). Leprosy, Legal Mobilization, and the Public Sphere in Japan and South Korea // Law & Society Review. Vol. 48. No. 3. Pp. 563–593.

Beckett K., Hoffman B. (2005). Challenging Medicine: Law, Resistance, and the Cultural Politics of Childbirth // Law & Society Review. Vol. 39. No. 1. Pp. 125–170.

Boutcher S. (2013). Lawyering for Social Change: Pro Bono Publico, Cause Lawyering, and the Social Movement Society // Mobilization: An International Quarterly. Vol. 18. No. 2. Pp. 179–196.

Chenoweth E., Stephan M. J. (2011). Why Civil Resistance Works: The Strategic Logic of Nonviolent Conflict. New York: Columbia University Press.

Freidson E. (1988). Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge. Chicago: University of Chicago Press.

Frye T. (2006). Original Sin, Good Works, and Property Rights in Russia // World Politics. Vol. 58. No. 4. Pp. 479–504.

Gobe E., Salaymeh L. (2016) Tunisia's 'Revolutionary' Lawyers: From Professional Autonomy to Political Mobilization // Law & Social Inquiry. Vol. 41. Issue 2. Pp. 311–345.

Gould J. (2006). Strong Bar, Weak State? Lawyers, Liberalism and State Formation in Zambia // Development and Change. Vol. 37. No. 4. Pp. 921–941.

Kawar L. (2011). Legal Mobilization on the Terrain of the State: Creating a Field of Immigrant Rights Lawyering in France and the United States // Law & Social Inquiry. Vol. 36. No. 2. Pp. 354–387.

Kazun A. (2015). Violent Corporate Raiding in Russia: Preconditions and Protective Factors // Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization. Vol. 23. No. 4. Pp. 459–484.

Kazun A.. Yakovlev A.(2019). Legal Mobilization in Russia: How Organizations of Lawyers Can Support Social Changes // Crime, Law and Social Change. Vol. 72. No. 3. Pp. 303–325.

Keefe R. H., Lane S. D., Swarts H. J. (2006). From the Bottom Up: Tracing the Impact of Four Health-Based Social Movements on Health and Social Policies // Journal of Health & Social Policy, Vol. 21. No. 3. Pp. 55–69.

Marques I., Levina I., KazunA., Yakovlev A. (2020). Calling the Cavalry: Firm-Level Investment in the Face of Decentralized Expropriation // Journal of Institutional Economics. Cambridge University Press. Vol. 16. Issue 4. Pp. 503–518.

Marques I., Nazrullaeva E., Yakovlev A. (2016). Substituting Distribution for Growth: The Political Logic of Intergovernmental Transfers in the Russian Federation // Economics & Politics. Vol. 28. No. 1. Pp. 23–54.

Morse J. (2019). Legal Mobilization in Medicine: Nurses, Rape Kits, and the Emergence of Forensic Nursing in the United States since the 1970s // Social Science & Medicine. Vol. 222. Pp. 323–334.

North D. C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.

Reckendrees A. (2015). Weimar Germany: The First Open Access Order That Failed? // Constitutional Political Economy. Vol. 26. No. 1. Pp. 38–60.

Rochlitz M. (2014). Corporate Raiding and the Role of the State in Russia // Post-Soviet Affairs. Vol. 30. No. 2–3. Pp. 89–114.

Sharafutdinova G., Turovsky R. (2017). The Politics of Federal Transfers in Putin's Russia: Regional Competition, Lobbying, and Federal Priorities // Post-Soviet Affairs. Vol. 33. No. 2. Pp. 161–175.

Vertakova J., Vlasova O. (2014). Problems and Trends of Russian Health Care Development // Procedia Economics and Finance, 21st International Economic Conference of Sibiu 2014, IECS 2014 Prospects of Economic Recovery in a Volatile International Context: Major Obstacles, Initiatives and Projects. Vol. 16. Pp. 34–39.

Vicari S., Cappai F. (2016). Health Activism and the Logic of Connective Action. A Case Study of Rare Disease Patient Organisations // Information, Communication & Society, Vol. 19. No. 11. Pp. 1653–1671.

Yakovlev A., Sobolev A., Kazun A. (2014). Means of Production versus Means of Coercion: Can Russian Business Limit the Violence of a Predatory State? // Post-Soviet Affairs, Vol. 30. No. 2–3. Pp. 171–194.

Казун Антон Павлович
akazun@hse.ru

Яковлев Андрей Александрович
ayakovlev@hse.ru

Anton Kazun
PhD in Sociology, Senior Research Fellow, International Center for the Study of Institutions and Development, National Research University Higher School of Economics, Moscow, akazun@hse.ru

Andrei Yakovlev
PhD in Economics, Tenured Professor, Director of the Institute for Industrial and Market Studies, National Research University Higher School of Economics, Moscow, ayakovlev@hse.ru

INFLUENCE OF INVOLVEMENT OF PHYSICIANS, CLERGYMEN AND ACTORS ON PEOPLE'S ATTITUDE TO HUMAN RIGHTS CAMPAIGNS: RESULTS OF AN EXPERIMENT

Abstract. In 2019, Moscow and other major cities of Russia were swept by a wave of human rights campaigns which were characterized by active involvement of different professional groups: physicians, actors, clergymen, journalists, etc. In this study, we review several high-profile cases of collective action by professionals over the past 3 years. We try to find an answer to the question, how the involvement of professional groups in mass campaigns can influence ordinary citizens' attitude toward those campaigns. In pursuit of an answer to this question Levada-Center* conducted an experiment in December 2019 as a part of its representative monthly survey of the adult population of Russia. The survey results show that the mention of doctors in the question improves citizens' attitude to a public campaign quite marginally as compared to the control group; the mention of priests, on the contrary, produces a strong negative impact; and the mention of actors and people of art has no effect. We connect these results with different levels of the population's trust in different professional groups: in particular, people trust doctors and teachers much more than representatives of other professions. The survey results also show a high overall social mobilization potential focused on negative agenda of federal significance. Building on North, Wallis and Weingast's theory of limited access orders, we suggest that professional communities may become key factor for the movement toward better institutions in Russia.

Keywords: *collective action, professionals, mobilization, human rights movement, limited access order.*
JEL: K38, K42, P26.

REFERENCES

Abbott A. (1988). The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor. Chicago: University of Chicago Press.

Ahmed Z.S., M. J. Stephan M. J. (2010). Fighting for the Rule of Law: Civil Resistance and the Lawyers' Movement in Pakistan // Democratization. Vol. 17. No. 3. Pp. 492–513.

Arrington C. L. (2014). Leprosy, Legal Mobilization, and the Public Sphere in Japan and South Korea // Law & Society Review. Vol. 48. No. 3. Pp. 563–593.

Beckett K., Hoffman B. (2005). Challenging Medicine: Law, Resistance, and the Cultural Politics of Childbirth // Law & Society Review. Vol. 39. No. 1. Pp. 125–170.

Boutcher S. (2013). Lawyering for Social Change: Pro Bono Publico, Cause Lawyering, and the Social Movement Society// Mobilization: An International Quarterly. Vol. 18. No. 2. Pp. 179–196.

Chenoweth E., Stephan M. J. (2011). Why Civil Resistance Works: The Strategic Logic of Nonviolent Conflict. New York: Columbia University Press.

Freidson E. (1988). Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge. Chicago: University of Chicago Press.

Frye T. (2006). Original Sin, Good Works, and Property Rights in Russia // World Politics. Vol. 58. No. 4. Pp. 479–504.

Gobe E., Salaymeh L. (2016) Tunisia's 'Revolutionary' Lawyers: From Professional Autonomy to Political Mobilization // Law & Social Inquiry. Vol. 41. Issue 2. Pp. 311–345.

Gould J. (2006). Strong Bar, Weak State? Lawyers, Liberalism and State Formation in Zambia. Development and Change. Vol. 37. No. 4. Pp. 921–941.

Kawar L. (2011). Legal Mobilization on the Terrain of the State: Creating a Field of Immigrant Rights Lawyering in France and the United States // Law & Social Inquiry. Vol. 36. No. 2. Pp. 354–387.

Kazun A. (2015). Violent Corporate Raiding in Russia: Preconditions and Protective Factors // Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization. Vol. 23. No. 4. Pp. 459–484.

*** «Левада-Центр» (Аналитический центр Юрия Левады) был включен Минюстом РФ в реестр НКО-«иностранных агентов» 5.09.2016.**

Kazun A.P. (2020). Zashchita rossijskih promyshlennyh kompanij ot silovogo davleniya na biznes: Effektivnost' sudebnogo mekhanizma [Protecting Russian Industrial Companies from Violent Pressure on Business: Effectiveness of the Judicial Mechanis] // Voprosy ekonomiki. No. 3. Pp. 84–97.

Kazun A., Yakovlev A. (2019). Legal Mobilization in Russia: How Organizations of Lawyers Can Support Social Changes // Crime, Law and Social Change. Vol. 72. No. 3. Pp. 303–325.

Kazun A.P., Yakovlev A.A. (2014). Rossijskie advokaty: stanovlenie professional'nogo soobshchestva v nesovershennoj institucional'noj srede [Russian lawyers: formation of a professional community in an imperfect institutional environment] // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. No. 6. Pp. 39–56.

Keefe R. H., S. D. Lane, Swarts H. J. (2006). From the Bottom Up: Tracing the Impact of Four Health-Based Social Movements on Health and Social Policies // Journal of Health & Social Policy. Vol. 21. No. 3. Pp. 55–69.

Marques I., E. Nazrullaeva, Yakovlev A. (2016). Substituting Distribution for Growth: The Political Logic of Intergovernmental Transfers in the Russian Federation // Economics & Politics. Vol. 28. No. 1. Pp. 23–54.

Marques I., Levina I., Kazun A., Yakovlev A. (2020). Calling the Cavalry: Firm-Level Investment in the Face of Decentralized Expropriation // Journal of Institutional Economics. Cambridge University Press. Vol. 16. Issue 4. Pp. 503–518.

Morse J. (2019). Legal Mobilization in Medicine: Nurses, Rape Kits, and the Emergence of Forensic Nursing in the United States since the 1970s // Social Science & Medicine. Vol. 222. Pp. 323–334.

Myagkov A.Y., Zhuravleva S.L. (2010). O dostovernosti otvetov respondentov v telefonnom interv'yu (Eksperimental'noe testirovanie ryada priemov) [On the reliability of respondents' answers in a telephone interview (Experimental testing of a number of techniques)] // Sociologicheskie issledovaniya. No. 10. Pp. 81–93.

Myagkov, A.Y. (2001). Vliyanie izvestnyh politicheskih imen v formulirovke voprosa na rezul'taty sociologicheskogo issledovaniya [The influence of well-known political names in the wording of the question on the results of sociological research] // Sociologicheskie issledovaniya. No. 3. Pp. 94–104.

North, D. C., J.J. Wallis, Weingast B. R. (2009). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge; New York: Cambridge University Press.

Reckendrees A. (2015). Weimar Germany: The First Open Access Order That Failed? // Constitutional Political Economy. Vol. 26. No. 1. Pp. 38–60.

Rochlitz M. (2014). Corporate Raiding and the Role of the State in Russia // Post-Soviet Affairs. Vol. 30. No. 2–3. Pp. 89–114.

Sharafutdinova G., Turovsky R. (2017). The Politics of Federal Transfers in Putin's Russia: Regional Competition, Lobbying, and Federal Priorities // Post-Soviet Affairs. Vol. 33, No. 2. Pp. 161–175.

Vasil'ev S.A. (2020). Vzaimodejstvie elit i evolyuciya raspredeleniya rent v Brazilii [Elite Interaction and the Evolution of Rent Distribution in Brazil] // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. No. 2. Pp. 80–93.

Vertakova J., Vlasova O. (2014). Problems and Trends of Russian Health Care Development // Procedia Economics and Finance, 21st International Economic Conference of Sibiu 2014, IECS 2014 Prospects of Economic Recovery in a Volatile International Context: Major Obstacles, Initiatives and Projects. Vol. 16. Pp. 34–39.

Vicari S., Cappai F. (2016). Health Activism and the Logic of Connective Action. A Case Study of Rare Disease Patient Organisations // Information, Communication & Society. Vol. 19. No. 11. Pp. 1653–1671.

Volkov V.V. (2014). Vliyanie social'nogo statusa podsudimogo na reshenie suda [Influence of the social status of the defendant on the court decision] // Zhurnal sociologii i social'noj antropologii. Vol. XVII. No. 4. Pp. 62–85.

Yakovlev A.A. (2020). Poisk institucional'nyh reshenij cherez prizmu istorii [Search for institutional solutions through the prism of history] // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. No. 2. Pp. 57–63.

Yakovlev A.A., Kazun A.P. Sitkevich D.A. (2016). Professional'nye organizacii kak drajvery social'nyh izmenenij v razvivayushchihsya *stranah* [Professional organizations as drivers of social change in developing countries] // ZHurnal institucional'nyh issledovanij. T. 8. No. 3. Pp. 47–71.

Yakovlev A.A., Levina I.A., Kazun A.D. (2015). Dlya kakih firm uluchshilsya delovoj klimat v 2012-2014 Gg.? [For which firms has the business climate improved in 2012–2014?] // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. No., 3. Pp. 35–60.

Yakovlev A.A., Zudin A.Y., Golikova V.V., Govorun A.V., Astaf'eva E.V., Garifullina G.A. (2010). Biznes-associacii v Rossii: Vnutrennyaya struktura, evolyuciya otnoshenij s gosudarstvom, rol' v modernizacii ekonomiki [Business associations in Russia: Internal structure, evolution of relations with the state, role in economic modernization]. Moscow : Moskovskij obshchestvennyj nauchnyj fond.

Yakovlev A., Sobolev A., Kazun A. (2014). Means of Production versus Means of Coercion: Can Russian Business Limit the Violence of a Predatory State? // Post-Soviet Affairs, Vol. 30. No. 2–3, Pp. 171–194.

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

В.В. Арсланов
PhD, старший научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

РЕЛИГИЯ КАК НЕЗАВИСИМАЯ ПЕРЕМЕННАЯ. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕФОРМАЦИИ[1]

Аннотация. Экономисты всё чаще учитывают влияние религии на политические и экономические процессы. Хрестоматийным примером такого влияния считается Реформация, однако выявить и измерить её эффекты на экономику непросто. В статье рассматривается ряд новых публикаций, цель которых — прояснить, используя статистические методы, вопрос о связи между протестантизмом и экономическим ростом. Особое внимание авторы данных публикаций уделяют корреляции между Реформацией и ростом человеческого капитала. Предложенные авторами модели упускают существенные аспекты Реформации и свидетельствуют об изъянах интерпретации средневекового христианства как рынка религиозных услуг. Несмотря на значение этих исследований для анализа религиозных факторов роста, их результаты требуют проверки на дополнительном материале, и вопрос о существовании общих механизмов влияния религии на экономику остается открытым.

Ключевые слова: *протестантизм, Реформация, религия, экономический рост, человеческий капитал.*
JEL: H41, I38, N13, N33, O15.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10404.

Три года назад широко отмечалось 500-летие протестантской Реформации, и рост научных и научно-популярных публикаций об этом событии неудивителен. Вполне понятно и то, что Реформация вызывает интерес не только у историков и теологов — её профессиональных исследователей и толкователей, но и у экономистов. При этом последние нередко рассматривают Реформацию в качестве яркого примера влияния культурных, в данном случае религиозных, факторов на институциональную динамику. Внимание экономистов к эпохальным европейским трансформациям полутысячелетней давности свидетельствует помимо прочего и о продолжающейся экспансии в домены гуманитарных наук эконометрики с целью конкретной количественной оценки разного рода «тектонических сдвигов», традиционно сопротивляющихся поверке «алгеброй».

В трёх довольно характерных в этом смысле статьях, которые я, с привлечением других публикаций[2], рассмотрю наиболее подробно, — «Религиозная конкуренция и перераспределение: политическая экономия секуляризации в Реформацию» Д. Кантони, Дж. Диттмара

---

[1] Статья подготовлена на основе выступления на онлайн-семинаре «Экономика и культура» Факультета свободных наук и искусств Санкт-Петербургского государственного университета 15 мая 2020 г. Автор признателен участникам семинара за критику и комментарии.

[2] За последние годы вышли несколько монографий по теме влияния религии на специфику политического и экономического развития Западной Европы, среди которых следует выделить [*Johnson, Koyama*, 2019] и [*Rubin*, 2017]. Влиянию Реформации на социальное развитие в необычном для экономистов ракурсе — увеличения числа ведовских процессов — посвящена статья [*Leeson, Russ*, 2017]. Детальный обзор публикаций экономистов о Реформации представлен в [*Becker, Pfaff, Rubin*, 2016].

и Н. Юхтмана ([*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018], далее — Кантони), «Институты общественных благ, человеческий капитал и рост: данные из немецкой истории» Дж. Диттмара и Р. Майзенцала ([*Dittmar, Meisenzahl*, 2020], далее — Диттмар и Майзенцал) и «Ошибался ли Вебер? Теория протестантской экономической истории на основе человеческого капитала» С. Беккера и Л. Вессманна ([*Becker, Woessmann*, 2009], далее — Беккер и Вессманн) — речь идет о корреляции между Реформацией и изменениями в:

1) распределении ресурсов между религиозными и светскими секторами;
2) социальной инфраструктуре и дееспособности государства (*state capacity*);
3) развитии человеческого капитала.

Выбор этих публикаций как основных для настоящего обзора обусловлен общим для их авторов стремлением выделить религию как особую сферу социальных отношений, или, используя выражение Р. Барро и Р. Макклири, как «независимую переменную», определяющую поведение «искомой величины» [*McCleary, Barro*, 2006].

О «рынке религиозных услуг» в эпоху Реформации

Кантони и его коллеги строят динамическую модель рынка особого типа — рынка услуг политической легитимации. Участники этого рынка делятся на продавцов услуг легитимации и ее покупателей. Данная модель применима к разным регионам и историческим периодам. Согласно Кантони в Западной Европе начала XVI в. рынок легитимации полностью контролировался католической церковью[3]. Использование термина «рынок» позволяет исследователям оперировать такими понятиями, как «цена», «сделка», «конкуренция», «баланс спроса и предложения». Предполагается, что с помощью этих терминов можно точнее оценить произошедшие вследствие Реформации изменения, в частности, сравнивая показатели цены за услуги и распределения ресурсов между участниками рынка. В публикации устанавливается ряд соотношений: церковь — поставщик услуг легитимации[4], территориальные правители — приобретатели этих услуг, цена — количество активов, которые правители готовы предоставить церкви, освобождение от налогов и «определен-

[3] Авторы рассматриваемых нами статей не углубляются в вопрос единства христианских церквей, у которого есть три аспекта: институциональный, догматический и литургический. Институционально единство католической церкви к началу XVI в. выражалось в обязательности решений Ватикана для всех местных церквей, признававших примат папы римского. Мы оставляем в стороне вопрос региональной вариативности догматики и литургии, сохранявшейся, как минимум, до Тридентского собора.

[4] В рассматриваемых нами публикациях нет единого определения политической легитимации. Кантони приравнивает легитимацию власти к ее одобрению [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2048]; Н. Джонсон и М. Кояма используют более развернутое определение легитимации С. Липсета: способность легитимирующих инстанций поддерживать уверенность в оптимальности существующих политических институтов для общества [*Johnson, Koyama*, 2019. P. 47]; сам Липсет указывал на трудность измерения легитимности, связанную с проблемой надежности социологических опросов населения — основного инструмента оценки легитимности, которого, разумеется, нет в распоряжении исследователей далекого прошлого [*Липсет*, 2005]. Замечу, что Липсет говорит о легитимности именно политических институтов, а не конкретных личностей; у Кантони, как и у Джонсона и Коямы, мы этого важного различия не находим). Дж. Рубин вводит понятие «агентов легитимации» (*legitimizing agents*), задача которых и состоит в обеспечении признания легитимной власти правителя населением; в роли агентов легитимации могут выступать как отдельные люди, так и организации [*Rubin,* 2017. P. 11]. Представляется, что в теории признание власти того или иного правителя легитимной зависит от двух основных условий: принятия определенных критериев легитимности и суждения о соответствии данного правителя этим критериям. На мой взгляд, на практике нельзя исключать, что «агенты легитимации» не только навязывают признание власти легитимной (в частности, применяя репрессии против скептиков), но и создают иллюзию такого признания.

ная степень политической власти» [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2039][5], «сделка — соглашение между церковью и правителем или несколькими правителями относительно приемлемой цены» и т. д. Построенная с использованием этих соотношений модель предсказывает снижение цены за предоставляемые прежним монополистом (католическая церковь) услуги в результате выхода на рынок нового поставщика. Исследователи видят за поддержкой Реформации правителями не только, так сказать, идейную, но и экономическую мотивацию: новый игрок — лютеранская церковь — предлагал сделку на значительно более выгодных для светской власти условиях.

В статье приводятся разнообразные факты и статистические данные в пользу предложенной концепции: показатели, относящиеся к процессу конфискации имущества секуляризованных католических монастырей, изменения в предпочтениях студентов в сторону светских специальностей (преимущественно в области юриспруденции и государственного управления), рост доли светских зданий в строительстве после принятия Реформации на конкретных территориях и др. Кантони в своих рассуждениях исходят из общей модели неценовой конкуренции между религиозными «фирмами»: увеличение числа таких фирм на «рынке спасения» снижает цену на предлагаемые услуги, в соответствии с принципом взаимосвязи спроса и предложения [*Ekelund, Hébert, Tollison,* 2006]. Экономисты указывают на преобладание *модели рационального выбора* в принятии решений, способствовавших, на их взгляд, институциональной секуляризации тех стран Раннего нового времени, где совершилась Реформация. Они утверждают, что «предоставляют первое количественное эмпирическое доказательство каузальной роли Реформации в появлении более светского общества» [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2044], не уточняя, какими методами, инструментами и единицами такая градация определяется. Реформация в привычном для данной модели ключе рассматривается, повторю, как процесс демонополизации сферы религиозных услуг вследствие появления альтернативного продавца на «рынке спасения» — учения Мартина Лютера. Таким образом, уже сам факт шока в сфере предложения и выход на данный рынок новой «фирмы»[6] должен привести к снижению цены на предоставляемые монополистом услуги и увеличить их полезность для «клиентов» [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2048]. В то же время экономисты признают, что «ключевой ..... инновацией [протестантских учений] было устранение посредников между верующим и Богом, что значительно снизило стоимость и цену спасения» [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2052]. То есть для рынка спасения значимо не только то, сколько на нём продавцов, но и то, что именно они «продают» (проповедуют). Отсюда возникают два вопроса: как базовая модель конкуренции на религиозном рынке учитывает качественные особенности новых «продуктов» и как связаны в этой модели рынок спасения и рынок легитимации? Хотя авторы и утверждают, что снижение цены на рынке политической легитимации зависит от изменений на рынке спасения, в их модель этот механизм взаимозависимости двух рынков никак не встроен. Не ясно, например, какова вероятность снижения цены на политическую легитимацию в случае выхода на рынок религиозных услуг «агента» с иным, чем у реформаторов, мировидением и можно ли вообще с уверенностью утверждать, что с появлением *любого* нового участника рынка цена на аналогичную услугу снизится.

---

[5] Беккер и его коллеги дополняют этот список уступок светской власти церкви привилегиями, субсидиями, торговыми монополиями и территориями, а также справедливо указывают на способность церкви облагать другие социальные группы налогами (десятиной) и освобождать от них [*Becker, Pfaff, Rubin,* 2016. Pp. 11–12].

[6] До 1525 г. реформационное движение отличалось многообразием проектов организации новой церкви, и лишь некоторые из них со временем воплотились в реальные организации, поэтому характеризовать лютеранские сообщества в указанный период как фирмы некорректно.

Отождествляя творцов и апологетов нового религиозного учения с продавцами услуги, а верующих — с её покупателями, экономисты не только исключают из анализа «нематериальные» аспекты религиозности, но и приписывают духовенству и мирянам паттерны поведения, характерные для участников «обычного» рынка товаров и услуг, например стремление его участников к снижению издержек и реагирование на ценовые стимулы. Однако то, что известно о начале Реформации, свидетельствует об активной роли поддержавших Лютера мирян, их готовности инвестировать в пропаганду его учения время, силы и ресурсы, рисковать ради этого карьерой и даже собственной жизнью. Реформация смогла осуществиться только как массовое протестное движение, когда тысячи людей взяли на себя риски и обязательства распространять и растолковывать другим новое вероучение. Если и использовать в применении к этим процессам рыночную терминологию, более корректно было бы называть примкнувших к Реформации людей франчайзи, а не клиентами; при этом франчайзер (Лютер) получал положительную обратную связь и мощный заряд энергии от добровольных распространителей и генераторов нового учения. Но и эти термины не передают, конечно, сложности отношений между реформатором и пошедшей за ним массой верующих. Вспомним, что обвиненному в ереси Лютеру оказывали поддержку такие авторитеты, как Эразм Роттердамский. Причём отношение это далеко не всегда было взаимным. Отделить адепта («потребителя») идеологии от её агента в конкретных случаях непросто. Очевидно, однако, что использование новых терминов утяжелило бы предложенную исследователями схему принятия немецкими территориями Реформации и усложнило выявление причин этого процесса. Между тем именно точность и воспроизводимость каузальной модели должна была бы выступать основным доводом в её защиту. О конструкции Кантони это трудно сказать. Так или иначе вопрос о причинах успеха Реформации не решить без понимания мотивов людей, поддержавших её инициатора.

Подход, игнорирующий глубинные содержательные аспекты Реформации, характерен и для авторов двух других исследований: о влиянии Реформации на административную дееспособность государства [*Johnson, Koyama*, 2019] и на региональную вариацию интенсивности ведовских процессов [*Leeson, Russ*, 2017]. Эти авторы при анализе поведения средневековых религиозных институтов («фирм») и их «клиентов» тоже исходят из эффективности модели рационального выбора. Джонсон и Кояма незамысловато объясняют это популярностью данного подхода у своих коллег: «Экономисты довольно хорошо умеют моделировать рыночное поведение. Любой студент экономического факультета понимает, как меняется цена на зерно во время засухи и кто может от этих изменений приобрести или потерять. Однако, когда речь заходит не о традиционных рынках, картина усложняется. Политические и культурные взаимодействия редко создают наблюдаемые нами цены. Тем не менее политика и культура важны [... и] нам нужна рамка для анализа отношений между политическими и религиозными институтами» [*Johnson, Koyama*, 2019. P. 15][7]. Так же обосновывается модель рационального выбора в объяснении религии и политики: «Хотя многие правители искренне верили в религии, которые они поддерживали, им не мешала религиозная легитимация, снижавшая стоимость управления» [*Johnson, Koyama*, 2019. P. 32].

Использование модели рационального выбора, как и любой другой авторской концепции, правомерно, если она, как минимум, позволяет адекватно описать предмет исследования. В данном случае под вопросом остается содержание понятия «рациональность» в применении к религиозным акторам. П. Лисон и Дж. Расс ограничиваются на этот счёт решительным утверждением: «…как сделать религиозной фирме свой бренд более привлекательным для клиентов? Быть более активной в преследовании ведьм, чем конкуренты» [*Leeson, Russ*, 2017. P. 2067]. Соответствует ли их представление о правильности решений

[7] Здесь и далее перевод мой. — *В.А.*

(например, смены веры) общепринятому экономическому пониманию рациональности? Этому вопросу в статье не уделяется внимания, как и самой проблеме правомерности применения рыночных понятий к анализу поведения средневековых феодалов и духовенства.

Общеизвестный для медиевистов факт неразрывной связи в Средние века религии и политики экономисты будто игнорируют, исходя в своих моделях из того, что между светской и духовной сферами той эпохи можно провести четкую границу и что легитимацию власти можно представить в качестве транзакции. Справедливо ли рассматривать легитимацию светской власти церковными иерархами в Средние века в рыночных понятиях купли–продажи? Какова «цена», которую политическая власть согласна платить религиозной элите за «услугу» политической легитимации? Только ли это финансовые, материальные и земельные активы? Или эта цена также включает обязательство защищать (непризнанную императором) церковь и преследовать иноверцев и лиц, не выполняющих постановления церковных властей? С моей точки зрения, более приемлемы, как минимум, две альтернативные интерпретации того же процесса: партнерство на основе договора, альянс [*Johnson, Koyama*, 2019. P. 32]; присяга правителя на верность сюзерену, т. е. папе римскому.

Само название государства — Священная Римская империя германской нации — указывает на слияние религии и политики. Империя соединяла два источника социальной власти, по М. Манну [*Манн*, 2018. С. 8], — военный и идеологический — без их консолидации в одном институте или органе. Олицетворяли эти источники власти император и папа, при этом папа претендовал на особую роль гаранта легитимности власти императора. Оба были избираемыми монархами, хотя право голоса было ограничено узкой группой представителей элиты. Выборщиками папы были (с 1130 г.) кардиналы, императора — церковные и светские князья (с 1257 г.); в случае кардинала Альбрехта Бранденбургского — одного из основных антагонистов Лютера — эти посты соединились, и Альбрехт мог влиять на избрание как папы, так и императора. Политическая власть была при этом рассеяна между многочисленными субъектами империи (феодалами, прелатами и свободными городами), которые выстраивали связи не только между собой, но и — как свойственно субъектам международного права — с другими государствами. Некоторые из этих субъектов, например Нидерланды и Швейцария, лишь формально были частью империи. Для понимания взаимосвязи религиозного и политического факторов в развитии немецких территорий в XVI в. необходимо учитывать специфическое устройство империи. С одной стороны, эта политическая структура напоминает конфедерацию с множеством субъектов, общим парламентом (Рейхстагом) и органами исполнительной (Имперский двор) и судебной (Имперский камеральный суд) власти; с другой — власти отдельных территорий находятся в прямой (в случае с епископствами) или непрямой (в случае аббатств, городов, баронств, графств и княжеств) зависимости от внешней политической силы — папы римского. Прямая зависимость выражается в праве папы сместить нежелательного прелата, например, в случае смены конфессии, а непрямая — в зависимости от Ватикана императора, которого папа мог отлучить от церкви и предложить взамен иного кандидата на монарший престол. Непосредственными агентами влияния папы римского в империи были три духовных курфюрста, входившие в число выборщиков императора, — архиепископы Кёльнский, Майнцский и Трирский, которые вместе с четвертым курфюрстом — королем Богемии — обеспечивали с 1519 г. перевес сил в пользу представителя династии Габсбургов — традиционно лояльной папе римскому вследствие давней конкуренции Габсбургов с французскими королями.

Из сказанного может сложиться впечатление некоего паритета, существовавшего между папой и императором. Если церковь и не была просто «поставщиком легитимации», то, возможно, она была более или менее надежным партнером светской власти?

Однако и такое утверждение характеризует лишь один аспект отношений между империей и римской церковью, который мог превалировать в одних ситуациях и отступать на второй план в других. Если рассматривать избрание и инаугурацию императора как двухступенчатый процесс, то на первом этапе, как мы отмечали, важную роль играли духовные курфюрсты — прямо связанные с папством фигуры, а на втором — папа лично короновал императора. Отношения между Святым Престолом и королем — избранным главой Священной Римской империи — весьма специфичны. До XVI в. их можно формально обозначить как *договор неравных сторон*. Одна сторона, монарх, обязывается подчиняться другой, папе, при условии — и это существенное примечание — легитимности главы церкви, которому была принесена присяга в верности. Репрезентацией этого неравенства служит церемония коленопреклонения короля перед папой — как показано, например, на миниатюре XV в. из «Хроники пап и императоров» Мартина Опавского, изображающей коронацию императора Оттона III (рис. 1), а также на фреске Рафаэля «Коронация Карла Великого» (рис. 2). Таким образом, иерархи церкви подчёркивали патерналистский характер отношений между светской и духовной властью, в рамках которых «сын» (император) обязался быть послушным папе [*Weinfurter*, 2013. S. 34-35]. Для понимания этой политической риторики и символики немаловажно, что одновременно с усилением претензий папства на политическое первенство в изобразительном искусстве возникает мотив коронования Иисусом Христом Богородицы (рис. 3); это происходит на фоне распространения культа Девы Марии (см. [*Bartlett*, 2013. P. 158]). Весьма показательно, что когда король Сицилии Рожер II пожелал продемонстрировать свою независимость от папства, он заказал изображение сцены своей коронации Иисусом Христом без посредничества иерархов церкви, на которой король представлен в молитвенной позе (рис. 4). Искусство могло приуменьшить роль церкви, но не религии в легитимации власти.

Рис. 1. **Папа Григорий V венчает на царство императора Оттона III. Миниатюра из рукописи «Хроники пап и императоров» Мартина Опавского. Агно. Мастерская Дибольда Лаубера. Ок. 1460. Библиотека Гейдельбергского университета. Cod. Pal. germ. 137, fol. 88v.**

Рис. 2. **Рафаэль. Коронация Карла Великого. Апостольский дворец. Ватикан. 1515–1517**

Рис. 3. **Коронация Девы Марии. Миниатюра из часослова. Руан. 1470–1480. Библиотека Айнзидельнского аббатства (Швейцария). Cod. 290/1236, fol. 96r.**

Рис. 4. **Иисус Христос коронует Рожера II Сицилийского. Фрагмент мозаики в церкви Марторана, Палермо. XII в.**

Ритуал коленопреклонения правителей перед папой символизировал зависимость первых лиц европейских государств от главы католической церкви, что проявлялось не только в необходимости правителей получить признание папы, но и в его способности оказывать давление на светскую власть с помощью санкционных инструментов, в том числе интердикта. Хотя эта мера применялась в исключительных случаях, она представляла собой реальное и юридически обоснованное средство контроля за деятельностью светской власти. Из-за всеохватного влияния церкви на повседневную жизнь в Средние века интердикт, помимо прочего, фактически лишал подданных отлученного от церкви правителя возможности бракосочетания и права быть погребенными на приходском кладбище. Из-за запрета на проведение публичных празднований и связанных с ними ярмарок интердикт мог заморозить и экономику страны. Такая мера продемонстрировала свою эффективность, в частности, при конфликте папы Иннокентия III с английским королем Иоанном Безземельным в начале XIII в. Тогда монарх под давлением наложенного на страну интердикта был вынужден уступить в ключевом для него вопросе о преемнике скончавшегося в 1205 г. архиепископа Кентерберийского.

В критических ситуациях папа мог прибегнуть к еще более суровому средству — объявить крестовый поход против жителей еретического (с точки зрения Ватикана) региона. Примерами таких карательных акций против европейских христиан — парадоксальных мер, учитывая первоначальную цель крестовых походов — могут служить походы против южнофранцузских катаров в XIII в., короля Арагона Педро III в 1284–1285 гг., короля Неаполя Владислава в 1411 г. и чешских реформаторов (гуситов) в 1420-е — 1430-е гг. Благословляя одних правителей как крестоносцев на борьбу с отлучёнными от

церкви князьями и королями, папы укрепляли свою позицию на вершине политической пирамиды западнохристианского мира, а также свой авторитет миротворцев и верховных арбитров в феодальных конфликтах, на который они претендовали с X в. (о церковной программе «Божьего мира» *см.* [*Goertz*, 1983]). Кульминацией этого процесса можно считать правовую доктрину полноты папской власти (*plenitudo potestatis*), оформившуюся в понтификат Иннокентия III и заключавшуюся в декларации верховенства папы над светскими князьями [*Collins*, 1991]. Одним из проявлений этой доктрины — и соответствующей ей политики — было пожалование правового иммунитета («*exemptio*»), т.е. подчинения непосредственно юрисдикции Святого Престола, организациям, расширяющим территорию католической церкви, в том числе насильственными методами, как ордена крестоносцев. Нарушение иммунитета влекло церковные и имперские санкции, и светские власти, как правило, не оспаривали особый статус таких организаций. В данном случае важен сам факт того, как серьезно относились князья и короли к защите церкви и ее вероучения (см. [*Weinfurter*, 2013. S. 29]). Этот параметр не вписывается в рамки модели купли–продажи по отношению к легитимации со стороны церкви. Игнорирование этого аспекта, проецирование горизонтальных отношений купли-продажи услуг на вертикальную модель покровительства-подчинения огрубляет и искажает особенности устройства Священной Римской империи в начале XVI в.

Помимо вмешательства во внутренние дела светских правителей у церковных иерархов была возможность заниматься непосредственным управлением территориями — в качестве регентов, князей или суверенов. Самый известный пример средневековой теократии, сохранившейся в уменьшенном масштабе и поныне, — Папское государство. Духовные лица могли управлять крупными территориями и командовать вооруженными силами, как это делали верховные магистры Мальтийского и Тевтонского орденов. В Германии архиепископ Майнцский выполнял обязанности имперского эрцканцлера[8]. Известен также случай, когда кардинал совмещал свою церковную должность с функциями короля Португалии (Энрике I). Начиная с XI в. папство успешно противостояло попыткам князей и императоров влиять на выбор епископов: хотя духовные феодалы были ленниками светских правителей, они избирались канониками, а утверждались и низлагались папой римским. Следует также заметить, что прелаты в основном происходили из семей высшей феодальной знати, которые конкурировали за ведущую роль в империи, и получение должности архиепископа или кардинала усиливало позиции не только конкретного клирика, но и его клана. Кампания Лютера против доминиканца Иоганна Тетцеля, торговавшего индульгенциями с санкции и в интересах кардинала Альбрехта Бранденбургского, происходила на фоне конкуренции между династиями Веттинов, представителем которой был покровитель Лютера курфюрст Фридрих Саксонский, и Гогенцоллернов, к которым принадлежал кардинал Альбрехт. Подобное соперничество никак не учитывается в моделях экономистов и представляется мне существенным для понимания успеха Реформации.

Кантони, как и Диттмар, убеждены во внезапности Реформации и в ее шоковом эффекте на институциональное и религиозное равновесие. Главным свидетельством этого эффекта для экономистов служат данные о секуляризации церковных учреждений в протестантских областях. Трудно, однако, согласиться с тем, что не ожидаемый никем выход новой «фирмы» изменил баланс на рынке в пользу покупателей услуг легитимации. Во-первых, исторической науке известен ряд аналогичных появлений конкурентов католической церкви и до Реформации, которые, однако, не привели, несмотря на значительное

[8] К XVI в. влияние эрцканцлера на имперскую политику значительно уменьшилось, и контроль за делопроизводством на имперском уровне сконцентрировался в руках вице-канцлера, который назначался императором и был его доверенным лицом.

количество сторонников, к демонополизации «рынка спасения». Во-вторых, есть прецедент успешного еретического движения до Реформации, из которого возникла первая в средневековой Центральной Европе признанная папством и независимая от него церковь, но достигнутый компромисс оказался неустойчивым. В-третьих, важным фактором успеха Реформации было формирование в Германии в XII–XV вв. сильного городского класса, многие выходцы из которого стали профессиональными управленцами и способствовали снижению зависимости государственной власти от услуг духовенства.

Что остается за рамками модели Кантони

До Реформации католическая церковь неоднократно сталкивалась с радикальной критикой и конкурентными религиозными движениями. Но всякий раз — за исключением борьбы с гуситами, о чём будет сказано далее, — ей удавалось сохранить авторитет в глазах светской власти и монополию христианской проповеди и учительства. В числе этих вызовов и низовые движения, такие как вальденсы, апостолики и лолларды, и осужденные церковью интеллектуальные традиции, такие как аверроизм[9]. Согласно модели Кантони, приход таких ересей на рынок должен был снижать цену на религиозные услуги и вызывать интерес светских властей к новым продавцам. Однако факты свидетельствуют об обратном: известно немало примеров преследования светской властью движений, осуждавших церковное стяжательство и проповедовавших апостольскую бедность. Между тем успех еретиков, очевидно, мог бы способствовать снижению расходов на услуги церкви и использоваться для секуляризации монастырей. Католическая власть не только применяла против таких движений запреты и репрессии, но иногда и успешно «приручала» и кооптировала их, как это произошло с общиной Франциска Ассизского, признанной монашеским орденом. Можно предположить, что отличие между средневековыми ересями и Реформацией состояло в их социально-политическом контексте [*Johnson, Koyama*, 2019. P. 45]. В любом случае тезис, что католическая церковь сохраняла монополию на рынке религиозных услуг исключительно из-за отсутствия конкурентов, не согласуется с реальными фактами прошлого. А следовательно, модель рынка религиозных услуг теряет свой универсальный характер и предсказательную силу, и ее преимущество по сравнению с методами исторической науки оказывается неочевидным.

В латинской Европе к началу XVI в. уже существовал прецедент сосуществования разных христианских конфессий внутри Священной Римской империи. Речь идет о ситуации после легализации умеренного крыла гуситов — «чашников» — в Богемском королевстве по условиям Кутнагорского мира 1485 г. (*de facto* требования чашников были признаны ещё в 1436 г.). Более того, чашником был и монарх — король Чехии Йиржи Подебрад, первый правитель на территории Священной Римской империи, не исповедовавший католическую веру. Эти факты, на первый взгляд, свидетельствуют в пользу рассматриваемой нами модели экономистов. Однако данный эпизод европейской истории известен намного меньше, чем Аугсбургский мир 1555 г. между католиками и протестантами. Вероятно, это связано с запретом чашников и массивными репрессиями против них в XVII в., что привело к исчезновению этой конфессии и рекатолизации Богемии. Данный пример важен для проверки тезиса о долгосрочном «секуляристском» эффекте Реформации, поскольку он показывает, что секуляризация, начавшаяся в ходе Реформации, не была необратимой и зависела от сохранения договоренностей между конфликтующими сторонами.

---

[9] Конфликты, не связанные с догматикой, например Великая схизма XIV-XV вв., также были серьезными испытаниями для средневековой церкви, но они не затрагивали претензию папства на верховенство в вопросах вероучения.

Реформация началась как богословский диспут, но в 1520 г. спор между сторонниками и противниками Лютера вышел из университетских аудиторий на городские площади, и с этого момента молва о смелом профессоре из Виттенберга начала стремительно распространяться по всей Германии. Решающим фактором популяризации лютеровских идей был интерес к ним образованного городского класса, представители которого, во-первых, обеспечили перевод, печать и дистрибуцию многочисленных трактатов и воззваний Лютера на немецких территориях и, во-вторых, выступили посредниками между реформатором и светской властью.

Предложенная Кантони модель упускает роль городов, и прежде всего свободных городов, в реформационном процессе. Западноевропейские города этой эпохи — не только главные потребители «религиозных услуг», в первую очередь проповедей и богослужений, но и производители знаний и технологий, «поставщики» профессиональных, научных, финансовых и управленческих кадров для властей — как светских, так и церковных. В XIV и особенно XV вв. происходит приток неклерикальных профессионалов — правоведов и литераторов — на службу крупным феодалам, которые одновременно учреждают собственные экспертные центры — университеты, постепенно обособившиеся от папской опеки. Можно предположить, что тенденция к увеличению числа образованных советников могла проявиться в смещении предпочтений студентов при выборе специальности и карьеры. В этом смысле исследование Кантони выиграло бы от хронологического углубления (до начала XV в.) и географического расширения (за счёт включения других государств, например, Италии) статистического анализа студенческих предпочтений[10]. Университеты Позднего Средневековья аккумулировали человеческий капитал и были важным источником управленческих кадров. Именно из этих городских слоев исходила позднесредневековая идея улучшения функционирования церковных институтов как части единой социальной системы с определённой сферой ответственности — заботой о духовной жизни населения.

Гуманистические сообщества и кружки — основная культурная ниша и канал распространения реформационных идей. Пример диффузии, амплификации и мультипликации лютеровских идей — приём Лютера кружком Иоганна Штаупица в 1518 г., который регулярно собирался в августинском монастыре в Нюрнберге. В 1525 г. большинство членов кружка, включая Альбрехта Дюрера и секретаря городского совета Нюрнберга Лазаря Шпенглера, заняли сторону лютеран [*Hamm*, 2004. S. 67]. Членом кружка был и Кристофер Шерль — ключевая фигура в распространении «95 тезисов» Лютера, публикация которых считается началом Реформации. Отмечу, что ранее Шерль служил советником курфюрста Фридриха Саксонского.

Советники князей ещё до Реформации обосновывали необходимость ограничения привилегий духовенства, подчинения церкви служению на общее благо и принуждения священников к выполнению их обязанностей перед государством. Так, цицероновская идея общего блага («*bonum commune*», см. [*Skinner*, 2002. P. 46–47]) позволила ещё до Реформации создать теоретическую базу для переформатирования отношений государства и духовенства, в Средние века построенную на основе августиновой концепции Царства Божьего в ее интерпретации папой Григорием VII. Критики папства и до Реформации поддерживались светскими властями, но, за исключением упомянутого выше компромисса с гуситами, не приводили к серьёзным институциональным изменениям. В 1327 г. папа Иоанн XXII отлучил от церкви Марсилия Падуанского, автора антипапского трактата «Защитник мира», однако император Людвиг был покровителем Марсилия и отказался судить его

[10] Кантони и его коллеги указывают на смещение карьерных предпочтений выпускников протестантских университетов в сторону светских специальностей, что, по их мнению, свидетельствует в пользу тезиса о каузальной связи между Реформацией и экономической секуляризацией [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2046].

как еретика. Этот эпизод напоминает историю отлучения Лютера с тем существенным отличием, что курфюрст Фридрих, отказавшись выполнять постановления Вормсского эдикта в отношении своего подданного Лютера, ослушался не только папы римского, но и императора. Но если в случае с Марсилием никаких институциональных эффектов в отношениях церкви и светской власти не последовало, в частности, не пересматривались права церковной собственности, то после отлучения Лютера начались — сначала в Цвикау, позднее в Виттенберге и других немецких городах — беспрецедентные акции протеста против клерикальной элиты, инициировавшие радикальные реформы не только богослужения (например, проведение мессы на немецком языке) и вероучения, но и организации и правового статуса церкви. При этом важно подчеркнуть, что инициатива изменений исходила не от Лютера и не от поддержавших его властей, а от добровольных и самозваных апологетов нового учения, которые каждый по-своему интерпретировали сочинения Лютера и делали свои теоретические и практические выводы. В этом смысле Реформация началась как социальное движение в отсутствие Лютера и, возможно, как раз благодаря его временному отсутствию. Кульминация Реформации — события после Вормсского эдикта и «исчезновения» Лютера из публичного пространства — была не реализацией, а инструментализацией идей богослова, его критики папства и догматов католической церкви, высказанных в лютеровских сочинениях трех предшествующих лет. Ранняя лютеровская Реформация — это массовые выступления против церковного истеблишмента и церковных порядков, часто с применением насилия (погромы, разграбление церквей и монастырей, иконоборческие штурмы), происходившие при подстрекательстве и под негласным руководством агитаторов–проповедников, при этом без одобрения самого Лютера. Ключевым фактором «сделки» властей с реформаторами была реакция местной политической власти (феодалов, князей и городских советов) на эти массовые беспорядки, инициированные и легитимированные проповедниками — как церковными, так и светскими (самозваными). Массовые беспорядки были эффективным инструментом давления на власти богословов и иных лиц, заинтересованных в трансформации церкви и автономии от папства. «Рынок спасения», таким образом, в результате «сделки» снова закрылся, хотя монополия признанных протестантских церквей не была столь же непоколебимой, как господство католической церкви до Реформации.

Итак, конфискация монастырей, которую Кантони считает ключевым элементом экономической секуляризации, изначально была не тщательно спланированным мероприятием светских властей, а стихийной реакцией на массовое насилие против представителей католической церкви, в особенности монахов, которых реформаторы упрекали в паразитическом отношении к народу. Власти предпочитали закрыть монастыри и конфисковать их имущество, чтобы успокоить негодующих протестантов. Несмотря на резкое осуждение насилия в религиозных конфликтах, Лютер фактически не препятствовал выдворению монахов и не возражал против отказов в реституции их имущества. Перераспределение монастырских ресурсов, однако, не было «логическим следствием» лютеровской теологии и первоначально не форсировалось симпатизировавшими ему правителями. Экспроприация носила характер фиксации нового положения дел (после 1525 г.), когда с повсеместным введением реформированного богослужения для монахов фактически не осталось места в церковной жизни лютеранских общин. Князья, проводившие в своих землях секуляризацию, шли на значительные риски, учитывая формальный мораторий на религиозные изменения до проведения церковного синода, на который протестанты обязались послать своих представителей. Кантони упускают из виду, что на раннем этапе протестантские церкви не были признаны верховной властью империи и само их существование даже после Аугсбургского мира было под вопросом (особенно это касается кальвинистских церквей). При этом внутри протестантских государств и княжеств новые церкви претендовали на религиозную монополию, не допуская конкуренции со стороны

не только католиков, но и иных реформационных течений. Таким образом, к новому «равновесию» в отношениях церкви и власти, которое авторы связывают с протестантской Реформацией, столь же применим термин «церковная монополия», что и к балансу сил до Реформации. Иное дело, что Реформация существенным образом изменила понятия церкви и, в частности, привела к пересмотру европейских представлений о *соотношении религии и церкви*, религиозного чувства и наставления.

«Эффект перелива». Реформация и развитие социальной инфраструктуры

Концепции Кантони в целом соответствует публикация Диттмара и Майзенцала[11]. В центре внимания этой статьи — воздействие Реформации на долгосрочный экономический рост в тех городах, которые законодательно закрепили новации в религиозной сфере. Основной тезис Диттмара такой: положительная корреляция между протестантской Реформацией и экономическим ростом наблюдается там, где были приняты особые нормативные акты — церковные установления (нем. Kirchenordnungen). Благодаря этим правовым актам, города смогли направить ресурсы, прежде выделявшиеся на поддержание католического духовенства, в социальную сферу, в частности на больницы, приюты и школы. Необходимость контроля за целевым расходованием этих ресурсов обусловило приток в города управленческих кадров, что, в свою очередь, способствовало увеличению квалифицированного человеческого капитала. Индикатором положительной связи между реформационными изменениями в институтах и экономическим ростом, таким образом, служит позитивная динамика человеческого капитала. Прирост его расценивается авторами как обусловленный Реформацией «эффект перелива».

Известный историк экономик Дж. Мокир ввел для оценки интеллектуальных условий Промышленной революции понятие «правого хвоста распределения» человеческого капитала, которое подразумевает уровень навыков и знаний лучших ученых, ремесленников, инженеров и врачей [*Mokyr*, 2018]. Диттмар и Майзенцал применяют это понятие в количественном анализе сведений о миграции в 239 немецких городах в 1430–1819 гг., взятых из биографического словаря «Deutsche Biographie». Критериям высококвалифицированного человеческого капитала, по мнению авторов исследования, соответствуют персоны, статьи о которых в этом словаре представляют собой развернутые биографические эссе, — таких публикаций в издании примерно четверть. Основная методологическая уязвимость подобного подхода состоит, на мой взгляд, в отделении эффекта оцениваемого события от событий предшествующих, сопутствующих или следующих за ним.

Так, рассматривая причину легализации реформационного устройства церкви, Диттмар и Майзенцал выделяют в качестве ключевого фактора упоминаемые в источниках вспышки чумы в период с 1500 г. по 1522 г. (год принятия первого церковного установления). Авторы исходят из того, что города, испытавшие вызванные чумой бедствия и политическую нестабильность, более решительно стремились к инвестициям в учреждения здравоохранения и вообще в социальную сферу и были настроены на создание соответствующей законодательной базы. Между тем вспышки чумы вряд ли могут считаться причиной принятия тем или иным городом — в Германии и за её пределами — церковных установлений, так как существует множество данных из разных регионов о том, что эпидемии не приводят к столь радикальным институциональным изменениям. Однако, по мнению авторов статьи, такого рода внешние шоки повышали вероятность кодификации реформ в церковной сфере.

[11] Диттмар участвовал в написании обеих работ.

Эпидемии чумы в статье рассматриваются как детерминанты открытости городов к институциональным новациям в области общественных благ. Основным аргументом в пользу этой гипотезы выступает статистическая значимость корреляции между немецкими городами, пострадавшими в 1500–1522 гг. от эпидемий чумы, и населенными пунктами, принявшими церковные установления, инициированные реформаторами. Диттмар и Майзенцал утверждают, что воздействие чумы было значительным именно на институты предоставления общественных благ; в отношении других городских институтов такой зависимости не наблюдается. Однако основным детерминантом открытости городов к реформам, скорее, были убеждения и идейные установки политиков, принимавших ключевые решения (см.[*Ozment*, 1975; *Close*, 2009]); чума могла оказать опосредованный эффект на готовность к новациям.

Важным фактором или «промежуточным звеном» в этом процессе, наверное, было давление населения, требовавшего более активной поддержки городскими властями больных и их семей. Нельзя исключать, что связанные с эпидемией психические травмы стимулировали запрос на создание или совершенствование системы социального обеспечения. Из источников известно о разных формах стихийной общественной реакции на вспышки чумы в средневековых городах, например, об истериях антисемитизма и ксенофобии, а также агрессии, направленной против людей, подозреваемых в колдовстве. Даже в протестантских городах чума могла быть триггером массового насилия против меньшинств, как, например, это случилось в Женеве, где «ведьм» обвиняли в умышленном распространении смертельной хвори[12]. Следовательно, вопрос состоит в том, каково было значение именно эпидемий чумы для аккумуляции энергии и настойчивости городских масс в требовании реформ социальной сферы в сравнении с другими, не учитываемыми Диттмаром и Майзенцелем, факторами.

Можно повторить уже сказанное в адрес Кантони: для корректности выводов целесообразно было бы изменить дизайн исследования и расширить его временные и пространственные рамки. Проверяя гипотезу причинно-следственной связи между вспышками чумы и успешными публичными кампаниями за создание или совершенствование системы социального обеспечения, следовало бы учесть и данные по регионам вне Германии. Если такие примеры есть, предстоит изучить структуру созданных или обновленных там институтов. Представляется, что церковные установления, которые, по мнению авторов статьи, стали решающим обстоятельством при конвертации реформационных идей и укреплении социальной инфраструктуры городов, обеспечившей благоприятные условия для развития инновационной экономики, были исключением, а не правилом в политических трансформациях и определялись в большей мере специфическим политическим и интеллектуальным контекстом, а не давлением народных масс. Как признают сами авторы, протестантские богословы требовали совершенствования социальной инфраструктуры более активно, чем их католические противники [*Dittmar, Meisenzahl*, 2020. P. 964]. Весьма существенно, на мой взгляд, и то, что переговоры по церковным установлениям проходили в условиях не только внутреннего, но и внешнего давления на власти протестантских городов (со стороны как верных папству сил, так и протестантских союзников и конкурентов) и часто бывали результатом трудного для всех компромисса по спорным вопросам литургии и экклесиологии. Сводить принятие церковных установлений к давлению народа, как это делают авторы статьи, — явное упрощение реальных событий, чреватое систематическим смещением в отборе данных. Принятие церковных установлений знаменовало лишь начало, а не финал длительной институционализации Реформации. Они фиксировали баланс сил между городскими властями, влиятельными семьями и представителями протестантских церквей, т.е. были не проектом реформы коммунальных учреждений, а правовым докумен-

[12] https://www.pravenc.ru/text/1320173.html (дата обращения 25 августа 2020 г.

том, который эти силы впоследствии могли по-своему интерпретировать и использовать. У Диттмара и Майзенцала этот процессуальный аспект строительства и расширения церковных и социальных институтов никак не учитывается.

Спорной представляется и интерпретация церковных установлений как квазинейтральных в политическом отношении институтов. Для обозначения публично-правовых актов, регламентирующих более качественное обеспечение государством доступа к бесплатным услугам, в первую очередь к образованию, Диттмар и Майзенцал вводят термин «институты общественных благ» (*public goods institutions*) [*Dittmar, Meisenzahl*, 2020. Pp. 960, 964–965]. К этим институтам, отличающимся от экономических (право собственности) и политических (порядок определения руководства), авторы статьи относят и церковные установления. Тем самым экономисты как бы абстрагируются от религиозного содержания этих актов, подчёркивая их публичный, государственный характер. Очевидно, однако, что доступ к благам, предоставляемым новыми институтами, был открыт лишь представителям определенной конфессии: в лютеранской школе могли учиться только лютеране, в кальвинистской — только кальвинисты. Исследователи отмечали: «Школа [в Ганновере] стала теперь важным инструментом воспитания в руках властей для внедрения лютеранской веры» [*Mlynek, Röhrbein*, 1992. S. 115]. Кроме того, образование, социальный контроль (Kirchenzucht), религиозная пропаганда и индоктринация предоставлялись потребителям «единым пакетом», без возможности выбора отдельных опций.

Иными словами, в церковных установлениях правомерно видеть помимо прочего своего рода инструмент обеспечения сплоченности и конформизма населения; по сути, ценность такие регламенты представляли собой не для общества в целом, а для определенных социальных групп. Диттмар и Майзенцал обходят стороной тему конфликта поборников церковных установлений с их противниками, в том числе среди протестантов. Между тем «общественные блага» рассматриваемого периода тогда предстали бы в другом ракурсе: не то, в чем все люди нуждаются, а то, что людям навязывается. Сами авторы упоминают, что церковные установления предусматривали надзор за поведением горожан, но, вероятно, не видят в этом противоречия с собственной интерпретацией общественного блага[13]. В целом такая упрощенная классификация социальных взаимодействий характерна для рассматриваемой нами экономической литературы, которая, в русле давней традиции неоклассической экономики, придерживается при конструировании параметров формальных моделей принципа минимализма.

Проблематичность предложенной Диттмаром и Майзенцелем интерпретации особенно очевидна при учете различий между теми протестантскими городами, которые до 1600 г. приняли церковные установления, и теми, где Реформация не была закреплена специальными правовыми актами (города, в которых церковные установления до 1600 г. были отменены, исследователи относят к католическим). Как следует из приведённых авторами данных, в большинстве протестантских городов, не принявших соответствующие законы, на самом деле действовали церковные установления, принятые на более высоком — территориальном — уровне. То есть на этих землях Реформация была проведена князьями — суверенами городов. Авторы удостаивают княжескую Реформацию одной фразы: «Другие города приняли протестантизм под влиянием территориальных правителей, но без народной мобилизации для осуществления институциональных изменений» [*Dittmar, Meisenzahl*, 2020. P. 968]. Если город в силу своего правового статуса (зависимости от феодала) не мог принять реформационные законы, не определял ли этот фактор вероятность принятия таких законов в большей мере, чем наличие в городских стенах вспышек чумы в 1500–1522 гг.? Если сравнить наиболее экономически и политически развитые немецкие

[13] Образование авторы статьи считают квазиобщественным, или частным, благом, однако всё же включают его в систему общественных благ.

города (свободные и имперские), можно предположить, что вспышки чумы в 1500–1522 гг. оказались бы менее значимы как индикатор склонности к приему Реформации, чем независимость города от территориальных правителей. Такая гипотеза авторами статьи даже не рассматривается. Тем не менее приведённые в Приложении к статье материалы свидетельствуют в пользу этой закономерности. Из таблицы D3 следует, что вероятность города принять протестантские церковные установления была приблизительно вдвое выше, если у него был статус свободного или имперского, чем вероятность того же события в случае отмеченной в городе вспышки чумы в 1500–1522 гг. (33–36% против 10–18%). Более того, в свободных городах эффект от вспышек чумы на вероятность принятия реформационных законов в рассматриваемый период был нейтральный или даже отрицательный (до –27%).

Возможно, наиболее ярким примером такой отрицательной корреляции служит крупнейший немецкий город того времени — Кёльн. Из таблицы A1 следует, что для крупных (свыше 5 тыс. жителей в 1500 г.) городов разница среднего по принадлежности к свободным или имперским городам между городами, принявшими реформационные акты, и городами, в которых таких законов не было, составляет 0,11, а по наличию вспышек чумы в 1500–1522 гг. — 0,03 (для малых городов те же показатели составляют 0,14 и 0,16, т.е. в совокупности разница среднего по правовому статусу города больше на 0,06). Таким образом, эффект чумы сильнее эффекта правовой независимости только для городов с населением не более 5 тыс. человек, причём городов, принявших церковные установления, в этой группе почти в два раза меньше, чем городов, не проводивших институциональные изменения (67 против 124). Для сравнения: среди крупных городов, принявших реформационные законы, почти в три раза больше, чем не принявших (32 против 12). Таким образом, эффект чумы, как признают сами авторы [*Dittmar, Meisenzahl*, 2020. OnlineAppendix. P. 57], был наиболее концентрированным в городах, подчинённых феодалам, но при этом и в группе малых городов вспышка болезни *не была предиктором* принятия реформационных законов (в Виттенберге, на родине Реформации, принятие церковных законов предшествовало вспышке чумы). Данные Диттмара и Майзенцала однозначно свидетельствуют о том, что, чем больше был город, тем выше оказывалась вероятность его правовой автономии, а это, в свою очередь, значительно повышало вероятность принятия реформационных установлений.

Таким образом, материалы статьи показывают, что вспышки чумы *могли* стимулировать институционализацию Реформации в *малых* (с населением ≤ 5000 чел.) немецких городах. Это существенное ограничение: даже по выборке, которую авторы используют для проверки своей модели, видно, что она не может считаться универсальной. Однако в аннотации они не оговаривают выявленное мной расхождение в данных по разным группам городов и утверждают, что нашли подтверждение каузальной связи между правовыми изменениями и притоком человеческого капитала, а также экономическим ростом. При этом в статье они отмечают, что для крупных городов был обнаружен отрицательный эффект реформационных институтов на рост населения и нейтральный эффект для свободных городов [*Dittmar, Meisenzahl*, 2020. P. 983]. Из таблицы C1 также следует, что в свободных городах воздействие церковных установлений как на приток высококвалифицированных мигрантов (до –20%), так и на рост населения (до –15%) был отрицательным; в целом в крупных городах оно было скорее положительным (до 15%), а на рост населения резко отрицательным (до –55%). В аннотации нет указания на выявленное отклонение ситуации в крупных городах от модели; можно сделать вывод, что аннотация некорректно резюмирует результаты анализа данных по 239 городам Священной Римской империи.

Приведу ещё пример того, как вольно авторы обращаются с фактами, чтобы убедить читателя в верности их гипотезы. На с. 992 сообщается, что в Ганновере в 1535 г. произошла вспышка чумы, а в 1536 г. были приняты церковные установления. В близости этих событий экономисты видят подтверждение причинно-следственной связи между чумой и принятием

реформационных актов. Но на с. 63 Приложения Диттмар и Майзенцал признают: принятию реформационных законов в Ганновере предшествовали несколько лет массовых выступлений в поддержку Реформации, приведших к смене городской власти в 1534 г., т.е. *до* вспышки чумы. Историки датируют победу сторонников Реформации в Ганновере 1533 г., когда антиреформаторски настроенные главы городского совета сбежали из города и власть взяли лютеране [*Mlynek, Röhrbein*, 1992. S. 132]. Таким образом, интерпретация сюжета, выбранного авторами для иллюстрации своей гипотезы, представляет собой, на наш взгляд, образец мнимой логической связи между двумя близкими событиями (*post hoc, ergo propter hoc*).

Заключение. Реформация и светское государство

Итак, экономисты утверждают, что выявленные ими эффекты — экономическая секуляризация, совершенствование социальной инфраструктуры, прирост высококвалифицированного человеческого капитала в городах — были непредвиденными, но реальными следствиями Реформации. Неожиданный эффект Реформации состоит в том, что религиозное движение способствовало снижению влияния религии на политику и экономику. Как было отмечено выше, из аргументации Кантони и его коллег, Диттмара и Майзенцала не всегда ясно, насколько важен для указанных результатов был сам «контент» учения Лютера, в частности его тезис о возможности спасения человека только благодатью. Также показано, что примеры еретических движений в Средние века заставляют усомниться в связи между появлением новой «фирмы на рынке религиозных услуг» и снижением цены на услуги легитимации, которую предсказывает модель Кантони.

Для Беккера и Вессманна, в отличие от Кантони, именно «контент» протестантских учений, а не сам факт их существования как конкурентов католической ортодоксии, имеет значение: Лютер и другие реформаторы активно поощряли школьное образование, и корреляцию между принятием Реформации и ростом грамотности было бы логично считать *ожидаемым эффектом* протестантизма. Подчеркну, что Беккер и Вессманн говорят о прямом, а не опосредованном, как Диттмар и Майзенцал, влиянии идей Лютера на рост человеческого капитала [*Becker, Woessmann*, 2009. P. 541]. Вопрос состоит в том, как сравнить вклад Реформации на тот или иной параметр с другими — возможно, связанными с ней — факторами, или, используя эконометрические термины, как исключить эндогенность при анализе данных. Беккер и Вессманн признают методологические трудности количественной оценки влияния религии на экономический рост в сравнительных исследованиях и, чтобы решить проблему изолирования религии как фактора экономического развития, предлагают сравнивать регионы, а не страны, в данном случае — районы Пруссии (авторы анализируют данные переписи населения 1871 г. по 452 округам). Согласно этим данным, в чисто протестантских округах грамотность людей старше 9 лет была на 8% выше, чем в чисто католических, при среднем уровне грамотности в 87,5% [*Becker, Woessmann*, 2009. P. 549]. Исследователи интерпретируют это как свидетельство долгосрочного эффекта Реформации на рост человеческого капитала.

Ценность этой публикации, на мой взгляд, состоит в предпринятой проверке тезиса, сформулированного на основе анализа преимущественно нарративных и публично-правовых документов, эконометрическими методами (см.[*Strauss*, 1978; *Marshall*, 2009. P. 106]). Однако к подобной методике возникает ряд вопросов, связанных с временным лагом между Реформацией (1517–1525 гг.) и переписью населения в Пруссии, служащей основной базой данных исследования (критику применения метода инструментальных переменных Беккером и Вессманном см. в [*Edwards*, 2017]). Среди наиболее важных упущенных стимулов роста грамотности назовем пиетизм, возникший и быстро распространившийся именно в Пруссии, и прусские реформы в сфере образования начала XIX в. Так,

школа, которую закончил Иммануил Кант, была основана пиетистом Теодором Гером. Хотя пиетизм был ответвлением лютеранства, он считается особым религиозным учением, и отождествлять его с Реформацией неправомерно. Беккер и Вессманн признают проблематичность методики измерения догматических и этических аспектов протестантских конфессий, например учения о предопределении, которое Макс Вебер связывал с «духом капитализма» [*Вебер*, 1990. С. 70] (см.: [*Becker, Woessmann*, 2009. P. 582]). При этом, как указано выше, индоктринация с самого начала была неотъемлемой частью школьного образования в лютеранских территориях. Кроме того, Беккер и Вессманн практически не принимают в расчёт различия между протестантскими деноминациями.

Поиск в системе академических публикаций Google Scholar показывает, что рассмотренные в данной статье публикации не вызвали пока у историков Реформации значительного интереса. Очевидно, что профессиональным медиевистам трудно принять, например, игнорирование экономистами промежутка в три с половиной столетия, когда появлялись многочисленные (и религиозные, и светские) не связанные с Реформацией инициативы в сфере образования, которые можно рассматривать в качестве упущенных переменных.

Не менее существенна проблема обратной причинности: возможно, на принятие регионами Реформации повлиял их высокий уровень грамотности, а не наоборот. Беккер в другой своей статье сам упоминает данные, свидетельствующие в пользу тезиса о положительном эффекте грамотности на успех Реформации. Так, в городах, в которых в 1500 г. существовали книгопечатники, вероятность победы лютеровских идей была почти на треть выше, чем в других, а наличие книгопечатной отрасли считается важным для этого периода индикатором уровня грамотности в данном населенном пункте [*Becker, Pfaff, Rubin,* 2016]. Данные по Флоренции, одному из наиболее развитых средневековых городов, свидетельствуют о грамотности 83% мужского населения этого города ещё в 1330-е гг. [*Grendler*, 1989. P. 72]. Чтобы установить реальную историческую причинно-следственную связь, необходимо сравнивать только регионы или города с идентичным или сходным на момент принятия Реформации уровнем грамотности. Однако здесь мы упираемся в проблему неполноты статистических данных для Германии XVI в. Уместно вспомнить, что согласно Диттмару Реформация не повлияла на прирост грамотности в свободных городах. Причем именно эти населенные пункты были важнейшими узлами трансфера реформационных идей. Вряд ли можно сомневаться, что наличие в Германии экономически развитых и политически независимых городов было важным условием быстрого распространения Реформации. Решающим же фактором её успеха стал военный союз сильных протестантских городов с крупными территориями, которые защищали не только и не столько идеи Лютера, но и свои претензии на независимость от императора. Аугсбургский религиозный мир 1555 г., на котором за субъектами империи было признано право на выбор конфессии, фиксировал победу малых немецких государств в многовековой борьбе с центральной властью и определил мозаичный политический ландшафт Германии более чем на три столетия.

Ключевое «непредвиденное следствие» протестантской Реформации — применение теории политического сопротивления в защите прав общин на религиозную автономию. Несмотря на то, что союз экономической власти, которую знаменовали свободные города, и военной, которую олицетворяли крупные феодалы, был условием успеха протестантизма, этот союз ещё не гарантировал победу лютеровского учения в конкретных странах и регионах. Многие князья и города уклонялись от выполнения Вормсского эдикта[14], поэтому

[14] Вормсский эдикт 8 мая 1521 г. не осуждал Лютера как еретика (что утверждают [*Cantoni, Dittmar, Yuchtman*, 2018. P. 2051]), а подвергал его «имперской опале» (Reichsacht), т. е. объявлял вне закона и требовал от подданных императора Священной Римской империи незамедлительно арестовать лидера нового вероучения и передать судебным органам, а также запрещал под угрозой уголовного наказания публикацию и распространение любых текстов Лютера. Отлучение его от церкви состоялось ещё 3 января 1521 г. буллой папы Льва X «Decet Romanum Pontificem».

католические власти вынуждены были формировать коалиции для совместного противодействия распространению реформационных идей. Решение Аугсбургского рейхстага от 19 ноября 1530 г. приравнивало любые богослужебные изменения без согласия церковных властей к нарушению мира, что влекло за собой санкции к нарушителям вплоть до имперской экзекуции путем применения военной силы. Следствием такого давления властей стало основание Шмалькальдского союза — военного альянса протестантских территорий и городов (1531 г.).

Этот стратегический союз буржуазии и дворянства, противостоящий императору и католическому духовенству, не был достаточным условием победы Реформации. История борьбы Нидерландов с Испанией, приведшая к успеху протестантов на севере страны и поражению на территории современной Бельгии, служит предостережением от построения детерминистских моделей Реформации. Помимо объединения городов и феодалов свою роль в победе Реформации на немецких территориях сыграл и «его величество случай», а именно, внешние силы, прямо или косвенно усилившие позиции протестантов. Ограничимся тремя примерами, подтверждающими значение в Реформации экзогенных факторов.

На Аугсбургском рейхстаге 1530 г. был подтвержден запрет исповедовать на имперских территориях лютеранскую веру (до созыва всеобщего церковного синода), и Карл V был настроен силой выполнить это решение. Но с Востока пришла угроза очередного наступления османов на Австрию, поэтому император был вынужден пойти на временные уступки протестантским князьям. С 1526 г., после битвы при Мохаче, Османская империя представляла для Габсбургов серьезную опасность, и не случайно период активизации турецких сил в Центральной Европе совпал с успехами протестантов [*Iyigun*, 2008]. В 30–40-е гг. XVI столетия Карл V столкнулся также с вызовом со стороны французского короля Франциска I, заключившего в 1534 г. тактический союз с ландграфом Филиппом Гессенским и другими немецкими князьями протестантской Шмалькальденской лиги. Франциск преследовал цель не поддержки Реформации, а усиления собственного могущества в Европе и расширения территорий, но его многолетняя война с Карлом позволила протестантам оттянуть прямой конфликт с императором и уладить разногласия. И ещё пример внешней силы, благоприятной для Реформации, — признание польским монархом в качестве вассала бывшего великого магистра Тевтонского ордена Альбрехта Бранденбург-Ансбахского, решившего в 1525 г. секуляризировать владения ордена в Пруссии и провести в них Реформацию. Герцог Альбрехт стал первым европейским правителем, проведшим на своих землях Реформацию. Его решение привело к правовым коллизиям с руководством имперскими территориями ордена, сохранившими католическую веру [*Seiler*, 2006]. Карл V не принял доводы Альбрехта в обоснование секуляризации и должен был в соответствии с решением Имперского камерального суда принудить его силой вернуть незаконно конфискованные церковные владения, но перспектива конфликта с Польшей помешала императору пойти с походом на Пруссию. Итак, сложилась парадоксальная ситуация: один католический монарх заключал вассальный договор с князем, отвергнувшим авторитет папы римского и секуляризировавшим огромные владения католического ордена, не подвергся за это никаким церковным санкциям. Несмотря на противодействие иерархов католической церкви монархи в XVI в. смогли вступать в отношения с еретиками: церковь впервые оказалась неспособной применять решения в отношении ослушавшихся правителей. Реальное исполнение имперской экзекуции против протестантов произошло лишь в 1546 г. после действий союза, которые — с точки зрения императора — было правомерно толковать как вооруженное восстание.

Более ожидаемое, но нежелательное, с позиции Лютера, последствие Реформации — диверсификация христианского богословия и сосуществование несовместимых толкований Святого Писания вместо прежней монополии католической церкви. В условиях отсут-

ствия единой контрольно-надзорной инстанции в протестантских странах и сдержанности светской власти в жестких санкциях против «диссидентов» складывалась ситуация перманентного соперничества как внутри «наследников Лютера», так и среди его оппонентов некатоликов. Ожесточенная внутрипротестантская конкуренция была далека от образа единой церкви после её освобождения из застенков схоластической теологии, который в начале 1520-х гг. лелеял Лютер. Однако развернувшаяся «война всех против всех» не стала неприятным сюрпризом для осторожных современников Лютера, таких как Эразм Роттердамский, которые предупреждали о фатальных последствиях Реформации для церковного единства.

Давление со стороны других протестантских деноминаций и радикалов, поляризация мнений по множеству богословских вопросов, с одной стороны, усиливали догматизацию, а с другой — стимулировали развитие культуры полемики и интеллектуальной автономии, которая была важным условием Реформации. Таким образом, она способствовала ускорению разновекторных процессов — от укрепления бюрократии до легитимации идеи народного сопротивления тирании. И каждая попытка количественно оценить эффект Реформации на тот или иной процесс, участок жизни должна, несомненно, изначально учитывать эту многоаспектность реформационного наследия.

ЛИТЕРАТУРА

Вебер М. (1990). Избранные произведения. М.: Прогресс.

Липсет С. (2005). Размышления о легитимности // Апология. Гуманитарный журнал. № 5. https://web.archive.org/web/20071010010937/http://www.journal-apologia.ru/rnews.html?id=331&id_issue=81.

Манн М. (2018). Источники социальной власти: в 4 т. Т. 1. История власти от истоков до 1760 года н. э. М.: Дело.

Bartlett R. (2013). Why Can the Dead Do Such Great Things? Saints and Worshippers from the Martyrs to the Reformation. Princeton: Princeton University Press.

Becker S., Pfaff S., Rubin J. (2016). Causes and Consequences of the Protestant Reformation // Explorations in Economic History. Vol. 62. Pp. 1–25.

Becker S., Woessmann L. (2009). Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History // Quarterly Journal of Economics. Vol. 124. No. 2. Pp. 531–596.

Cantoni D., Dittmar J., Yuchtman N. (2018). Religious Competition and Reallocation: The Political Economy of Secularization in the Protestant Reformation // Quarterly Journal of Economics. Vol. 133. No. 4. Pp. 2037–2096.

Close C. (2009). The Negotiated Reformation. Imperial Cities and the Politics of Urban Reform, 1525–1550. Cambridge: Cambridge University Press.

Collins M. (1991). The Papal Monarchy. Oxford: Oxford University Press,.

Dittmar J., Meisenzahl R. (2016). Public Goods Institutions, Human Capital, and Growth: Evidence from German history // Review of Economic Studies. Vol. 87. No. 2. Pp. 959–996.

Edwards J. (2017) Did Protestantism Promote Economic Prosperity via Higher Human Capital? // CESifo Working Paper Series. No. 6646.

Ehbrecht W. (2001). Bürgertum und Obrigkeit in den hansischen Städten des Spätmittelalters // W. Ehbrecht Konsens und Konflikt Skizzen und Überlegungen zur älteren Verfassungsgeschichte deutscher Städte Köln: Böhlau.

Ekelund R., Hébert R., Tollison R. (2006). The Marketplace of Christianity. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Goetz H.-W. (1983). Kirchenschutz, Rechtswahrung und Reform: Zu den Zielen und zum Wesen der frühen Gottesfriedenbewegung in Frankreich // Francia. Bd. 11. S. 193–239.

Grendler P. (1989). Schooling in Renaissance Italy: Literacy and Learning, 1300–1600. Baltimore: John Hopkins University Press.

Grossmann V., Osikominu A. (2019). Let the Data Speak? On the Importance of Theory-Based Instrumental Variable Estimations // German Economic Review. Vol. 20. No. 4. Pp. e831–e851.

Hamm B. (2004). Lazarus Spengler (1479–1534). Tübingen: Mohr Siebeck.

Iyigun M. (2008). Luther and Suleyman // Quarterly Journal of Economics. Vol. 123. No. 4. Pp. 1465–1494.

Johnson N., Koyama M. (2019). Persecution and Tolerance: The Long Road to Religious Freedom. Cambridge: Cambridge University Press.

Marshall P. (2009). The Reformation: A Very Short Introduction. Oxford: Oxford University Press.

Leeson P., Russ J. (2017). Witch Trials // Economic Journal. Vol. 128. No. 613. Pp. 2066–2105.

McCleary R., Barro R. (2006). Religion and Economy // Journal of Economic Perspectives. Vol. 20. No. 2. Pp. 49–72.

Mlynek K., Röhrbein W. (1992). Geschichte der Stadt Hannover. Band 1: Von den Anfängen bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts. Hrsg. v. K. Mlynek und W. Röhrbein. Hannover: Schlütersche Verlagsanstalt und Druckerei.

Mokyr J. (2018). Bottom-up or top-down? The origins of the Industrial Revolution // Journal of Institutional Economics. Vol. 14. Pp. 1003–1024.

Ozment S. (1975). The Reformation in the Cities. The Appeal of Protestantism to Sixteenth-Century Germany and Switzerland. New Haven: Yale University Press.

Rubin J. (2017). Rulers, Religion, and Riches. Why the West Got Rich and the Middle East Did Not. Cambridge: Cambridge University Press.

Seiler J. (2006). „Daß der Teutsch Orden noch nit erloschen…". Strukturelle Wandlungen des Deutschen Ordens im Reich im Gefolge der Reformation. Mol J., Militzer K., Nicholson H. (Eds.) //The Military Orders and the Reformation. Choices, State Building and the Weight of Tradition — Hilversum: Uitgeverij Verloren. 2006. Pp. 139–144, 161–180.

Skinner Q. (2002). Visions of Politics. Vol. 2: Renaissance Italy. Cambridge: Cambridge University Press.

Strauss G. (1978). Luther's House of Learning: Indoctrination of the Young in the German

Reformation. — Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Weinfurter S. (2013). Die Päpste als „Lehnsherren" von Königen und Kaisern im 11. und 12. Jahrhundert? // Spieß K.-H. (Hg.) Ausbildung und Verbreitung des Lehnwesens im Reich und in Italien im 12. Und 13. Jahrhundert. Ostfildern: Thorbecke. S. 17–40.

Арсланов Василий Викторович
arslanov@gmail.com

Vasily Arslanov
PhD, senior research fellow of the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow

RELIGION AS AN INDEPENDENT VARIABLE. ECONOMETRIC STUDIES OF THE REFORMATION

Abstract. Economists have become increasingly interested in the role of religion in political and economic processes. A classic example of the relevance of religion is the Reformation. However, disentangling and measuring its effects has proven challenging. The studies discussed in the present article aim to clarify, using statistical methods, the question of the link between Protestantism and economic growth. To do this, the authors of these studies focus on the correlation between the Reformation and human capital growth. Our review of their arguments suggests that the models they construct omit important aspects of the Reformation and thus reveal flaws in the underlying assumption that medieval Christianity was a religious services market. Although important for further exploration of the religious factors of growth, the results of these studies need to be examined carefully using additional data, and it remains unclear if universal mechanisms of religion's influence on economy exist.

Keywords: *growth, human capital, Protestantism, Reformation, religion.*
JEL: H41, I38, N13, N33, O15.

REFERENCES

Bartlett R. (2013). Why Can the Dead Do Such Great Things? Saints and Worshippers from the Martyrs to the Reformation. Princeton: Princeton University Press.

Becker S., Pfaff S., Rubin J. (2016). Causes and Consequences of the Protestant Reformation // Explorations in Economic History. Vol. 62. Pp. 1–25.

Becker S., Woessmann L. (2009). Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History // Quarterly Journal of Economics. Vol. 124. No. 2. Pp. 531–596.

Cantoni D., Dittmar J., Yuchtman N. (2018). Religious Competition and Reallocation: The Political Economy of Secularization in the Protestant Reformation // Quarterly Journal of Economics. Vol. 133. No. 4. Pp. 2037–2096.

Close C. (2009). The Negotiated Reformation. Imperial Cities and the Politics of Urban Reform, 1525–1550. Cambridge: Cambridge University Press.

Collins M. (1991). The Papal Monarchy. Oxford: Oxford University Press,.

Dittmar J., Meisenzahl R. (2016). Public Goods Institutions, Human Capital, and Growth: Evidence from German history // Review of Economic Studies. Vol. 87. No. 2. Pp. 959–996.

Edwards J. (2017) Did Protestantism Promote Economic Prosperity via Higher Human Capital? // CESifo Working Paper Series. No. 6646.

Ehbrecht W. (2001). Bürgertum und Obrigkeit in den hansischen Städten des Spätmittelalters // W. Ehbrecht Konsens und Konflikt Skizzen und Überlegungen zur älteren Verfassungsgeschichte deutscher Städte. Köln: Böhlau. [*Ehbrecht W.* Bourgeoisie and authority in the Hanseatic cities in the Later Middle Ages].

Ekelund R., Hébert R., Tollison R. (2006). The Marketplace of Christianity. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Goetz H.-W. (1983). Kirchenschutz, Rechtswahrung und Reform: Zu den Zielen und zum Wesen der frühen Gottesfriedenbewegung in Frankreich // Francia. Bd. 11. S. 193–239. [*Goetz H.-W.* Church protection, law-keeping and reform: On the objectives and essence of the early Peace of God movement in France].

Grendler P. (1989). Schooling in Renaissance Italy: Literacy and Learning, 1300–1600. Baltimore: John Hopkins University Press.

Grossmann V., Osikominu A. (2019). Let the Data Speak? On the Importance of Theory-Based Instrumental Variable Estimations // German Economic Review. Vol. 20. No. 4. Pp. e831–e851.

Hamm B. (2004). Lazarus Spengler (1479-1534). Tübingen: Mohr Siebeck.

Iyigun M. (2008). Luther and Suleyman // Quarterly Journal of Economics. Vol. 123. No. 4. Pp. 1465–1494.

Johnson N., Koyama M. (2019). Persecution and Tolerance: The Long Road to Religious Freedom. Cambridge: Cambridge University Press.

Leeson P., Russ J., (2017). Witch Trials // Economic Journal. Vol. 128. No. 613. Pp. 2066-2105.

Lipset S. (2005). Razmyshleniya o Legitimnosti // Apologiya. Gumanitarniy Zhurnal. No. 5. [*Lipset S.* Reflections on Legitimacy]. https://web.archive.org/web/20071010010937/http://www.journal-apologia.ru/rnews.html?id=331&id_issue=81.

Mann M. (2018). Istochniki sotsial'noy vlasti: v 4 t. T. 1: Istoriya vlasti ot istokov do 1760 goda n. e.. Moscow: Delo. [Mann M. Sources of Social Power: In 4 Vols. Vol. 1: History of Power to 1760 CE].

Marshall P. (2009). The Reformation: A Very Short Introduction. Oxford: Oxford University Press.

McCleary R., Barro R. (2006). Religion and Economy // Journal of Economic Perspectives. Vol. 20. No. 2. Pp. 49–72.

Mlynek K., Röhrbein W. (1992). Geschichte der Stadt Hannover. Band 1: Von den Anfängen bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts. Hrsg. v. K. Mlynek und W. Röhrbein. Hannover: Schlütersche Verlagsanstalt und Druckerei. [*Mlynek K., Röhrbein W.* History of the city of Hannover. Volume 1: From the beginnings to the early 19th century].

Mokyr J. (2018). Bottom-up or top-down? The origins of the Industrial Revolution // Journal of Institutional Economics. Vol. 14. Pp. 1003–1024.

Ozment S. (1975). The Reformation in the Cities. The Appeal of Protestantism to Sixteenth-Century Germany and Switzerland. New Haven: Yale University Press.

Rubin J. (2017). Rulers, Religion, and Riches. Why the West Got Rich and the Middle East Did Not. Cambridge: Cambridge University Press.

Seiler J. (2006). „Daß der Teutsch Orden noch nit erloschen…". Strukturelle Wandlungen des Deutschen Ordens im Reich im Gefolge der Reformation. Mol J., Militzer K., Nicholson H. (Eds.) // The Military Orders and the Reformation. Choices, State Building and the Weight of Tradition — Hilversum: Uitgeverij Verloren. Pp. 139–144, 161–180. [*Seiler J.* „That the Teutonic Order has not yet ceased to exist ...". Structural Changes of the Teutonic Order in the Wake of the Reformation]

Skinner Q. (2002). Visions of Politics. Volume 2: Renaissance Italy. Cambridge: Cambridge University Press.

Strauss G. (1978). Luther's House of Learning: Indoctrination of the Young in the German Reformation — Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Weber M. (1990). Izbranniye proizvedeniya. M.: Progress. [*Weber M.* Selected Writings].

Weinfurter S. (2013). Die Päpste als „Lehnsherren" von Königen und Kaisern im 11. und 12. Jahrhundert? // Spieß K.-H. (Hg.) Ausbildung und Verbreitung des Lehnwesens im Reich und in Italien im 12. Und 13. Jahrhundert — Ostfildern: Thorbecke. S. 17–40. [*Weinfurter S.* The popes as 'feudal lords' of kings and emperors in the 11th and 12th centuries?].

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В.Л. Римский
ведущий научный сотрудник, Фонд развития исследовательских программ «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ); старший преподаватель, Московский психолого-социальный университет (МПСУ) (Москва)

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И РОССИЙСКАЯ АРХАИКА

Аннотация. В статье приводятся обоснования гипотезы автора о том, что значимые проблемы российской информатизации имеют одну общую причину — архаизацию общества и органов власти, если архаизацию понимать как следование стереотипам восприятия и оценки реальности, а также образцам и программам социального поведения, сложившимся в культурах, предшествовавшим современным. Архаизация проявляется в любых современных обществах и государствах, но в современной России она доминирует в сознании и социальном поведении большинства граждан, в деятельности органов власти. В соответствии с гипотезой автора архаизация в современной России во многом определяется взаимосвязанными явлениями: доминированием профессионально-именного социокода, новой сословностью и раздаточным характером российской экономики. Этим объясняется то, что для должностных лиц органов власти всех уровней наука не стала инструментом профессиональной деятельности, что характерно для профессионально-именного социокода. Поэтому органы власти в России редко заказывают и недостаточно финансируют научные исследования в сфере информатизации. Существование сословий в российском обществе не признаётся его большинством и органами власти, но некоторые сословия создаются государством для выполнения конкретных служений с обязательным пополнением государственного бюджета. Сословные служения всегда связаны с освоением назначенных им государством ресурсов, включая данные в электронной форме. Поэтому, например, реализация национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» не стала существенным фактором роста экономики нашей страны, её реализация не меняет, а сохраняет раздаточный характер российской экономики. Архаизация приводит к отказу от существенного реформирования систем управления обществом и государством, которое позволило бы наиболее эффективно использовать преимущества информатизации. Вместо этого информатизация органов власти направляется на поддержание устаревших, но привычных ритуалов принятия решений и осуществления управленческой деятельности.

Ключевые слова: *информатизация, цифровизация, органы власти, архаизация, социокод, сословность, раздаточная экономика.*
JEL: A11, O10, O32, P20.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10405.

Продолжение проблем СССР в постсоветский период

Испанский социальный исследователь Мануэль Кастельс с середины 1980-х гг. неоднократно бывал в СССР, а потом в России, проводил совместно с российскими коллегами исследования проблем развития нашей страны. По результатам этих исследований он нашёл достаточно обоснований своей гипотезы о том, что советская экономика и общество с середины 1970-х гг. вошли в кризис, который стал «выражением структурной неспособности этатизма и советского варианта индустриализма обеспечить переход к информационному обществу» [*Кастельс*, 2000. С. 438]. Кастельс весьма подробно объясняет смысл этой

гипотезы и, в частности, пишет, что информационно-технологическая революция в мире в последней четверти XX в. потребовала перехода от индустриального общества к информационному, в котором «главным источником производительности является качественная способность оптимизировать сочетание и использование факторов производства на основе знания и информации» [Там же]. Без осуществления такого перехода СССР не смог бы остаться одной из ведущих мировых держав. Но, как отмечает Кастельс, «в Советском Союзе этот переход потребовал мер, которые противоречили корыстным интересам государственной бюрократии и партийной номенклатуры» [Там же].

Корыстные интересы «государственной бюрократии и партийной номенклатуры», безусловно, создавали существенные проблемы развитию СССР в направлении информационного общества. Но помимо этого «государственная бюрократия и партийная номенклатура» оказались не способны сменить устаревшие, во многом архаичные способы управления государством, экономикой и обществом на современные, постиндустриальные, способствующие развитию информационного общества. И в постсоветской России, несмотря на проведение реформ в разнообразных областях общественной жизни, экономики, политики, государственного и муниципального управления, архаичные способы управления продолжают доминировать над характерными для постиндустриальных и информационных обществ [*Римский,* 2018. С. 154]. И это доминирование является значимым фактором информатизации современной постсоветской России. Настоящая статья посвящена обоснованию гипотезы о том, что (наряду с другими) значимой причиной такого доминирования является архаизация общества и государства, которые существенно препятствуют эффективной информатизации нашей страны.

Архаизация и социокоды М.К. Петрова

В понимании архаизации для различных социальных субъектов предлагается следовать концепции А.С. Ахиезера [*Ахиезер*, 2001. С. 89]. Применяя его подход к обществу и государственному управлению можно понимать архаизацию как «следование общества и органов государственной власти культурным образцам и программам, сложившимся в культурах, предшествующих современным» [*Римский*, 2018. С. 151].

Ахиезер утверждал, что Россия осуществляет процесс модернизации и уже «вышла за рамки традиционной цивилизации», которой «присуще господство статичного воспроизводства, т.е. нацеленного на поддержание общества; всей системы сообществ, каждого из них, культуры, социальных отношений, личности в соответствии с некоторым идеализирующим прошлое представлением» [*Ахиезер*, 1995. С. 4]. Но по его оценке Россия «не сумела перейти за границу либеральной цивилизации», где «господствующее положение занимает интенсивное воспроизводство, которое характеризуется стремлением воспроизводить общество, культуру, постоянно углубляя её содержание, повышая социальную эффективность, жизнедеятельность» [Там же]. По типам воспроизводства, представленным Ахиезером, получается, что Россия уже вышла из архаики, но не стала модернизированной, современной цивилизацией с наличием большинства характеристик постиндустриальных и информационных обществ. Характеристики же «либеральной цивилизации», данные Ахиезером, далее обсуждаться не будут, потому что это выходит за пределы тематики настоящей статьи.

Явления архаизации в большей или меньшей степени заметны в любом обществе и государстве современности. Это вполне закономерное явление, определяющееся накопленными опытом и знаниями предшествующих поколений, стандартами и стереотипами восприятия реальности и способами реагирования на её изменения, методами решений общественных и иных проблем, показавшими свою эффективность в предшествующем

развитии. Но в современной России явления архаизации доминируют в сознании и в социальном поведении как большинства граждан, так и в государственном управлении нашей страны, препятствуя интенсивному воспроизводству и инновационному развитию, без которых информатизация становится малоэффективной.

Одна из важнейших причин доминирования архаизации в современной России — приверженность большинства граждан, представителей элит и государственного управления профессионально-именному социокоду М.К. Петрова [*Петров*, 1995; *Петров*, 2004]. Социокод понимался Петровым как система внебиологического кодирования социально обусловленной информации, позволяющая эту информацию хранить и передавать с возможностью выявления общих для членов общества значений и смыслов. Применение общего социокода позволяет сохранять целостность общественно необходимых знаний и интеллектуальных умений, объединять в общей деятельности представителей разных сфер деятельности и обладателей разных фрагментов такого знания, обеспечивать стабильность общества и передачу социального необходимого знания следующим поколениям [*Петров*, 2004. С. 39, 87].

Известно, что любая информация существует только в закодированном виде. Такими кодами могут быть естественные и искусственные языки, например, русский или английский, языки программирования и кодирования данных в компьютерах с помощью битов. Любой такой информационный код представляет форму, из которой человеческий разум может извлекать смыслы по тем или иным признакам кодов доступных ему конкретных сообщений. Умения и навыки извлечения смыслов из кодировок сообщений являются для каждого человеческого индивида социокультурными, формируемыми в процессе его социализации. А для обществ эти навыки и умения — важнейшие составляющие человеческой культуры, определяющие целую систему стереотипов восприятия сообщений и их типовых смыслов в различных ситуациях. Большинство ситуаций человеческой коммуникации — типовые, стандартные, стереотипы восприятия которых и типовые смыслы помогают быстрее и эффективнее понимать эти ситуации и осуществлять адекватные им социальные действия. Поэтому любой информационный код во многом определяет смыслы передаваемых и воспринимаемых людьми сообщений.

Социокод, как и любой другой код для формирования сообщений в коммуникации индивидов, не предопределяет полностью смыслы, извлекаемые этими индивидами из получаемых сообщений, а тем более не предопределяет их социальное поведение в соответствии с полученной информацией. Но одни социокоды более адекватно, чем другие, представляют те или иные стереотипы восприятия реальности и типовые ситуации. Поэтому систематическое использование того или иного социокода формирует у индивидов приверженности соответствующим ему стандартам и типовым вариантам социального поведения. Однако в новых, сложных, нестандартных, нетиповых ситуациях извлечение смыслов из сообщений с социально значимой информацией может потребовать творчества. И разные типы социокодов в разной степени способствуют проявлениям такого творчества в извлечении смыслов из сообщений, а потому в разной степени способствуют осмыслениям новых, сложных, нестандартных, нетиповых ситуаций. Это один из значимых факторов связи разных социокодов с разными типами социального поведения, характерными для тех или иных обществ.

В процессе развития человечества типы социокодов менялись, всего таких основных типов М.К. Петровым было выделено три, он назвал их лично-именным, профессионально-именным и универсально-понятийным. Лично-именной социокод был присущ первобытному обществу, в нем частные подпрограммы действий в типичных ситуациях распределяются по конечному числу имён, обычно взрослых индивидов, и определяют социальные действия обладателя того или иного имени в этих ситуациях. В результате каждый взрослый индивид — обладатель того или иного имени — исполнитель связанных с этим

именем социальных ролей, передаваемых через поколения. Поэтому в таких обществах имена необходимо было менять при изменениях социальных ролей и, соответственно, при исполнении связанных с ними социальных действий. Например, имена обычно менялись при переходе из детского социального статуса во взрослый, а затем — при переходе к статусу старика, если до такого возраста удавалось дожить [*Петров*, 1995. С. 195–196; *Петров*, 2004. С. 27, 97–98, 105–106].

С появлением земледелия и первых государств, власть в которых обеспечивала коллективную согласованную деятельность многих индивидов, произошла смена лично-именного социокода на профессионально-именной. В таких ранних земледельческих государствах многие индивиды исполняли схожие социальные роли, их личные имена по этой причине уже невозможно было определять по этим ролям. Но общности профессий и их названия продолжали определять исполняемые индивидами социальные роли, обеспечивая достаточно адаптивные к новым типам ситуаций совокупности знаний и интеллектуальных умений. В профессионально-именном социокоде индивид принадлежал к своей профессиональной группе, существенно зависел от своего вида деятельности, от своего ремесла, нередко передававшегося по наследству. При таком социальном кодировании становится необходимым обеспечивать социальную интеграцию представителей разных профессиональных групп (в частности, по их названиям, именам, как кодам) для осуществления согласованных общих действий, например, сооружения и управления плотинами для распределения воды по полям, защиты от нападений врагов и т.п. Такую социальную интеграцию выполняют традиции, ритуалы, мифы, общая мораль и индивидуальная нравственность, и, конечно, государственная власть [*Петров*, 1995. С. 197–198; *Петров*, 2004. С. 105–107].

Профессионально-именное социальное кодирование обеспечивает стабильность обществ и государств, но в тех условиях, когда нет проблемы нового будущего. К будущему, повторяющему прошлое и настоящее, такие общества и государства хорошо адаптированы. Именно профессионально-именное социальное кодирование можно считать нормой в развитии обществ и государств с древности до настоящего периода. Но в силу устойчивости ритуалов и профессиональных навыков такие общества и государства обладают низкими возможностями адаптации к резко и быстро меняющимся воздействиям природных (многолетние неурожаи, исчерпание природных ресурсов, которыми можно выгодно торговать, потопы и т.п.) и социальных (нападения сильных врагов) факторов. Повысились эти возможности адаптации, когда в античной Греции возник иной социокод, названный Петровым универсально-понятийным [*Петров*, 1995. С. 221, 234–235; *Петров*, 2004. С. 145]. Этот социокод доминирует в обществах и государствах, продолжающих и развивающих принципы социальной организации античности, прежде всего в европейских и североамериканских.

Для универсально-понятийного социокода характерно разделение трудовой деятельности на управленческую и исполнительскую, на умственную и физическую с формированием социально значимых ролей управляющих и исполнителей. Отношения власти и подчинения не стали для такого социального кодирования новыми, они существовали задолго до его появления. Новыми стали функциональная нагруженность ролей управляющих и исполнителей, устойчивость информационных каналов обменов информацией, позволяющих общие указания управляющих довести до конкретных действий по получению необходимых результатов. Отличие от профессионально-именного социокода здесь в том, что действовать приходится и в нестандартных ситуациях, когда никакие управляющие не могут передать управляемым полные и точные программы решений проблем [*Петров*, 2004. С. 145–146]. В таких ситуациях управляющим и исполнителям приходится проявлять творчество и совместно искать решения, формировать необходимые программы решений проблем. Поэтому, как пишет М.К. Петров, «европейская социальность первой санкциони-

ровала отклонение от нормы как таковой, сделала социально значимыми и подлежащими трансляции такие понятия, как «талант», «уникальность», «оригинальность», «автор», «плагиат» и т.п.» [*Петров*, 2004. С. 147].

Логичным продолжением этих особенностей универсально-понятийного социокода является включение в него универсальных гражданских навыков: организации совместной жизни и участия в управлении государством и своим сообществом, несения военной службы большинством мужчин, исполнения различных гражданских обязанностей и другие. Эти навыки универсальны потому, что ими должны обладать все граждане, независимо от их профессий и родов занятий [*Петров*, 2004. С. 148]. Именно такие особенности этого социокода и позволяют назвать его универсально-понятийным, соединяющим общественное и личное, общие понятия и частные, конкретные программы решения проблем.

Использование универсально-понятийного социокода в течение многих веков, начиная с античности, привело в Западной Европе примерно к XVI–XVII вв. к появлению науки в более или менее её современном понимании — с рациональными построениями гипотез и их проверками эмпирическими методиками. И с этого периода наука при использовании универсально-понятийного социокода стала заменой архаического способа изменения известного знания, накопления и осмысления нового знания [*Петров*, 2004. С. 262, 276]. Развитию науки способствовало развитие капитализма в Западной Европе, потому что наука помогала буржуазии повышать прибыли за счёт роста производительности труда, сокращения живого труда на единицу произведённой продукции, расширения рынков, нахождения новых мест и форм приложения капиталов [*Петров*, 2004. С. 275]. Фактически, во всех обществах и государствах с доминированием универсально-понятийного социокода наука превратилась в наиболее значимый и наиболее эффективный инструмент их модернизации, внедрения инноваций, развития и совершенствования разнообразных технологий. Доминирование профессионально-именного социокода, а тем более — лично-именного исключает появление науки в её современном понимании, не позволяет использовать её достижения, потому что они противоречат способам передачи и накопления знаний, принятым в обществах с этими архаическими социокодами.

М.К. Петров отмечает, что благодаря всему этому комплексу характеристик универсально-понятийного социокода, использующие его европейские общества в сравнении с другими получили намного более широкие возможности адаптации к изменениям привычных, «обжитых» форм существования. Члены таких обществ и целые социальные группы предпочитают в сложных ситуациях существования искать новые занятия, осваивать новые профессии, находить новые технологии решений проблем, когда старые не срабатывают [*Петров*, 2004. С. 149]. Поэтому из трёх известных типов социокодов только универсально-понятийный способен обеспечить реально функционирующие институты рыночной экономики, инноваций и демократии, технический прогресс и обеспечение прав и свобод человека и гражданина [*Медведев*, *Медведева*, 2013. С. 23-29]. По этой причине два других типа социокода будем относить к архаическим.

Проявления архаизации в современной России

Архаизация в современной России имеет много проявлений, но для осуществления модернизации и решения важнейших стратегических проблем страны наиболее существенными являются три из них. Это доминирование в органах власти профессионально-именного социокода, проявления сословности в обществе и раздаточный характер российской экономики.

Исследования жизненного мира российских чиновников сложно проводить в силу существенной закрытости этой социальной группы для социологических и психологиче-

ских методик. Тем не менее в 2012–2013 гг. такое исследование было выполнено совместно несколькими исследовательскими коллективами в соответствии с Государственным заданием по теме: «Мировоззрение государственных и муниципальных служащих Российской Федерации: профессиональная этика, политические воззрения, особенности взаимодействия с центральной властью и местным населением» [Российский чиновник, 2015. С. 5]. В этом исследовании жизненный мир понимался по А. Шюцу, как мир повседневной реальности индивида. В свой жизненный мир он погружён, в нём соотносятся его опыт и деятельность. Этот мир конструируется его сознанием, включает непосредственные знания, представления, прошлые переживания, наделяя их смыслами. Жизненный мир индивида определяется не только им самим, но и освоенной им культурой и принятыми в ней типами коммуникации [Российский чиновник, 2015. С. 6; *Половинкина*, 2004. С. 214]. По этим причинам жизненный мир российского чиновника во многом определяется освоенным им социокодом, а исследование коммуникации в его жизненном мире позволяет определить характеристики типа этого социокода.

Одним из результатов исследования 2012–2013 гг. стало описание пространства смыслов, используемых чиновниками в коммуникации [Российский чиновник, 2015. С. 26-27]. Центральным таким смыслом стала жёсткая дисциплина с подчинением своему начальнику и делегированием ему своих прав и свобод при выполнении собственных служебных обязанностей. Среда государственного управления отделена в пространстве смыслов от политики и общественной деятельности, поскольку задача профессиональной деятельности чиновников — обеспечение порядка через трансформации общих правил в специфические решения. Принятие решений по общественно значимым проблемам отдаётся на уровень высшей бюрократии, высокопоставленных должностных лиц государственного управления. Эти представители высшей бюрократии весьма образованны, имеют возможности коммуникации с исследовательскими, научными организациями. Но эти же представители высшей бюрократии привержены сословности, самоизоляции от тех, кто не входят в круг их профессиональной коммуникации (а учёные в этот круг не входят), чрезвычайно заняты исполнением своих обязанностей и потому не имеют реальных возможностей глубоко разбираться в проблемах и принимать решения, позволяющие их эффективно решать. Рядовые сотрудники государственного управления не участвуют в принятии решений, они только исполняют решения вышестоящего начальства. Основная профессиональная деятельность таких исполнителей — канцелярская работа и осуществление документооборота [Российский чиновник, 2015. С. 27–28].

Исследователи делают вывод о том, что высшие должностные лица государственного управления направляют интеллект на обеспечение «своего выхода за пределы юрисдикции общих правил», поскольку это необходимо для принятия решений на их уровне. Но этот выход «на деле поддерживает бюрократическую игру», т.е. формальное следование нормам текущего законодательства, а также следование кодифицированным и неформальным правилам поведения в своей социальной среде. Диалог высших должностных лиц государственного управления с другими социальными группами, включая исследователей и учёных, существенно затруднён [Российский чиновник, 2015. С. 29–30]. А уровень исполнителей в системе государственного управления вообще не имеет задач и, соответственно, представлений о том, как такой диалог можно вести и использовать в своей профессиональной деятельности, в том числе для решений общественных, экономических, политических и государственных проблем.

Получается, что жизненный мир как высших должностных лиц, так и исполнителей в системе государственного управления России практически не включает представлений и смыслов, относящихся к научно обоснованным решениям общественно значимых проблем в широком смысле. Такую характеристику их жизненного мира можно объяснить приверженностью профессионально-именному социокоду, при использовании которого

сложно, а иногда и просто невозможно понимать смыслы понятий и концепций современной науки. Для представителей российского государственного управления наука по большей части остаётся составляющей их образования, но не инструментом осуществления профессиональной деятельности, что было бы характерно при использовании ими универсально-понятийного социокода.

Явления сословности в российском обществе не признают многие исследователи. А российские граждане и представители элит не признают и не осознают свою принадлежность тем или иным сословиям, никогда в этом не признаются. На уровне государственного управления в современной России формально сословий не существует, в частности, формально нет норм законов, определяющих те или иные сословия. Поэтому в социологических или статистических исследованиях весьма сложно получить информацию о том, к какому сословию принадлежит конкретный гражданин, а тем более, каковы численности сословий в нашей стране [*Дехант, Моляренко, Кордонский*, 2012].

И тем не менее многие существенные признаки сословий в российском обществе есть. Так, в России действуют законы, определяющие особые права, обязанности и привилегии для конкретных социальных групп, например судей, прокуроров, полицейских, представителей Росгвардии, высших должностных лиц государственной службы, высших должностных лиц военной службы и других. По сути, это выделение российским государством таких социальных групп в отдельные сословия, которые выполняют определённые функции для государства и от него получают за это определённые привилегии. Но и общие нормы законов в современной России применяются по-разному для разных сословий, например, богатые и влиятельные почти всегда получают в судах решения в свою пользу, если судятся с бедными и невлиятельными. Так фактически, применением норм законов, осуществляется разделение российского общества на сословия. Эти новые современные сословия, безусловно, отличаются от существовавших в имперский период развития России с XVIII в., но имеют с ними и довольно много общих характеристик. А главное — в современной России сохраняется и развивается принцип сословности в выделении государством социальных групп для выполнения тех или иных функций, служений, как это было в имперский период.

Понятие сословия в современной социологии не получило достаточной определённости. Далее под сословием вслед за Сергеем Волковым и Симоном Кордонским будем понимать социальную группу, которая обладает законодательно определёнными правами, обязанностями и соответствующими им привилегиями, отличающими эту социальную группу от других [*Волков*, 2012]. С.Г. Кордонский дополняет это понимание сословия тем, что оно вводится «для описания иерархий служения, или обслуживания, прав и привилегий» [*Кордонский*, 2008. С. 24]. Имеется в виду, что некоторые сословия специально создаются для обслуживания наиболее значимых для государства так называемых «титульных сословий». И при этом все сословия в нашей стране определяются государством как компоненты системы «взаимного служения и обслуживания, традиционной или рационально введенной государством», и постоянно воспроизводятся, в частности, потому, что «люди с рождения социализируются» в этой системе, иную в большинстве своём они не имеют возможности себе представить [*Кордонский*, 2008. С. 27].

Государство распределяет ресурсы сословиям для выполнения ими определённых функций, служений государству или обслуживаний других сословий, распределяет также доходы за это служение или обслуживание членов сословий дифференцированно, в соответствии с их социальными статусами. Поэтому в современной России доминируют различные виды и формы распределений ресурсов, обеспечивающих благосостояние граждан пропорционально значимости их служений для государства и обслуживания других сословий: жалования, зарплаты государственных служащих, сословные ренты, гонорары, довольствия, пенсии, пайки и другие, а не рыночные формы «оплаты по труду и доходов от бизнеса» [*Кордонский*, 2008. С. 27–28].

Примерами российских сословий, помимо упомянутых выше, могут быть, скажем, государственные гражданские и муниципальные служащие постсоветского периода, а также сословия военнослужащих и пенсионеров, созданные в советский и продолжающие существовать в настоящее время [*Дехант, Моляренко, Кордонский*, 2012]. Существуют в нашей стране и члены общества, формально не включённые в официальные сословия, например, маргиналы разного рода: «судимые, осужденные и ограниченные в правах (в том числе — военнослужащие по призыву)», а также потерявшие по тем или иным причинам принадлежность к своему бывшему сословию [*Дехант, Моляренко, Кордонский*, 2012]. Но фактически при наличии определённых законом и традицией сословий те, кто в них не включён, также образуют особое сословие, имеющее ограничения в правах и минимальный набор обязанностей по служению государству. Можно утверждать, что в соответствии с таким подходом наличие даже одного сословия превращает общество в сословное и потому необходимо признать сословным общество современной России.

Сословность является одной из основных характеристик обществ с доминированием профессионально-именного социокода с их жёстким делением по профессиям, служениям и обслуживаниям, поддерживаемым и развиваемым государством. А для современных обществ с доминированием универсально-понятийного социокода сословность не характерна, хотя и там некоторые сословия сохраняются по традиции, но они не создаются государством. И принадлежность к сословиям в таких современных обществах не определяет ни доходы, ни уровни благосостояния их членов. В таких современных обществах можно и нужно в соответствии с выборами индивидов менять профессии в течение жизни, заниматься или служением государству, или самореализацией в сферах, приносящих доходы и благосостояние независимо от государства.

В современной России сословия сосуществуют с другими элементами социальных структур, в первую очередь с классами. Вслед за Уильямом Ллойдом Уорнером и Симоном Кордонским будем называть классами элементы социальной стратификации общества, определённые по уровням потребления их членов. А сословия, в отличие от классов, определяются иерархиями «служения или обслуживания, прав и привилегий» [*Кордонский*, 2008. С. 24]. Во всех современных обществах классы и сословия сосуществуют и воспроизводятся в социальных практиках, но в современной России сословная дифференциация общества доминирует над классовой и существенно определяет социальное поведение большинства граждан [*Кордонский*, 2008. С. 26]. В своём служении или обслуживании сословия, как правило, с помощью государства, определяют свои преференции по монопольным правам на использование или освоение того или иного ресурса [*Кордонский*, 2008. С. 31].

Современные российские сословия сосуществуют и с профессионально-отраслевыми корпорациями [*Волков*, 2012], которые государство также либо создаёт, либо предоставляет им право использования или освоения того или иного ресурса (в условиях России, как правило, невозобновляемого: нефти, природного газа, цветных металлов, леса и других). Такие профессионально-отраслевые корпорации объединяют их членов некоторыми общими интересами, нередко независимо от социальных статусов и принадлежности к разным сословиям [*Волков*, 2012]. Главными этими общими интересами у всех членов профессионально-отраслевых корпораций являются сохранение прав, нередко монопольных, использования или освоения того ресурса, который им определило государство. И в этой направленности своей деятельности российские профессионально-отраслевые корпорации сходны с российскими сословиями. (Поскольку описание именно этой направленности, но не компонентов социальной структуры российского общества, — одна из задач настоящей статьи, далее профессионально-отраслевые корпорации наряду с сословиями упоминаться не будут.)

Можно утверждать, что Россия, начиная, как минимум, с имперского периода XVIII в. и до настоящего постсоветского периода, была и остаётся ресурсным государством,

в котором «ресурсы не преумножаются, а распределяются — делятся между сословиями» [*Кордонский*, 2008. С. 37]. Ресурсы осваивают сословия, которым это доверено государством. Сословия менялись в течение исторического развития. В имперской России существовали одни сословия (дворянство, духовенство, купцы, мещане, крестьяне и др.), в СССР — другие (номенклатура, интеллигенция, рабочие и крестьяне), в постсоветской России — третьи (государственные гражданские служащие, муниципальные служащие, различные «силовики», среди которых также существует своя градация, судьи и другие). Но главной задачей всех этих сословий было и остаётся именно освоение ресурсов, определённых для них государством. Задачи расширения ресурсов сословия не решают. Ресурсы могут быть приращены только экстенсивно, за счёт расширения так называемой «ресурсной базы» [*Кордонский*, 2008. С. 37]. Результат освоения ресурсов тем или иным сословием — удовлетворение соответствующей «нормативной потребности или создание некоего изделия», а освоенные объёмы ресурса перестают существовать как единицы учета и списываются. Расширенное воспроизводство ресурсов, деятельность, производящая новые ресурсы, являющаяся важнейшей для постиндустриальной экономики, остаётся за границами пониманий и смыслов современного мира у постсоветских российских сословий [*Кордонский*, 2010. С. 39].

Российская экономика, устойчиво функционирующая на принципах освоения ресурсов сословиями в течение нескольких последних столетий, существенно отличается от той, которую в современном мире принято называть рыночной. Многолетние исследования О. Э. Бессоновой позволили ей обосновать вывод о том, что «сущность экономических отношений России выражается в механизмах «сдач-раздач», в отличие от механизмов «купли-продажи», и потому экономику России можно охарактеризовать как раздаточную» [*Бессонова*, 2006. С. 6]. По определению Бессоновой: «Раздаточная экономика — экономическая система, в которой нерыночные механизмы играют доминирующую роль, а рыночные — вспомогательную. Модель раздатка включает отношения сдач-раздач, общественно-служебную собственность и административные жалобы в виде обратной связи, а модель рынка — это отношения купли-продажи, частная собственность и прибыль как сигнальный институт» [*Бессонова*, 2018. С. 22].

Раздаточный характер российской экономики хорошо согласуется с сословным характером российского общества. Раздачи ресурсов подданным в имперский период или гражданам в советский и постсоветский период осуществляло и осуществляет государство. В ответ, соответственно, подданные или граждане осуществляли и осуществляют «сдачи» для пополнения государственного бюджета. А из него впоследствии осуществляются раздачи по чинам (сословиям) и по заслугам перед государством. В процессе многовековой эволюции эта система сдаточно-раздаточных отношений выработала пропорции сдач-раздач, обеспечивающие её динамическую стабильность. При отклонении от этих пропорций система с помощью жалоб или доносов — своеобразной обратной связи — балансирует раздаваемые и получаемые потоки ресурсов, что сохраняет динамическое равновесие такой экономики [*Бессонова*, 2006. С. 6–12]. Получается, что в раздаточной экономике России применяются «механизмы неценовой регуляции» через жалобы, а деньги и цены обслуживают «сдаточно-раздаточные отношения», но не рыночные [*Бессонова*, 2006. С. 14].

Из истории России известно, что бунты, революции и перестройки, возникавшие вследствие нарушений механизмов сдач-раздач и обратной связи в виде жалоб, могли разрушать старые сословные системы. Но известно также, что затем с неизбежностью возрождались новые сословные системы, с новыми сословиями, и снова с экономикой, функционирующей по тому же принципу сдач-раздач и жалоб для обратной связи [*Кордонский*, 2008. С. 38].

Проявления сословности в российском обществе и сдаточно-раздаточные отношения в нём наиболее адекватно и без особых противоречий представляются профессиональ-

но-именным социокодом. Иначе говоря, в сознании большинства российских граждан, независимо от их социальных статусов, социальные явления сословности и сдаточно-раздаточных отношений кодируются профессионально-именным социокодом с возможностями извлечения из закодированных сообщений адекватных смыслов. Приверженность этому социокоду в органах власти оценивается большинством российских граждан как естественное и понятное им явление, потому что их система социального кодирования во многом такая же.

Информатизация сословной системы и раздаточной экономики

Информатизацией будем называть процесс внедрения и использования современных информационных технологий для решений различных прикладных задач и проблем в различных сферах человеческой деятельности. А современными информационными технологиями будем считать те, которые основаны на использовании компьютеров и компьютерных сетей.

В соответствии с описанными выше проявлениями архаизации информатизация России представляет собой информатизацию сословной системы и раздаточной экономики при доминировании профессионально-именного социокода в осмыслении социальной реальности и в социальной коммуникации. Эта совокупность факторов создаёт существенные проблемы и для модернизации, и для информатизации нашей страны. Осуществить эмпирическую проверку этой гипотезы затруднительно, потому что дискурс сословности, раздаточной экономики и социокодов практически не знаком российским гражданам, с ними невозможно вести исследовательские интервью о смыслах и использовании этих понятий. И даже понимая смыслы этих понятий, граждане вряд ли смогли бы с их помощью объяснить особенности своего социального поведения. А наблюдения за ними без понимания их реальных мотивов могут дать лишь более или менее правдоподобные предположения о приверженности граждан профессионально-именному социокоду, сословности и реалиям раздаточной экономики. Ещё сложнее обнаружить такие приверженности в действиях должностных лиц государственной службы, принимающих политические и государственные решения о направлениях развития нашей страны, в частности о направлениях её информатизации. Здесь причина в существенной закрытости системы принятия политических и государственных решений в нашей стране. Но через анализ уже принятых решений вполне возможно сформулировать некоторые предположения о мотивах принятия таких решений, о том, насколько соответствующие должностные лица привержены профессионально-именному социокоду, сословности и реалиям раздаточной экономики. Ведь после их принятия решения на политическом и государственном уровне становятся широко известными. Приведу некоторые примеры таких решений и их характеристик, а также особенностей социального поведения, свидетельствующих о справедливости предложенной гипотезы.

Носители профессионально-именного социокода привержены освоенным ими ритуалам, совершаемым в тех или иных ситуациях. Внедрение и использование современных информационных технологий в нашей стране осуществляется с сохранением освоенных и привычных ритуалов, что существенно препятствует росту эффективности информационной деятельности, лишь ненамного ускоряет коммуникационные процессы, не меняя их по существу. Наибольший эффект применение современных информационных технологий дало бы при перестройке человеческих коммуникаций под новые возможности, открывающиеся этими технологиями.

Так, Портал государственных услуг Российской Федерации[1] позволяет гражданам с помощью электронного сервиса заказывать необходимые им справки из органов власти. Заказы таких справок стали для граждан удобнее, чем раньше, а сами справки стали оформляться и выдаваться быстрее. Но эти новые сервисы портала не изменили суть взаимодействий граждан с органами власти. Ведь в большинстве случаев информация для необходимых гражданам справок извлекается из электронных баз и хранилищ данных в органах власти. И поэтому от таких справок можно было бы вообще отказаться, а заинтересованные органы власти или организации могли бы сами обращаться с запросами в органы власти, ведущие эти базы и хранилища данных с информацией о гражданах, и напрямую получать необходимые сведения о них. При этом, конечно, каждый гражданин должен был бы иметь возможность отказаться от такой передачи информации о себе из одного органа власти в другой или в ту или иную организацию без своего личного контроля. И только в случаях таких их отказов граждане должны были бы оформлять справки с информацией о себе. Но в органах власти сильно стремление сохранить привычный, хорошо освоенный ритуал обоснования сведений о гражданах с помощью оформления соответствующих справок в бумажном виде. Поэтому современные информационные технологии формирования электронных справок с заполнениями их полей из баз и хранилищ данных без участия граждан не используются с максимальной эффективностью, не экономят время и граждан, и сотрудников органов власти, оформляющих им эти справки.

В нашей стране медленно осуществляется переход на электронный документооборот и в органах власти, и в крупных государственных организациях, и в частном бизнесе. Как правило, после внедрения электронный документооборот становится второстепенным/дублирующим видом документооборота. Основным в соответствии с привычными ритуалами остаётся документооборот бумажный. Доверие к электронным документам в нашей стране остаётся низким, поэтому документы во многих случаях лишь готовятся в электронном виде, а используются в бумажном. Это приводит к тому, что скорость документооборота определяется скоростью бумажного документооборота. Кроме того, даже после внедрения электронного документооборота приходится сохранять старые, привычные процедуры их согласований на бумаге, вести архивы бумажных документов, осуществлять затраты на бумагу, на эксплуатацию печатающих и копирующих устройств, на канцелярские принадлежности, на сохранение должностей работников, участвующих в бумажном документообороте. И в результате не удаётся использовать такие преимущества электронного документооборота, как, например, детальный контроль подготовки документов, быстрый обмен подготовленными документами и их быстрое согласование, защита документов шифрованием (ведь с их содержанием можно ознакомиться на бумажных носителях), всегда остаётся возможность расхождения содержания электронного и бумажного вида одного и того же документа. И тогда во многих случаях внедрение электронного документооборота оборачивается неоправданными затратами временных и финансовых ресурсов.

Данные в электронном виде стали рассматриваться некоторыми российскими сословиями как новые ресурсы для освоения. Так, для решения задач освоения ресурсов цифровой экономики была учреждена Автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика»[2], на сайте которой можно найти, что она создана «в целях предоставления услуг в сфере развития цифровой экономики в Российской Федерации». Инициатива по созданию этой организации принадлежала государству, об этом в 2017 г. говорил публично председатель правительства РФ Дмитрий Медведев[3]. И эта организация занимает одну

---

[1] Портал государственных услуг Российской Федерации. https://www.gosuslugi.ru.

[2] Автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика». https://data-economy.ru.

[3] АНО Цифровая экономика // Сайт TAdviser. http://www.tadviser.ru/index.php/Компания:Цифровая_экономика_АНО.

из ключевых позиций по распределению ресурсов национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», являясь совещательным органом управления этой программой. Поэтому Автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика» существенно влияет на «стратегические и технические вопросы» реализации этой программы, формируя «запросы от бизнеса» органам государственной власти, проводя её мониторинг и оценивание[4]. В логике раздаточной экономики эта организация имеет возможности распределять и доступ к разнообразным данным на компьютерных носителях и государственные финансы. В сферу её ведения попадают и ведущие компании в сфере российских информационных технологий. Безусловно, окончательные решения по распределению этих ресурсов принимают соответствующие органы власти, но Автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика» эти решения готовит, а затем оценивает их исполнение. Деятельность данной организации хорошо соответствует сословной логике распределения появившихся новых ресурсов цифровой экономики между её ведущими субъектами.

Существенно тормозит информатизацию органов власти недоверие их руководителей и служащих исследованиям при внедрениях информационных технологий. В частных бизнесах России ситуация несколько лучше, в них такие исследования проводятся чаще, но их опыт в сфере информатизации органы власти перенимают с трудом. А ведь без исследований реальных потребностей, обоснований достижимости поставленных целей и прогнозирования эффектов от внедрения современных информационных технологий автоматизация информационных процессов в органах власти осуществляется и будет осуществляться с рисками расхождений желаемого с реальным.

Именно это и происходит с информатизацией российских органов власти. Недостаточность исследований научно обоснованными методиками приводит к тому, что автоматизируемые информационные процессы слабо формализованы[5]. Современные информационные технологии могут применяться и при низких уровнях формализации, но чем выше будут эти уровни, тем выше окажется и эффективность информатизации. В нашей стране формализацию информационных процессов в органах власти нередко понимают упрощённо, как их унификацию. Но сложность и разнообразие задач управления, решаемых различными органами власти, существенно препятствует такой унификации[6]. Найти возможности формализации информационных процессов в различных органах власти можно было бы по результатам конкретных научно обоснованных исследований того, как они реально осуществляются. Но такие исследования проводятся редко и столь же редко позволяют повысить уровни формализации информационных процессов в органах власти. Это проявляется в недостаточно высоком уровне финансирования и редком осуществлении НИОКР[7] в сфере информатизации. Об этом ещё в 2013 г. весьма откровенно высказался Алексей Хромов, руководитель Дирекции по информационным технологиям Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации: «Я не понимаю, каким образом можно перевести на качественно новый уровень серьёзную разработку, на которую потрачено много денег, без промежуточной работы и осознания того, какие усовершенствования необходимы»[8]. Фактически, Хромов высказался за осу-

---

[4] АНО Цифровая экономика. Указ соч.

[5] Формализация здесь понимается как сведение содержания той или иной деятельности к такой её форме, которая позволяет осуществить построение информационно-логической модели этой деятельности. Затем такая модель используется для разработок программного и аппаратного обеспечения решения задач, существующих в этой деятельности, т.е. для её информатизации.

[6] Коломыченко М. Озвучены главные проблемы информатизации госсектора в России. Выступление руководителя дирекции по ИТ в Аналитическом центре при Правительстве РФ Алексея Хромова на CNews Forum 2013 // Сайт CNews.ru. URL: https://cnews.ru/news/top/ozvucheny_glavnye_problemy_informatizatsii.

[7] НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

[8] *Коломыченко М.* Указ. соч.

ществление информатизации органов власти с существенными изменениями привычных ритуалов информационной деятельности по результатам исследований, проводимых по научно обоснованным методикам. Это необходимо хотя бы для адаптации таких ритуалов к возможностям современных информационных технологий. Но, конечно, ещё эффективнее было бы отказаться от ритуалов, привычных в старых системах принятия решений и управления, и заменить их на новые, более адекватные современным возможностям. Но за прошедшие годы такого рода изменений в органах власти не произошло, в них продолжается информатизация привычных, хорошо освоенных ранее ритуалов информационной деятельности.

Мировая практика показывает, что эффективности информатизации существенно способствует выработка и систематическое следование стандартам в этой сфере. Дело в том, что в информатизации следование стандартам, рационально разработанным и проверенным практикой, позволяет гарантировать необходимые уровни надёжности, устойчивости и эффективности работы современных информационных технологий. Разработка таких стандартов весьма сложна, требует привлечения высококвалифицированных экспертов, постоянного мониторинга использования информационных технологий, а потому нередко занимает длительное время и требует немалых объёмов финансирования. А практика проверки стандартов информатизации должна быть массовой, лучше всего, чтобы в таком тестировании учитывался опыт их применения по всему миру. Сейчас же разработка российских национальных стандартов информатизации не планируется на длительные периоды, не получает достаточного финансирования, не считается приоритетной задачей органов власти. А число российских пользователей явно недостаточно для обеспечения массового тестирования применений стандартов информатизации в разнообразных ситуациях. Потому в нашей стране приходится просто переводить на русский язык иностранные и международные стандарты в этой сфере без их адаптации к российским условиям. Но без адаптации такие стандарты плохо соответствуют российским реалиям, поэтому редко соблюдаются в российских органах власти[9], что существенно снижает надёжность, устойчивость и эффективность работы внедряемых в них современных информационных технологий.

Описанные выше особенности использования в России науки и технологий, не только информационных, но и многих других, характерны для обществ и государств с доминированием в коммуникации профессионально-именного социокода. По этой причине в российских органах власти редко используются научные разработки, для которых характерно «активное использование логического формализма для создания новых логических структур — гипотез и планирование на основе гипотез экспериментов, способных подтвердить или опровергнуть истинность положенных индивидуальным мышлением в основу гипотезы новых логических связей» [*Петров*, 1995. С. 200]. Профессионально-именной социокод сильно затрудняет выявление смыслов, необходимых для понимания таких научных разработок. И потому нередко российские органы власти заказывают исследования или даже имитации исследований только для подтверждения ранее принятых ими решений. Проверка гипотез, что является основой современной опытной науки, российскими органами власти практически никогда не осуществляется. На такие проверки наши органы власти не объявляют конкурсы, не выделяют ни времени, ни финансирования. А без них крайне сложно осуществлять подбор наилучших решений в сфере информатизации, и напротив — постоянно выявляются проблемы с использованием решений, прошедших опытную эксплуатацию или даже уже внедрённых. И происходит это потому, что данные проблемы не удалось предусмотреть заранее.

Такое отношение к научным разработкам в информатизации, а с конца 2018 г. — к цифровизации, в связи с принятием национальной программы «Цифровая экономика

[9] Там же.

Российской Федерации»[10], приводит к замедленному внедрению информационных технологий и систем и в органах власти, и в других сферах. С одной стороны, органы государственной власти или государственные компании составляют около 80% заказчиков на рынке информационных технологий[11], а с другой — по итогам 2019 г. уровень исполнения расходов этой национальной программы оказался одним из самых низких — 73,33%[12]. Ее реализация — одна из самых сложных в нашей стране. Поэтому так сложно своевременно осуществлять бюджетные расходы на входящие в неё проекты.

Внедрение современных информационных технологий в органах власти встречает явное и скрытое сопротивление ещё и потому, что, как это всегда происходит в сословных обществах и государствах, появление новых технологий меняет систему осваиваемых сословиями ресурсов, нарушает поддерживаемое ими взаимное равновесие, необходимое для стабильности государства и экономики [*Кордонский*, 2008. С. 125]. В нашей стране в условиях осуществления информатизации и использования данных в электронном виде как нового ресурса необходимо решить социальные проблемы установления нового равновесия сословий — осваиваемых ими ресурсов и соотношений влиятельности в новых условиях. Эти социальные проблемы было бы легче решать по результатам объективных научных исследований, которым, как было показано выше, российские органы власти не доверяют и крайне редко проводят. А интуитивный или основанный на опыте других стран поиск решений таких социальных проблем может затягиваться на десятилетия.

* * *

Современные информационные технологии — лишь инструменты осуществления человеческой деятельности. С их помощью можно осуществлять модернизацию страны, но можно и поддерживать привычные, хорошо освоенные, но уже устаревшие ритуалы осуществления государственного управления и реалии раздаточной экономики. К сожалению, в современной России государственные проекты и программы, определявшие и определяющие возможности информатизации, осуществляются в логике, диктуемой профессионально-именным социокодом, сословностью и раздаточной экономикой. И пока эта логика не будет изменена, будет оставаться невысокой эффективность информатизации органов власти, а вместе с ними и других сфер деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

Ахиезер А. С. (2001). Архаизация в российском обществе как методологическая проблема // Общественные науки и современность. № 2. С. 89–100.

Ахиезер А. С. (1995). Россия: некоторые проблемы социокультурной динамики // Мир России. № 1. С. 3–57.

Бессонова О. Э. (2018). Институциональное развитие России: переход к контрактному раздатку // Мир экономики и управления. Т. 18. Вып. 2. С. 21-34. https://doi.org/10.25205/2542-0429-2018-18-2-21-34.

Бессонова О. Э. (2006). Раздаточная экономика России: Эволюция через трансформации. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН). (Серия «Россия. В поисках себя...»).

Волков С. В. (2012). К вопросу о социальном делении общества РФ [Электронный ресурс] // Отечественные записки, № 1. http://www.strana-oz.ru/2012/1/k-voprosu-o-socialnom-delenii-obshchestva-rf (дата обращения: 01.03.2020).

[10] Опубликован паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // 11 февраля 2019, 09:00. Официальный сайт Правительства Российской Федерации. http://government.ru/info/35568.

[11] Результаты опроса экспертов, представленных в публикации: «Наталья Рудычева. «Цифровая экономика» начинает... и пробуксовывает // Москва. Сайт CNews.ru. https://www.cnews.ru/reviews/ikt_v_gossektore_2019/articles/gossektor_stanovitsya_zakonodatelem.

[12] Аналитический отчет о ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации за январь–декабрь 2019 г. // Официальный сайт Счётной палаты Российской Федерации. URL: http://audit.gov.ru/promo/analytical-report-federal-budget-2019-4/index.html.

Дехант Д., Моляренко О., Кордонский С. (2012). Сословные компоненты социальной структуры России [Электронный ресурс] // Отечественные записки, № 1. http://www.strana-oz.ru/2012/1/soslovnye-komponenty-socialnoy-struktury-rossii (дата обращения: 01.03.2020).

Кастельс М. (2000). Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ.

Кордонский С.Г. (2008). Сословная структура постсоветской России. М.: Институт Фонда «Общественное мнение».

Кордонский С. (2010). Россия. Поместная федерация. М.: Издательство «Европа».

Медведев А., Медведева Е. (2013). Как появилась рыночная экономика и возможна ли она в современной России? М.: Буки Веди.

Петров М. К. (1995). Искусство и наука. Пираты Эгейского моря и личность. М.: РОССПЭН.

Петров М. К. (2004). Язык, знак, культура / Вступит. ст. С.С. Неретиной. 2-е изд., стереот. М.: Едиториал УРСС.

Половинкина С. В. (2004). Жизненный мир в концепции А. Шюца [Электронный ресурс] // Сборник работ 61-й научной конференции студентов и аспирантов Белгосуниверситета, 17–20 мая 2004 г., г. Минск: в 3 ч. / [редкол.: А. Г. Захаров (ответственный редактор) и др.]. Минск. Ч. 3. С. 213–216. http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/178908/1/213-216.pdf (дата обращения: 01.03.2020).

Римский В.Л. (2018). Архаизация политических элит и государственного управления России // Власть и элиты / Гл. ред. А.В. Дука. Т. 5. СПб.: Интерсоцис. С. 150–179. https://doi.org/10.31119/pe.2018.5.6.

Российский чиновник: социологический анализ жизненного мира государственных и муниципальных служащих (2015) / Под ред. Д.М. Рогозина. М.: ФГБУН Институт социологии РАН.

Римский Владимир Львович
rim@indem.ru

Vladimir L. Rimskiy
Leading Researcher Foundation for the Development of Research Programs "Informatics for Democracy" (INDEM Foundation); Senior Lecturer Moscow Psychological and Social University (MPSU.
rim@indem.ru

INFORMATIZATION AND RUSSIAN ARCHAICS

Abstract. The article provides substantiation of the author's hypothesis that the significant problems of Russian informatization have one common reason which is archaization of society and authorities, if archaization is understood as following stereotypes of perception and assessment of reality, as well as patterns and programs of social behavior which are prevailing in cultures that preceded modern ones. Archaization is manifested in any modern societies and states, but in modern Russia it dominates the consciousness and social behavior of most citizens and in the activities of government bodies. In accordance with the author's hypothesis, archaization in modern Russia is largely determined by interrelated phenomena which are the dominance of a professionally-named sociocode, a new estates and the handout nature of the Russian economy. This explains the fact that science has not become an instrument of professional activity for all levels government officials, which is characteristic of a professionally-named sociocode. That is why Russian authorities order rarely and fund insufficiently any scientific research in the field of informatization. In Russian society the existence of estates is not recognized by its majority and authorities, but some estates are created by the state to perform specific services with the obligatory replenishment of the state budget. Estates services are always associated with the development of the resources assigned to them by the state, including electronic data. Therefore, for example, the implementation of the national program "Digital Economy of the Russian Federation" has not become a significant factor in the growth of our country's economy. Its implementation does not change the handout nature of the Russian economy, but it retains its nature. Archaization leads to the rejection of a significant reform of the management systems of the society and the state, which would allow the most efficient using of the informatization's benefits. Instead of it informatization of authorities is aimed at maintaining rituals which are obsolete, but familiar for the decision-making and implementation of managerial activities.

Keywords: *informatization, digitalization, authorities, archaization, sociocode, estate, handout economy.*
JEL: A11, O10, O32, P20.

REFERENCES

Ahiezer A.S. (2001). Arhaizacija v rossijskom obshhestve kak metodologicheskaja problema [Akhiezer A.S. Archaization in Russian society as a methodological problem] // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. No. 2. Pp. 89–100.

Ahiezer A. S. (1995). Rossija: nekotorye problemy sociokul'turnoj dinamiki [Russia: Some Problems of Socio-Cultural Dynamics] // Mir Rossii [World of Russia]. No 1. Pp. 3–57.

Bessonova O.E. (2018). Institucional'noe razvitie Rossii: perehod k kontraktnomu razdatku [The Institutional Development of Russia: Transition to Contractual Razdatok] // Mir jekonomiki i upravlenija [World of Economics and Management]. Vol. 18. No 2. Pp. 21–34. https://doi.org/10.25205/2542-0429-2018-18-2-21-34

Bessonova O.E. (2006). Razdatochnaja ekonomika Rossii: Evoljucija cherez transformacii [Handout economy of Russia: Evolution through transformations]. Moscow: «Rossijskaja politicheskaja jenciklopedija» (ROSSPEN) (Serija «Rossija. V poiskah sebja...»).

Castells M. (2000). Informacionnaja epoha: ekonomika, obshhestvo i kul'tura [The Information Age: Economy, Society and Culture]: Translate from English under the scientific editing by O.I. Shkaratan. Moscow: HSE.

Dekhant D., Molyarenko., Kordonskiy. (2012). Soslovnye komponenty social'noj struktury Rossii [Estates of the social structure of Russia] [Electronic resource]. Otechestvennye zapiski. No 1. Available at: http://www.strana-oz.ru/2012/1/soslovnye-komponenty-socialnoy-struktury-rossii, accessed 01.03.2020.

Kordonskiy S. (2010). Rossija. Pomestnaja federacija. [Russia. Local Federation.]. Moscow: Izdatel'stvo «Evropa».

Kordonskiy S.G. (2008). Soslovnaya struktura postsovetskoj Rossii [Estates in the social structure of post-Soviet Russia]. Moscow: Institut Fonda «Obshhestvennoe mnenie».

Medvedev A., Medvedeva E. (2013). Kak poyavilas' rynochnaya ehkonomika i vozmozhna li ona v sovremennoj Rossii? [How did the market economy appear and is it possible in contemporary Russia?]. Moscow: Buki Vedi.

Petrov M.K. (1995). Iskusstvo i nauka. Piraty Egejskogo morya i lichnost' [Art and Science. Pirates of the Aegean Sea and personality]. Moscow: ROSSPEN.

Petrov M.K. (2004). Yazyk, znak, kul'tura. [Language, sign, culture]. / Introductory article by Neretinova S. S. 2-nd ed. Moscow: URSS.

Polovinkina S.V. (2004). Zhiznennyj mir v koncepcii A. Shjuca [Vital world in the concept of A. Schütz] [Electronic resource] // Sbornik rabot 61-j nauchnoj konferencii studentov i aspirantov Belgosuniversiteta, 17–20 maja 2004 g. [Collection of works of the 61st scientific conference of students and post-graduate students of the Belarusian State University, May 17–20, 2004]. Minsk. Part 3/ Pp. 213–216. Available at: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/178908/1/213-216.pdf, accessed 01.03.2020.

Rimskiy V.L. (2018). Arhaizacija politicheskih elit i gosudarstvennogo upravlenija Rossii [Archaization of political elites and public administration of Russia] // Vlast' i elity [Power and Elites]. Vol. 5. St. Petersburg: Intersotsis. Pp. 150–179. (In Russ.) https://doi.org/10.31119/pe.2018.5.6.

Rossijskij chinovnik: sociologicheskij analiz zhiznennogo mira gosudarstvennyh i municipal'nyh sluzhashhih (2015). [Russian official: a sociological analysis of the vital world of state and municipal employees]. Moscow: FGBUN Institut sociologii RAN

Volkov S.V. (2012). K voprosu o social'nom delenii obshhestva RF [On the question of the social division of society in the Russian Federation] [Electronic resource] // Otechestvennye zapiski [Domestic Notes], no 1. Available at: http://www.strana-oz.ru/2012/1/k-voprosu-o-socialnom-delenii-obshchestva-rf, accessed 01.03.2020.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.В. Оболонский
д.ю.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

ЛЮСТРАЦИЯ КАК ИНСТИТУТ ПЕРИОДА ТРАНЗИТА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ[1]

Аннотация. Статья посвящена чрезвычайно важной, но практически не обсуждаемой у нас в научно-аналитическом плане теме люстрации государственных служащих. Рассматривая её через призму человеческого фактора, автор применяет междисциплинарный подход, интегрируя философский, политический, правовой и этический аспекты. Специальный раздел посвящен соотношению институциональных и морально-этических проблем, связанных с люстрацией. Подробно описан преобладающий в Европе подход к люстрации как к одному из институтов переходного периода в постсоциалистических обществах, в целом приемлемому методу мягкой очистки новых режимов от бремени прошлого, соответствующее законодательство и практика проведения люстрации в посткоммунистических государствах Восточной Европы, а также их оценка международными демократическими правовыми институтами. Особое внимание уделено отечественной трактовке темы люстрации. Исходя из кардинального отличия отечественного опыта от опыта других стран транзита, автор полагает, что отсутствие люстрации в России в 1990-е гг. привело к ряду негативных последствий, вплоть до частичной реставрации советской системы. Он считает, что сейчас особую актуальность для нас приобретает проблема не так называемого «позднего» люстрирования функционеров советского режима, характерная для восточноевропейских стран, а люстрации «свежей», что позволит очистить кадры государственных служащих от преступников во властных сферах уже новых, постсоветских времен. Это представляется важным как в институциональном, так и в субъективном, человеческом, аспектах.

Ключевые слова: *люстрация, политический режим, декоммунизация, функционеры, Восточная Европа, Чехословакия, ГДР, Польша, Россия, право, законы о люстрации, мораль.*
JEL: A13, H11, K40, M14.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10406.

Общественное мнение относится к проблеме люстрации неоднозначно. Сама эта тема является предметом ожесточенных идеологических споров, сопровождающихся встречными обвинениями морализаторского характера. Я же в данном случае, посвящая статью вопросам, связанным с люстрацией кадров государственных служащих в переходный период, постараюсь, насколько возможно, этого избежать и сосредоточиться на другом. Напомню о сущности феномена люстрации, выскажу соображения о роли человеческого фактора на примерах моральных коллизий судей при вынесении ими приговоров, расскажу о правовых основаниях люстрации, вариантах, масштабах и практике её проведения в восточноевропейских странах после краха социалистических режимов, о возникавших в этой связи этических дилеммах, о различных точках зрения на её плюсы и минусы, а также поделюсь своим взглядом на отечественную ситуацию. Поэтому предлагаемый вниманию читателя текст носит, в первую очередь, информационный и аналитический характер.

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

Тем не менее поскольку полная отстранённость, так называемый внеценностный подход (*value free approach*), при обсуждении острых социально-политических вопросов, как мне кажется, вряд ли достижима в принципе и представляется в лучшем случае самообманом, то я не счёл нужным избегать и некоторых оценочных суждений. Особенно в тех частях рассуждений, где избежать этого невозможно, да и сами такие попытки были бы лукавством. Говоря «высоким стилем», для меня экзистенциальный пафос науки состоит не в холодном буддистском беспристрастии, стоящем выше различий между добром и злом, а в возможности хотя бы частично приложить полученное знание к реальной жизни людей. И проблема люстрации, на мой взгляд, принадлежит к темам, которые не могут рассматриваться совсем уж отстраненно в ценностном отношении, так сказать, *sine ira et studio* — без гнева и пристрастия, как первым сформулировал Корнелий Тацит в «Анналах», хотя сам он при этом отнюдь не избегал моральных оценок. Просто надо это сознавать и обуздывать себя при анализе вопроса с разных сторон.

* * *

Итак, в изначальном, производном от латинского значении суть люстрации — не наказание, а публичное отречение от прошлых грехов. Само слово *lustracio* в лексиконе древних римлян означало очищение через покаяние, часто связанное с жертвоприношением. Разумеется, современные и теория, и практика люстрации далеко ушли от этого «оригинала», стали гораздо сложнее и многообразнее. В документах ООН вообще предпочитают использовать другой термин — *vetting*, т.е. временный запрет на что-либо, связанный с проверкой. Но суть сохранилась: люстрация — не возмездие, не кара, а в некотором смысле даже обратное — амнистия, прощение прошлых грехов, сопровождаемое лишь временным ограничением на занятие определенных должностей. По отношению к революционным периодам её принято рассматривать как достаточно мягкую форму очистки от бремени и пороков прошлого.

Иногда люстрацию называют правосудием переходного периода, своеобразной формой правового реагирования на преследования и репрессии, допущенные во время предыдущего политического режима, в том числе и санкционированные действовавшими при нём законами. Идея люстрации — защита нового государства и его граждан от лиц, запятнавших себя сотрудничеством с прежним режимом, признаваемым в новых политических условиях репрессивным. Однако следует признать, что далеко не всех убеждает подобный взгляд на вещи.

Начнем с включения данной проблематики в более общий институциональный контекст. За справедливыми, но слишком уж часто повторяемыми, как мантра, словами о необходимости совершенствования институтов как-то уходит в тень другая сторона вопроса — люди, их поведение в заданных институтами рамках. Оставляя в стороне терминологические споры о расширительном и, напротив, ограничительном толковании самого понятия «институты», подчёркну лишь, что в любом случае никакой современный институт не снимает с человека проблемы выбора того или иного варианта личного поведения в конкретной ситуации. Он скорей служит лишь неким общим навигатором, задавая ограничительные рамки и указывая на предпочтения, прямо или косвенно.

Можно найти немало примеров того, как даже в условиях «плохих», например советских, политических, экономических, судебных и иных управленческих институтов, некоторые люди, оставаясь в их рамках, делали вполне достойные и полезные вещи. И, напротив, даже хорошие институты не могут ни предвидеть, ни гарантированно заблокировать действия, не соответствующие замыслу их создателей и заложенным в них нормам. Брошенная некогда Сталиным фраза «кадры решают всё», ставшая чем-то вроде зловещего эпиграфа к одной из волн проводившейся им политики массовых репрессий, увы, не лишена смысла. ***Кадры решают хотя и не всё, но многое.***

Роль человеческого фактора

Для полноценного понимания проблемы люстрации этот аспект очень важен. От личных качеств «человека на должности», от его (её) профессиональной совести и «морального кодекса» зависит немало. Поясню на болезненном примере нашей судебной системы, точнее — причин принятия судьями очевидно неправовых решений, мотивов вынесения ими заведомо неправосудных приговоров по так называемым политически чувствительным делам или делам, связанным с имущественными либо иными интересами сильных мира сего. Часто уверяют, что вся беда у нас в чрезмерной зависимости рядовых судей от председателей судов, в свою очередь ангажированных вышестоящими властями. То есть проблема в чисто институциональном несовершенстве, если устранить которое, то предполагается, что, как минимум, исчезнет её острота.

На мой взгляд, это лишь отчасти так. ***Человеческий фактор,*** личности конкретных судей играют не меньшую роль. И даже самые хорошие институциональный дизайн и процедуры не гарантируют принятия правильного решения. А с другой стороны, даже плохие институты не закрывают для судьи возможности действовать по закону и по чести, к чему, собственно, действующий закон их формально и призывает. Просто цена, возможные неприятности вследствие «неудобного» вышестоящим влиятельным персонам поступка повышаются. Но не до неприемлемого уровня. Времена ныне не сталинские. И за поступок не по выгоде, а просто по совести ни ГУЛАГ, ни смерть судье не грозят. Да, вполне могут возникнуть проблемы с карьерой и с уровнем материального достатка. (Кстати, одним из таких «крючков» для многих стала ипотека.) Но для полноценного профессионала, повторю, угроза отнюдь не выглядит слишком уж судьбоносной, требующей какого-то исключительного героизма. И на первый план выходят личные качества, мораль человека.

Позволю привести пример из личных впечатлений и, казалось бы, не очень близкой нам реальности. Дело было на местных выборах в одном американском городке, куда я пришел в качестве неформального любопытствующего наблюдателя, а одним из наблюдателей официальных был отставной судья. Мы вышли с ним на улицу, что называется, покурить, и у нас спонтанно состоялся разговор по душам. Первый и последний в жизни. Ни до, ни после мы не встречались. А тут мы разговорились, и этот пожилой человек начал рассказывать, как ему однажды, в бытность судьей некого округа, пришлось приговорить к смерти одного преступника. То был очень плохой персонаж, настоящий бандит, который убил, причём жестоко, с целью ограбления, двоих человек и совершил ещё несколько преступлений. И мой собеседник как судья приговорил его к смертной казни. С тех пор к моменту нашего разговора прошло 20 лет. Но когда он рассказывал мне, постороннему, эту историю, у него вдруг начали дрожать руки и голос. Хотя он не курил, он попросил сигарету и все не мог успокоиться. Словом, он заново переживал ту личную человеческую драму, которой стало для него то давнее решение. Он стал передо мной, посторонним человеком, почти оправдываться, объяснять свои мотивы, приводить какие-то детали и т.д. То есть это было для него неизбытой, преследовавшей его все эти годы моральной травмой. Потом мне доводилось говорить ещё с парой-тройкой американских судей, и у меня сложилось ощущение, что эти люди по своим даже не столько профессиональным, а прежде всего человеческим ценностям и качествам вряд ли способны принимать неправосудные решения, особенно решения жестокие и с серьезными последствиями.

И с другой стороны, даже идеальные институты, с моей точки зрения, не гарантируют правового в подлинном смысле слова поведения судей, если у них не всё в порядке с базовыми ценностями. Я имею в виду совсем не героев, способных, как говорится, идти в огонь за свои убеждения, а просто людей, элементарно честных по отношению к своей

профессии. Даже в идеальных системах существуют и группы давления, и личные мотивы, и пр. Поэтому, как мне кажется, судей, принимавших заведомо неправосудные решения по многим печально известным нам делам (например, по ЮКОСу, по «болотному» 2012 и «летним московским» 2019 гг.), вряд ли можно сильно изменить какими-либо формальными усовершенствованиями институтов, регулирующих прохождение судейской карьеры.

В целом же, на мой взгляд, в системе так называемой публичной, а на деле «государевой», службы у нас давно уже происходит ***отрицательная селекция людей*** по человеческим качествам при подборе и карьерном продвижении кадров. А потом это подкрепляется тезисом о якобы «неудачном» народе. К сожалению, не вполне безосновательном. Однако представляется, что, во-первых, это не вполне корректная генерализация самого понятия «народ». Ведь наш народ составляют сто сорок пять миллионов человек, причём во многом разных как по взглядам, по ценностям, так и по ряду других параметров. А во-вторых, в любой человеческой натуре, как правило, в той или иной мере присутствуют и хорошие, и плохие черты и качества. И долг людей образованных, особенно тех, кто по своему положению обладают возможностью и долгом оказывать влияние на моральное состояние общества, апеллировать не к худшей стороне человека, а к его лучшим, возвышающим личность качествам. Наша власть сейчас весьма эффективно эксплуатирует и искусно использует разные негативные качества людей, поддерживает в них плохое. Этому можно в какой-то мере противодействовать, но глубинной ценностной терапии, лечения ценностных деформаций такой путь не заменит.

Вообще проблематика публичной этики, моральных качеств людей, занимающих должности, предполагающие осуществление властных или управленческих полномочий, имеет тесную, глубинную связь с вопросами люстрации, особенно если взять её в более широком контексте. И дело не в принадлежности к какой-либо социальной группе или слою и даже не в формальном уровне образования. В этой связи вспоминается чеховская фраза из одного его письма: «Я верю в отдельных людей, я вижу спасение в отдельных личностях, разбросанных по России там и сям — интеллигенты они или мужики, — в них сила, хотя их и мало».

Российская ситуация

Перейдем теперь к теме люстрации кадров государственных служащих в нашей стране. Она представляется мне болезненно острой. Ибо полное отсутствие какой-либо политики по смене управленческих кадров в постсоветский период повлекло, на мой взгляд, последствия крайне тяжелые, до сих пор далеко не преодолённые, а во многом и нараставшие со временем. Это самым отрицательным образом сказалось на реализации всего комплекса экономических, политических и иных реформ постсоветского периода. То, что в штате государственного аппарата, особенно на первых порах, доминировали чиновники с советскими образованием, управленческими навыками и подходами, было неизбежным. Других попросту неоткуда было взять. Но затем произошли и ухудшающие качественные изменения: адаптировавшаяся к новым условиям категория работников со стажем от шести до пятнадцати лет покинула государственную службу, перейдя в возникшие коммерческие и полугосударственные структуры, предлагавшие неизмеримо большие возможности заработка. А остались те, кого туда либо не брали, либо кто сам побоялся. Иными словами, произошло *вымывание лучших*. Явно увеличился процент людей предпенсионного возраста. По данным О.Крыштановской, к середине 1990-х гг. в правительственных структурах было 75%, а в бизнесе — 61% членов бывшей советской номенклатуры [*Крыштановская*, 1995]. Причем больше половины из них попали туда даже не при Горбачеве или Ельцине, а еще раньше — при Брежневе.

Правда, происходило и пополнение за счёт молодого поколения. Но понизившийся престиж государственной службы привел к отрицательному отбору и среди приходившей на нее молодёжи. Более активные её представители, даже поступив на государственную службу, затем в основном там не задерживались, а приобретя минимальные профессиональные навыки и обзаведясь неформальными связями, тоже устремлялись в обещавшие более высокие дивиденды бизнес-организации. Эмпирически это подтверждает наблюдавшийся практически по всем федеральным министерствам фоновый провал числа работников со стажем 10–15 лет.

В результате постсоветская Россия, унаследовав административный персонал советских времен, возложила практически на тех же людей функции по проведению политики, прямо противоположной всему их жизненному и профессиональному опыту, а во многих случаях — и их убеждениям. С одним печальным исключением: лучшая их часть, люди, как-то сориентировавшиеся в новых обстоятельствах, использовали прошлые связи и доступную им информацию о деталях конкретных приватизационных и финансовых операций и перетекли в новообразованные коммерческие и прочие структуры. А на госслужбе остались в основном «худшие», т.е. более инертные и не сумевшие приспособиться. Правда, есть и еще одна категория — те, кто использовали свои возможности пребывания на госслужбе для прямой наживы посредством различных финансовых и иных манипуляций. Хотя чисто количественно их было не так уж много (пряников, как известно, всегда не хватает на всех), ущерб они нанесли немалый. Впрочем, это не тема данной статьи.

Исходя из опыта транзита нескольких постсоциалистических стран, полагаю, что и нам было необходимо провести определённую люстрацию персонала государственных органов. Серьёзные кадровые изменения, проведенные в должное время и должным образом, могли бы существенно улучшить многое. Я, разумеется, не имею в виду какой-либо «охоты на ведьм», массового увольнения порядочных и политически нейтральных администраторов. Однако хоть что-то в этом направлении должно было быть сделано. А не сделано было ровным счётом ничего. Политическое руководство тех времён игнорировало эту абсурдную ситуацию. И в результате мы получили явно избыточную персональную преемственность в аппарате управления, что, по моему мнению, стало одним из критических препятствий для успешного прохождения периода транзита.

Прежняя советская номенклатура, за небольшими исключениями, не просто сохранила, но и укрепила свои позиции. Это принципиально отличает события в России от опыта посткоммунистических трансформаций в странах Восточной Европы и отчасти объясняет как особо драматичные трудности наших 1990-х гг., так и последующее развитие событий, а также ситуацию, в которой оказалась страна ныне. Россия, как известно, наряду со среднеазиатскими государствами, а также Азербайджаном и Арменией, осталась в стороне от процесса замены людей на государственных должностях. В законодательном плане можно вспомнить лишь Указ Президента Ельцина осени 1991 г. о запрете коммунистической партии, ставший почти первым делом, рассмотренным Конституционным судом, и в итоге им фактически отменённый. Еще более печальная судьба постигла законопроект «О запрете на профессии для проводников тоталитарного режима», внесенный в Думу в 1992 г. Г.В.Старовойтовой. Ни он, ни его более поздние усеченные версии не дошли даже до первого чтения[2].

---

[2] *Примечание редакции:* люстрация — обоюдоострое оружие, как убедительно показывает О. Хархордин, чистки и покаяния были регулярными компаниями в СССР [Хархордин О. Обличать и лицемерить: генеалогия российской личности. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2016]. Если придерживаться демократических принципов, то в нынешние времена запрет на занятие государственных должностей (и не только в системе исполнительной власти, но и в системе науки, образования, культуры) может оказаться принятым как раз в отношении тех людей, которые сделали свои карьеры в период 1990-х гг. Такой исход весьма вероятен, если законы о люстрации будут приниматься либо на всероссийском референдуме, либо в нынешнем российском парламенте, более того, такой исход был вероятен уже в середине 1990-х гг. Однако автор по неясным причинам не анализирует эту возможность.

Международный опыт постсоциалистической люстрации и его правовая оценка западными демократическими институтами

В позитивном плане люстрацию называют правосудием периода транзита, механизмом защиты новой демократии, инструментом кадровой политики в условиях турбулентных перемен, частью процесса демократизации структур государственного управления и др. А Совет Европы даже назвал люстрацию одной из основных составляющих правосудия переходного периода, необходимой частью институциональных реформ. В плане же негативном её называют орудием несправедливого наказания за несовершенные или, как минимум, недоказанные преступления, морально нечистоплотным способом делания карьеры, средством политической манипуляции и т.п. Так что отношение к ней довольно неоднозначное.

Но, так или иначе, после падения социалистической системы люстрация в той или иной форме была проведена практически во всех восточноевропейских постсоциалистических странах, а также в нескольких бывших советских республиках — в странах Балтии и в Грузии. В Украине процесс был запущен значительно позднее: сначала по отношению к ограниченному объекту — законом 2014 г. «О восстановлении доверия к судебной системе». Несколько месяцев спустя за ним последовал более общий закон «Об очищении власти». Там был дан исчерпывающий перечень лиц и оснований для применения к ним процедур люстрации: чиновники, занимавшие руководящие должности в органах исполнительной власти во время президентства В.Ф. Януковича (в течение одного года и более либо в период протестов на Майдане); сотрудники правоохранительных органов, участвовавшие в уголовном или административном преследовании лиц, впоследствии освобожденных от ответственности по амнистии для активистов Майдана или амнистированных индивидуально; бывшие сотрудники и осведомители КГБ СССР, руководители КПСС (КПУ) (от секретарей райкомов и выше) и Комсомола Украины (от секретаря ЦК ВЛКСМ(У) и выше); чиновники, указавшие недостоверные сведения в декларациях о доходах и имуществе. Кроме того, был предусмотрен запрет на занятие государственных должностей лицами, совершившими действия, направленные на узурпацию власти Януковичем, нарушение свободы собраний, сотрудничество со спецслужбами иностранных государств, подрыв национальной безопасности, обороны и территориальной целостности, публичные призывы к нарушению территориальной целостности Украины, нарушения прав человека и основных свобод[3]. В итоге в Единый государственный реестр лиц, на которых распространяется действие Закона Украины «Об очищении власти», было внесено 785 человек.

Наиболее обстоятельный юридический анализ данной проблемы применительно к периоду выхода стран Восточной Европы из социализма провел Н.А. Бобринский. Поэтому в нормативно правовой части обзора в данном разделе статьи, я основываюсь, в первую очередь, на материалах его публикации, хотя, разумеется, использовал и другие источники, в частности по Чехословакии и Германии.

С точки зрения Бобринского, ключевым понятием для анализа и оценки процесса люстрации является категория защищенной должности. На основе правового анализа как национальных правовых актов, так и соответствующих документов ООН, резолюций Парламентской ассамблеи Совета Европы и ее рекомендаций, документов Венецианской комиссии и Международной организации труда он пришел к выводу, что «можно, с некоторой долей условности, выделить три типа люстрации. Их довольно четко можно разделить по странам применения. К первому типу можно отнести меры, проводившиеся в Чехии, Германии, Литве (по отношению к официальным сотрудникам спецслужб), а также

[3] См. Закон Україні від 16.09.2014 No 1682-VII «Про очищення влади» // Відомості Верховної Ради. 2014. No. 44. Ст. 2041.

в Боснии и Герцеговине, Македонии, Украине. В этих странах были составлены и применялись два списка: один из них включает «защищённые» от неблагонадёжных элементов должности и профессии, а другой — основания для отнесения тех или иных персон к числу таких неблагонадёжных элементов.

В рамках люстрации второго типа, проходившей в Польше, Латвии и Эстонии, также использовались два списка, однако их значение было иным. Там обладатель или соискатель «защищённой» должности был обязан сам заявить, подпадает ли он под критерии неблагонадёжности (например, сотрудничал ли со спецслужбами прежнего режима). За ложную информацию была установлена ответственность в виде запрета занимать эти должности. Наконец, люстрация третьего типа, прошедшая в Венгрии, Литве, Словакии, сводилась к выявлению неблагонадёжных граждан, составлению и опубликованию их списков без каких-либо иных правовых последствий для проверяемых.

Таким образом, в первом случае люстрация представляет собой запрет определённым лицам занимать некоторые должности, во втором — обязательное декларирование сведений о себе под угрозой ответственности за ложную декларацию, в третьем — официальное установление и раскрытие фактов об определенных лицах без наложения на них или на некоторые должности какие-либо ограничений. Больше всего противоречий и правовых споров вызывает люстрация первого («запретительного») типа [*Бобринский*, 2016. С. 29]. Можно сказать, что второй и третий типы представляют собой наказание не за прошлое, а за нынешнюю ложь по отношению к прошлому. Оценка же прошлого поведения во многом переходит в моральную плоскость и как бы передается обществу. Особенно это характерно для люстрации второго типа.

Хотя люстрация — предмет национального права, и в странах бывшего восточноевропейского блока, а также в некоторых других странах транзита, были приняты внутренние законы, её регулирующие [*Stan*, 2009: *Home*, 2009], она также получила правовую верификацию и с точки зрения права международного. Так, упомянутый выше Закон Украины прошел тщательную правовую оценку наднациональными правовыми институтами. А общие критерии соответствия люстрации принципам демократического государства и господства права были сформулированы в Резолюции Парламентской ассамблеи Совета Европы №1096 от 1996 г. «О мерах по ликвидации наследия бывших коммунистических тоталитарных систем» и «Принципах соответствия люстрационных законов и аналогичных административных процедур требованиям правового государства». На них неоднократно ссылался Европейский Суд при рассмотрении споров о люстрации, а Венецианская комиссия именно из них выводит «ключевые критерии европейских стандартов в области люстрации» и также собственные рекомендации оценки применения люстрационных законов. Из моментов, имеющих, на мой взгляд, особенно существенное значение для рассмотрения и учета в российском и, тем более белорусском контексте отмечу достаточно жесткую позицию Совета Европы в отношении признания неблагонадежными сотрудников правоохранительных органов, виновных в нарушениях прав человека и демократических норм. При этом аргумент, часто используемый в качестве самооправдания лицами, которым угрожает люстрация, — «мы-де действовали в соответствии с законами того времени» — не принимается в качестве безусловного оправдания. Ибо одна из целей люстрации — принятие ретроактивных мер правового реагирования на репрессивные преследования, санкционированные законодательством авторитарных режимов.

Генсек ООН посвятил теме люстрации часть специального доклада на Генеральной сессии в 2004 г. На её основе верховный комиссар ООН по правам человека даже издал своего рода методическое руководство по принципам и проведению люстрации, в котором упор был сделан на необходимости учета смягчающих возможную ответственность обстоятельств через категорию субъективной честности (*integrity*) подвергаемого проверке лица. Для её оценки рекомендовалось учитывать содержание и контекст совершенных

сотрудником при прежнем режиме злоупотреблений, являлись ли они обычной практикой в организации, где он служил, завершились ли злоупотребления или продолжаются до сих пор. Если они завершились, то были ли признаны именно злоупотреблениями и сказались ли на общественном доверии, а если да, то можно ли его восстановить и на каких условиях[4].

Безусловно, непростительными признаются лишь грубые нарушения прав человека либо тяжкие преступления международного правового характера. Налагаемые ограничения и запреты, как правило, обусловлены не самим фактом вовлеченности лица в связи с репрессивным режимом, а оценкой влияния его прежнего предосудительного поведения на его человеческие качества, на его моральный облик в глазах общества. Причем моральные деформации личности могут быть как обретенными в ходе работы на должности, так и «запрограммированными» в ней ещё раньше.

Таким образом, люстрация в названных документах признается (с некоторыми оговорками) в целом допустимым способом защиты прав человека. Она принимается правосудием переходного периода как устраняющая «лакуну безнаказанности» по отношению к прошлому служению злу, действие допустимое и не противоречащее принципу господства права для посттоталитарных и поставторитарных обществ и даже более того — одним из способов защиты и поощрения прав человека и восстановления господства права в поставторитарных обществах.

Разумеется, по отношению к частному сектору люстрация неприменима, поскольку она противоречит закрепленному в Декларации прав человека его праву на свободный выбор работы и нарушает запрет на дискриминацию на основании политических взглядов соискателя работы на рынке труда. А все вышесказанное относится лишь к должностям государственной службы (к слову, трудно применить стандартный в демократических режимах термин «публичная служба» к сотрудникам полиции и других органов правоохранительной сферы, которые юридически оформляли, тем самым легитимируя, репрессивные действия «силовиков»).

Иной, противоположной точки зрения придерживается Международная организация труда (МОТ). Она в принципе отвергает правомерность люстрации как таковой. Ее позиция состоит в том, что прежнее поведение должностного лица не имеет особого значения, и следует давать бывшим функционерам репрессивных режимов шанс делом доказать перемену своих убеждений и приверженность конституционному демократическому строю. А ограничивать им допуск к публичной службе можно лишь в случаях, когда их сотрудничество, например, с органами госбезопасности, носило серьёзный характер[5].

Наиболее сбалансированной позиции в этих вопросах придерживается Европейский суд.

Люстрация в «горячие» годы

По мере удаления от первых переломных лет конца 1980-х — начала 1990-х гг. возросшую важность приобрел вопрос о соотношении так называемых ранней и поздней люстраций (см. [*Бобринский*, 2015. С. 28–30]; о ее политических аспектах см., например, [*Нисневич*, *Рожич*, 2014; *Нисневич*, 2018]). Вообще в некоторых странах процесс люстрации начался раньше принятия специальных законов на этот счёт. Так, в Чехословакии министр юстиции уже в 1990 г. получил право и начал снимать с должности судей, которые во время коммунистической диктатуры «нарушили принцип непредвзятости и беспристрастности»

---

[4] См.: UN Doc. HR/PUB/06/5. (подробнее см.: [*Бобринский*, 2015]).

[5] Observation (CEACR) — adopted 1999, published 88th ILC session (2000), Discrimination Employment and Occupation Convention.

или «принимали противоречащие закону решения во время своей судебной практики». Кроме того, судьи могли быть освобождены от службы при «недостатке необходимых компетенций». Похожие положения коснулись и прокуроров. Между 1990 г. и 1992 г. примерно треть судей страны (484 человека из 1460) оставили службу; в прокуратуре было уволено более 63% прокуроров.

Специальный интерес представляет немецкий опыт. В ГДР, как известно, существовала наиболее масштабная система политического сыска, в которую, помимо штатных сотрудников, было вовлечено огромное число внештатных осведомителей. «Так, в октябре 1989 г. в штате МГБ числилось 91 015 человек, а общее количество официальных сотрудников за период с 1950 по 1989 годы достигало 274 000. Но при этом в тот же период в ведомстве было зарегистрировано около 624 000 осведомителей, а в последний год существования ГДР на госбезопасность продолжали тайно и неофициально работать 189 000 человек (что составляло около 2,5% населения Восточной Германии в возрасте от 18 до 60 лет, 10 000 осведомителей были моложе 18 лет). С их помощью органами госбезопасности заведено досье на более 6 миллионов граждан. Это означало, что более трети (37,5%) населения ГДР, в которой на момент объединения проживало 16,4 миллионов, находилось под наблюдением секретных служб»[6]. В годы краха режима ШТАЗИ пыталось уничтожить архивы с их именами (как говорят, при помощи советских «друзей»). Но последнее — по сути ликвидационное — правительство ГДР плюс спонтанно возникшие гражданские комитеты (Bürgerkommitteen) не допустили этого. Они захватили несколько зданий окружных и районных органов МГБ и помешали вывозу оттуда сотен уже загруженных грузовиков с предназначенными к сожжению бумагами. А в январе 1990 г. толпы берлинцев заняли и главное здание МГБ, где обнаружили следы спешной работы по уничтожению архивов и сумели, по оценкам, спасти 95% документов. Вообще одним из ключевых вопросов, находившихся в центре внимания активистов, был тогда роспуск старых структур и установление гражданского контроля над органами госбезопасности. В результате были созданы условия для тотального очищения системы от наиболее зловещей её части.

Но при этом чиновников других ведомств, не обладавших столь зловещей репутацией, люстрация коснулась гораздо меньше. «В Договор об объединении были, в частности, включены специальные условия, касавшиеся государственных служащих. Поскольку госслужащие ГДР являлись частью системы, не соответствовавшей требованиям правового государства, руководствующегося принципом верховенства права, была создана возможность не допускать к приему на государственную службу или увольнять с нее тех, кто злоупотреблял своими полномочиями в рамках восточногерманского режима и кто не мог способствовать укреплению демократической конституционной системы. Согласно Основному закону ФРГ, лояльность конституции является одним из ключевых требований к госслужащим, а их обязанность по укреплению свободной демократической системы в духе конституции рассматривается как важнейший приоритет… В Договоре специально оговаривалось, что после объединения Германии все государственные служащие должны повторно обращаться с заявлениями о приеме на работу»[7]. Но по прошествии нескольких лет была принята новая концепция, нацеленная на их «интегрирование» в систему демократического правового государства. Что, впрочем, не спасло от возникновения уже в 2000-е гг. ностальгического феномена «остальгии». Но это — отдельный вопрос, выходящий за пределы темы статьи. А негативные последствия ограничения люстрации её третьим типом, согласно классификации Бобринского, можно наблюдать на примере современной Венгрии.

---

[6] http://argumentua.com/stati/smert-shpionam-po-nemetski-lyustratsiya-v-germanii-kak-eto-bylo.

[7] Там же.

Таким образом, проблема достаточно сложна, многомерна, дискуссионна и воспринимается неоднозначно. Поэтому хотелось бы в данном случае взглянуть на этический аспект люстрации, на связанные с ней моральные дилеммы и издержки, причём глазами не идейных консерваторов и не тех, кто противился ей из личных своекорыстных соображений, желая избежать ответственности за свои прошлые поступки, а глазами нравственных флагманов борьбы с коммунистическим наследием.

О моральных издержках люстрации

Вообще вся люстрационная проблематика в высшей степени сенситивна в моральном и психологическом отношениях. Неслучайно она была и остается предметом не только не затухавших, а даже обострявшихся со временем дискуссий в восточноевропейских странах. Причем на моральную и правовую небезупречность люстрации обращают внимание не только идеологические реставраторы и наследники казарменного социализма, но и такие выдающиеся борцы с авторитарными государствами советского образца, как Вацлав Гавел и Адам Михник. Так, Гавел, будучи уже Президентом страны, испытывал большие сомнения при подписании принятого парламентом Чехословакии Закона о люстрации от 4 октября 1991г., предпочитая, как минимум, хотя бы отложить вступление его в силу на несколько лет. Закон лишал функционеров компартии, агентов тайной полиции и членов народной милиции права занимать высокие политические и экономические посты в течение пяти лет (впоследствии срок продлили до десяти лет), поскольку те при прежнем режиме нарушали права человека. Гавел аргументировал свою позицию следующим образом: «Этот закон основан на принципе коллективной ответственности и запрещает исполнение определенных функций только по причине принадлежности отдельных лиц к некоторым организациям и институтам, не позволяя подходить индивидуально к каждому конкретному случаю, что является очевидным нарушением принципов демократического правового государства. Вдобавок внутренние документы ликвидированной коммунистической тайной полиции становятся в этом случае единственным, высшим и последним «свидетельством моральности»» [*Михник*, 2013. С. 38]. Перед ним стоял мучительный выбор между этикой убеждений и этикой ответственности. И все же, подписав в итоге Закон, он тем не менее расценивал его как акт, хотя и нужный в исключительных обстоятельствах того времени, но весьма проблематичный с точки зрения прав человека. Помимо политических обстоятельств времени, когда ветирование Закона было бы вызовом и Парламенту страны, и господствовавшему в обществе настроению, он впоследствии объяснял ситуацию охватившей тогда людей волной идеализма и надежд: «В атмосфере всеобщего братания и энтузиазма, типичной для времен ноябрьской революции, многие из нас питали надежду…, что наступит какое-то значимое изменение в самом способе нашего человеческого сосуществования, что люди скоро выползут из эгоистических скорлуп, в которые их вогнал коммунистический режим, и что вся общественная жизнь вдруг обретет значительно более человеческие черты. Представлялось, что люди перестанут быть плохими, злыми по отношению к окружающим и что в них навсегда останется хоть немного от того чувства братства, которое революция извлекла из их душ. Представлялось, что такие ценности, как солидарность, духовные измерения жизни, любовь к ближнему, терпимость, воля к взаимному согласию или обыкновенная тактичность, внезапно переживут какой-то ренессанс» (цит. по [*Смоляр*, 2012. С. 189]). Иными словами, для него главным оставался вопрос — удастся ли поставить нравственность над политикой, а моральный императив и сопутствующие ему самоограничения — над сиюминутной целесообразностью.

В последующие годы, когда к люстрации примешались мотивы своекорыстного характера — желания сделать карьеру «на костях» предшественников, сведения личных

счетов да и просто психологии ненависти, к сожалению, характерной для периодов транзита с присущим им распадом прежних ценностей, ценностной аномии и даже вакууму и фрустрацией, — Гавел с горечью признавал свои тогдашние ощущения и надежды чрезмерно оптимистичными. Он неоднократно подчёркивал длительность и многомерность процесса формирования подлинно гражданского общества, преодоления морального бремени и деформаций, порожденных временами коммунистического режима. А речь Гавела в суде, где ему через много лет пришлось выступать в качестве ответчика в связи с газетной публикацией списка предполагаемых сотрудников госбезопасности, сделанной без его ведома, считается классическим образцом антилюстрационной публицистики.

В частности, он цитировал многие письма людей, несправедливо пострадавших в результате публикации списка предполагаемых агентов госбезопасности. «Многие люди, — говорил он, — оказались в списке случайно, многие — потому, что были приглашены тайной полицией в ресторан, другие… физически и психологически измученные и шантажируемые различными способами, чаще всего угрозами в адрес своих детей или родственников, ломались и что-то подписывали. Часто на этой подписи всё и кончалось… Наше общество целыми десятилетиями было бесправным перед властью… Заложниками, как правило, были дети, будущее которых зависло от покорности их родителей. Наш народ, как и другие народы, состоит не из одних героев, и потому многие люди пытались так или иначе обмануть власть; не продавая ей душу, удовлетворить её мелкими уступками, например, мало что значившими беседами со следователями. Но и такие разговоры могли быть причиной попадания десятков людей в полицейские реестры… Многие списки мнимых сотрудников госбезопасности имеют тёмное происхождение и многое указывает на то, что они сформированы хитрыми дезинформаторами из числа сотрудников той же госбезопасности…». «А самозванные судьи, которые сидят здесь на скамье обвинителей, — заключил свою речь Гавел, — являются лишь продолжателями коммунистической идеологии ненависти, мести и тоталитарного нарушения закона» [*Михник*, 2913. С. 39–40].

Адам Михник, бывший горячим сторонником первого этапа люстрации в Польше, впоследствии выступил против так называемой поздней люстрации, её второй волны и связанных с ней политиканских спекуляций. Он подчёркивал, что главную ответственность должны нести люди, принадлежавшие к верхним слоям системы, т.е. те, кто десятилетиями уничтожал правовое государство и правовую культуру, а не «мелкие сошки»: «Разве не является морально нечистоплотным и развращающим наказание исполнителей, мелких доносчиков и стукачей, если одновременно безнаказанными остаются люди, которые руководили государством, всей системой насилия?.. Проблема отнюдь не пустяковая, если учесть, что в странах Восточной Европы в 80-х годах к компартиям принадлежало 10–20% взрослого населения» [*Смоляр*, 2012. С. 157–158]. И в целом, пожалуй, наиболее острые дебаты по этому вопросу произошли в первом десятилетии XXI в. как раз в Польше. Сбалансированный анализ проблемы в ее эволюции произвел, на мой взгляд, Александр Смоляр, подробно проанализировавший польский опыт люстрации на её разных стадиях и подчеркнувший, в частности, опасность превращения её из формы расчёта с прошлым в форму примирения с ним и забвения былых мерзостей, не говоря уж о своекорыстных политиканских и карьерных спекуляциях на проблеме.

Подводя итоги этой части нашего восточноевропейского обзора, приведу ещё одно, но отчасти противоположное вышеприведённым, лапидарное высказывание Михника: «бархатная революция породила бархатную реставрацию» [*Смоляр*, 2012. С. 148–167]. Пожалуй, убрав слово бархат, его можно было бы применить и к нам, если, как некоторые считают, произошедшее у нас в те годы можно назвать полноценной революцией, хотя бы незавершённой. Не входя в данном случае в дискуссию по рассматриваемому вопросу, всё же хотел бы выразить сомнения относительно универсальности чешского и польского гуманистического подхода, предполагающего избыточную, на мой взгляд, заботу о так

называемых мелких исполнителях преступных приказов в области репрессий. По крайней мере, применительно к нам подобная позиция представляется морально не безупречной. Ведь мерзости, творившиеся этими «маленькими людьми», хоть и делались от имени государства и тем самым как бы под его щитом и по приказу, тем не менее совершались отнюдь не по принуждению и к тому же подкреплялись немалыми материальными и карьерными поощрениями.

Поэтому применение по отношению к ним презумпции ненаказуемости, во-первых, легитимирует довольно распространенное в этой среде чувство безнаказанности со всеми вытекающими последствиями и, во-вторых, предполагает отрицание у человека возможности хотя бы ограниченного права выбора поведения, и превращая этих людей из субъектов, обладающих свободой воли, в бездумных и безответственных объектов, тем самым опуская их до уровня даже не вполне людей, а подчиняющихся командам роботов. Чтобы долго не ходить за примерами, взглянем на действия так называемых силовиков в соседней с нами стране. И зададим себе вопрос: можно ли признать их лишь механическими исполнителями чужих преступных, приказов, не несущими за свои действия личной ответственности? Не содержит ли такая позиция серьезных угроз в плане прецедентов и аналогий, не говоря уж о ее моральной ущербности?

И, завершая наш восточноевропейский экскурс, вспомним ответ того же Адама Михника Президенту Польши Александру Квасьневскому. Тот, произнеся, впрочем, некие извинения за свое номенклатурное прошлое в коммунистической системе, сказал, что мы все были частью этой системы. На что Михник резонно ответил: «Конечно. Но одни были в ней заключёнными, а другие — охранниками».

Возвращаясь в Россию

Итак, исходя из истории транзита постсоциалистических стран и понимая возможные издержки и даже злоупотребления процессами персональных изменений политико-управленческих кадров, я, тем не менее, полагаю, что и нам следовало бы провести в те годы определенную ***люстрацию*** персонала государственных органов. Серьезные кадровые изменения, будучи проведенными в должное время и должным образом, могли бы существенно улучшить многое. Не сделав их, мы в результате, повторяю, получили явно ***избыточную персональную преемственность*** в аппарате управления, что, по моему мнению, стало одним из критических препятствий для успешного прохождения периода транзита. Однако тогдашнее политическое руководство России фактически проигнорировало сложившуюся абсурдную ситуацию. Принципиальное отличие России в этом вопросе от опыта посткоммунистических трансформаций в странах Восточной Европы отчасти объясняет как особый драматизм наших 1990-х, так и последующее развитие событий, а также ситуацию и атмосферу «полуреставрации» советского режима, воцарившуюся ныне в стране.

К тому же российскую кадровую ситуацию тех лет, и без того весьма неблагополучную, усугубил ещё и психологический момент. Социально-психологическая беда нашего чиновничества тех времен — статусная утрата. Государственные служащие утратили привычное сознание своего общественного статуса как важного звена системы. Их роль в новой системе социальных отношений в значительной мере снизилась. Полномочия изменились и сократились, а предыдущие служебные навыки и компетенция оказались невостребованными. От них объективно стал требоваться совсем иной характер работы и деловых качеств, к чему большинство из них были ни профессионально, ни морально не готовы. Унаследованные постсоветской Россией чиновники, за небольшим исключением, просто не обладали профессиональной компетенцией для того, чтобы обеспечить

объективно необходимое качество административных управленческих действий. Отсюда, помимо прочего, у них неизбежно понизилось связанное с этим самоуважение. И, конечно, официальная зарплата чиновников в тот период была унизительно низкой, явно не соответствующей уровню предполагаемой должностной ответственности. Зато в тогдашней ситуации «мутной воды» с ее правовой размытостью и практической безнаказанностью для многих возникли возможности и соблазн моментального, сказочного по масштабам обогащения. Господствовавшая «ситуация Клондайка», т.е. мгновенного по историческим да и любым рациональным меркам перераспределения гигантских объемов собственности, к этому почти приглашала.

Возник психологический эффект ресентимента, или, следуя терминологии Эмиля Дюркгейма, моральной аномии. Формы адаптации к нему варьировались в амплитуде от отчуждения и эскапизма и, как вариант, открытого или чаще скрытого сопротивления переменам до циничной установки на личное обогащение любыми доступными средствами. На этой основе расцвели коррупционная психология и соответствующий ей тип поведения, добавившие в общую ситуацию транзита немало дополнительных серьезных проблем, сложностей и несправедливости.

К тому же, помимо возрастных изменений, произошли и качественные перемены. Честных педантов, обладавших хотя и устаревшими трудовыми навыками, но всё же сохранивших достаточно высокий уровень профессионального самосознания и морали, вытесняли всепогодные ловкие приспособленцы, не отягощённые принципами служебной этики да и вообще какими-либо моральными ограничителями. А с конца 1990-х гг. началось заполнение должностей гражданской службы «силовиками» и пришельцами из органов безопасности. Возможно, этому поспособствовало и брезгливо пренебрежительное, порой даже высокомерное отношение значительной части либеральной интеллигенции к «черновой» аппаратной работе, сулившей неизмеримо больше хлопот и обещавшей гораздо меньше дивидендов по сравнению с гордой элитарной позицией свободного аналитика, стоящего «над схваткой».

Словом, в силу совокупности причин качество нашей бюрократической машины стало хуже, чем в любые предшествующие времена (по крайней мере, за последние пару веков). Это сознают и вменяемые политики в руководстве страны, и серьезные эксперты. А рядовые граждане на всех уровнях сложившуюся ситуацию просто физически ощущают в повседневной жизни. В сознании же самих бюрократов также произошли радикальные перемены: из состояния растерянных временщиков и «потерявшихся людей» конца 1980-х и ранних 1990-х гг. они постепенно стали превращаться едва ли не в «хозяев государства». Не случайно многие говорят, что ***произошел захват государства бюрократией*** или, как неоднократно в разных текстах отмечал Е.Т. Гайдар, — его «выкуп» номенклатурной корпорацией, его номенклатурная приватизация [*Гайдар*, 2009. С. 259]. В целом соглашаясь с этой оценкой, я, глядя на реалии сегодняшего дня, ещё бы уточнил, что главным выгодоприобретателем стала силовая и даже спецслужбистская часть бюрократии. Впрочем, тут дело не столько в персональной, сколько в ментальной — моральной и психологической — преемственности режимов.

Есть и не вполне однозначные психологические нюансы. С одной стороны, если человек воспринимает связанную с люстрацией дискриминацию как меру по отношению к нему несправедливую, оправдывая себя тем, что он, мол, всего лишь «действовал, как все», по законам и стандартам поведения того времени, это порождает у него фрустрацию со всеми её негативными последствиями. С другой стороны, отсутствие какой-либо ответственности за совершенные в прошлом плохие дела порождает чувство безнаказанности, которое к тому же передается «по эстафете» и следующим поколениям. Так, отсутствие какой-либо ответственности (не говоря уж о возмездии) по отношению к сталинским палачам и их, увы, довольно многочисленным разного рода приспешникам, полагаю, стиму-

лировало конформистский цинизм уже у следующего поколения и сотрудников аппарата КГБ, и судей. Воспоминания о судьях, выносивших этически безнравственные и антиправовые, неправосудные юридически приговоры диссидентам в брежневские и иные советские времена, «вдохновляют» уже немало новых кадров «правоохранителей» современной России, причём уже не только по политическим, но и чисто коммерческим делам. Список, к сожалению, достаточно велик и растет. А такая атмосфера нередко засасывает и многих других людей, вроде бы и не замешанных в разных мерзостях режимов, но прямо или косвенно на них работавших. Разумеется, применительно к ним речь может идти отнюдь не о люстрации, а «всего лишь» об их личностной моральной деформации, от которой, боюсь, был не вполне свободен и я сам.

И правильно ли будет в, надеюсь, не слишком отдалённом будущем всепрощающе закрыть глаза, например, на бесчинства и зверства белорусских так называемых «силовиков»[8] по отношению к мирным демонстрантам, а также лиц, отдававших им преступные приказы? А как быть с нашими «королевскими гвардейцами» с дубинками вместо шпаг и их всем памятными действиями на московских улицах летом 2019 г.? Впрочем в отдельных, наиболее вопиющих, случаях речь, видимо, пойдет уже не о люстрации, а о полноценном уголовном преследовании. А в качестве общей превентивной меры нашему обществу, думается, для своего оздоровления насущно необходимо блокировать на государственном законодательном уровне шаги по «ползучей ресталинизации», которые мы, увы, последние годы наблюдаем. Одной из эффективных мер было бы официальное признание преступными действия органов НКВД-КГБ (не отдельных лиц, а именно органов) по отношению к невиновным гражданам. В качестве аналогии, полагаю, заслуживает самого серьезного внимания опыт Испании по «дефранкизации», включая Закон о демократической памяти, принятый в 2007 г.

И поскольку мы с неизбежностью приближаемся к новому переходному периоду, то проблематика люстрации и осмысление связанных с ней вопросов приобретают не только теоретическое, но и практическое значение как в институциональном отношении, так и в личностном, человеческом плане. В отличие от восточноевропейских стран, для нас всё большую актуальность приобретает не дилемма «позднего» люстрирования функционеров советского режима, а необходимость проведения люстрации «свежей», которая позволит очистить кадры государственных служащих от преступников, проникших в структуры власти уже в новые, постсоветские времена. Фактическое же табуированние серьезного обсуждения связанных с люстрацией вопросов (во всяком случае, на академическом уровне) — ситуация, мягко говоря, странная и отнюдь не способствующая пониманию динамики общественных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

Бобринский Н. А. (2015). Международные стандарты в области люстрации. Реальность или благопожелание? // Конституционное обозрение. 2015. № 6. С. 13–29.

Гайдар Е.Т. (2009). Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция — СПб.: «Норма».

Крыштановская *О.* (1995). Трансформация старой номенклатуры в новую советскую элиту // Общественные науки и современность. № 1. С. 51–65.

Михник А. (2013). Большая история Вацлава Гавела // Государство. Общество. Управление. М.: Альпина паблишер. С. 15–48.

Нисневич Ю.А.(2018). Регенерация номенклатуры как правящего социального слоя в постсоветской России // Социологические исследования. № 8. С. 143–152.

[8] Кстати, и само понятие «силовики» представляется не очень удачным и даже провоцирующим не особо оглядываться на закон. Англоязычное *«law enforcement»* гораздо более адекватно отражает назначение этих служб. Правда, в другой политической реальности.

Нисневич Ю.А., Рожич П. (2014). Люстрация как инструмент противодействия коррупции // Полис (политические исследования). № 1. С. 109–130.

Смоляр А. (2013). Табу и невинность. М.: Мысль.

Home C.M.(2009). «Assessing the Impact of Lustration on Trust in Public Institutions and National Government in Central and Eastern Europe» // Comparative Political Studies. 2009. No. 45 (4). Pp. 412–446.

Stan L. (2009). Transitional justice in Eastern Europe and the former Soviet Union: Reckoning with the communist past. New York: Routledge.

Оболонский Александр Валентинович
aobolonsky@hse.ru

Aleksandr Obolonsky
doctor of sciences (law), professor at the National Research University "Higher School of Economics".
aobolonsky@hse.ru

LUSTRATION AS AN INSTITUTE OF THE TRANSIT PERIOD: PROS AND CONS

Abstract. The article is devoted to the problem of public servants' lustration what is extremely important but practically does not discussing in Russia in scientific analitical aspect. Author considers it mainly in terms of human factor and integrating phylosophical, political, legal and ethical aspects. The special section is devoted to corellation between institutional and moral problems of lustration. The judgement of lustration as appropriate, in general, institutions of transitional period prevaling in Europe for post-socialist societies as a method of soft cleansing them from the burden of past, and different appraisals of corresponsing East European laws and practice by international democratic legal institutions are described in details. Special attention given to the Russian situation. Authtor asserts that radical difference of Russian experience in this respectfrom neigboring countries caused serious negative consequences up to partial restavration of soviet system. He concudes that now special importance must be given not to problem of so-called «late» lustration, like in the East European countries, but to the "fresh" lustration what dives an opportunity to cleanse personnel of state servants in authority circles from criminals of new, post-soviet times. It seems important both in institutional and personal aspects.

Keywords: *lustration, political regime, decommunization, functioners, public servants, Eastern Europe, Czechoslovakia, DDR, Poland, Russia, law, laws on lustration, morality.*
JEL: A13, H11, K40, M14

REFERENCES

Bobrinskiy N. A. (2015). Mezhdunarodnyye standarty v oblasti lyustratsii. Real'nost' ili blagopozhelaniye? [International standards in the field of lustration. Reality or wellbeing?] // Konstitutsionnoye obozreniye. 2015. No. 6. Pp. 13–29.

Gaydar E.T. (2009). Vlast' i sobstvennost': Smuty i instituty. Gosudarstvo i evolyutsiya [Power and Property: Troubles and Institutions. State and Evolution]. SPb.: Norma.

Home C.M.(2009). «Assessing the Impact of Lustration on Trust in Public Institutions and National Government in Central and Eastern Europe» // Comparative Political Studies. 2009. No. 45 (4). Pp. 412–446.

Kryshtanovskaya O. (1995). Transformatsiya staroy nomenklatury v novuyu sovetskuyu elitu [Transformation of the old nomenklatura into the new Soviet elite] // Obshchestvennyye nauki i sovremennost'. No. 1. Pp. 51–65.

Mikhnik A. (2013). Bol'shaya istoriya Vatslava Gavela.[The great story of Vaclav Havel] // Gosudarstvo. Obshchestvo. Upravleniye [State. Society. Control]. M.: Al'pina pablisher. Pp. 15–48.

Nisnevich YU.A.(2018). Regeneratsiya nomenklatury kak pravyashchego sotsial'nogo sloya v postsovetskoy Rossii [Regeneration of the nomenclature as the ruling social stratum in post-Soviet Russia] // Sotsiologicheskiye issledovaniya. No. 8. Pp. 143–152.

Nisnevich YU.A., Rozhich P. (2014) Lyustratsiya kak instrument protivodeystviya korruptsii [Lustration as a tool for combating corruption] // Polis (politicheskiye issledovaniya). No. 1. Pp. 109–130.

Smolyar A. (2013). Tabu i nevinnost' [Taboo and innocence]. M.: Mysl'.

Stan L. (2009). Transitional justice in Eastern Europe and the former Soviet Union: Reckoning with the communist past. New York: Routledge.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В.Н. Титов
д.э.н., ведущий научный сотрудник, ИНСАП РАНХиГС при Президенте РФ (Москва)

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ МОЛОДЁЖИ О КАРЬЕРЕ (ПО МАТЕРИАЛАМ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ)[1]

Аннотация. В статье представлены результаты интерпретации содержания глубинных интервью, проведённых Институтом социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в 2019 г. с целью изучения карьерных траекторий молодёжи, а также её социальных представлений о карьере, возможностях и ограничениях её построения в социально-экономических условиях современной России. Глубинные интервью были проведены среди 20 респондентов мужского пола в возрасте до 35-ти лет, получивших высшее образование. Представленный анализ позволяет сделать вывод о том, что динамика и успешность социально-профессиональной карьеры непосредственно зависят от накопленных в семье «форм капиталов», среди которых социальный капитал имеет, с точки зрения респондентов, важнейшее значение. Наибольшие возможности для построения успешной карьеры, по их мнению, открываются для тех, кто обладают такой разновидностью социального капитала, как «административный ресурс». В целом респонденты не ориентированы на достижение максимальных карьерных результатов, ограничиваясь приемлемым уровнем дохода и социального статуса. Необходимым условием для построения приемлемой карьерной траектории, помимо социального капитала, является определённый набор личностных и профессиональных качеств. Среди основных барьеров на пути построения успешной карьеры респонденты выделяли либо возросшие семейные обязательства, либо повысившийся уровень экономической неопределённости. Карьерные успехи в сфере предпринимательства возможны в основном для тех, кто имеют или способны выстраивать взаимовыгодные связи с государством. Благоприятные карьерные перспективы открываются также в определённых передовых технологических отраслях экономики. Представления респондентов о роли семьи в формировании и развитии карьеры свидетельствуют о сочетании традиционалистских и более современных установок. При этом семья выступает в качестве ключевого смыслового ориентира, способного оказывать мотивирующее влияние на карьерные планы.

Ключевые слова: *карьера, социальная мобильность, глубинные интервью, интерпретация, социальные представления, молодёжь.*
Классификатор JEL: J13, J28
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10407.

Методологические аспекты изучения социальной мобильности и карьеры

Проблематика социальной мобильности содержательно соотносится с темой карьеры. В то же время между этими категориями есть определённые различия, которые отражаются на методических подходах.

Прежде всего ещё раз обратимся к теме социальной мобильности. П.А. Сорокин, который предложил само понятие «социальная мобильность», обращал внимание на положительный характер этого процесса, способствующего в условиях открытой социальной

[1] Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

структуры размыванию классовых границ и формированию нового среднего класса, представленного работниками умственного труда [*Сорокин*, 2005]. Он выделил и рассмотрел формы и разновидности социальной мобильности, а также факторы, влияющие на вертикальную и горизонтальную мобильность в современном обществе.

Тема социальной мобильности активно разрабатывалась такими видными социологами, как С. Липсет, О. Данкен, П. Блау, Р. Хаузер, Б. Барбер, Д. Голдторп, Р. Будон, П. Бурдье и др. Среди факторов, влияющих на социальную мобильность в современном обществе, исследователи обычно выделяли: а) ликвидацию сословных и иных статусных привилегий; б) принятие конституции, определяющей равенство граждан перед законом и равенство возможностей в экономической сфере; в) экономический рост, дающий индивиду больше возможностей для социального продвижения; г) повышение доступности высшего образования. Отмечалось, что высокий уровень социальной мобильности в обществе свидетельствует о подвижности социальных границ и является фактором повышения общей социально-экономической динамики, снижения социальной напряжённости.

П. Блау и О. Данкен отмечали присущий всем экономически развитым странам высокий уровень социальной мобильности, связывая это с общей тенденцией к «универсализму» ценностных ориентаций, общей рационализацией социального поведения, устранением сословных барьеров [*Duncan, Blau*, 1964]. Д. Гласс, основываясь на исследовании, проведённом в Великобритании, отмечал, что социальный статус и престиж обладают передаваемым из поколения в поколение характером, причём вершина системы социальной стратификации характеризуется максимальной степенью закрытости для проникновения [*Glass*, 1967]. Другой британский исследователь Э. Хит связывал высокий уровень социальной мобильности в современном обществе не столько со степенью его открытости, сколько с ростом разнообразия рабочих мест, требующих высокой квалификации, что обусловлено новым этапом развития экономики, повышением её интеллектуальной составляющей [*Heath*, 1981].

Выбор социологами профессии в качестве базового показателя социальной мобильности объясняется прежде всего тем, что профессии на рынке труда и в социальной жизни наиболее институционализированы и являются едва ли не главным основанием для самоидентификации человека. Профессия прямо или косвенно может свидетельствовать о самых разных аспектах социальной жизни: доходе, образовании, знаниях и навыках, социальном статусе и престиже, потребительском поведении и образе жизни в целом [*Weeden, Grusky*, 2005]. Определённые поведенческие паттерны и установки, характерные для различных классовых позиций, оказывают непосредственное влияние на формирование предпочтений, вкусов, профессиональных ориентаций и тем самым на воспроизводство классовых отношений, а также процессы социальной мобильности [*Bourdieu, Passeron*, 1990; *Breen*, 2004; *Breen, Jonsson*, 2005; *Beller*, 2009].

Проведённые исследования, посвящённые проблематике социальной мобильности в России [*Громова*, 1998; *Авраамова*, 1999; *Голенкова*, 1999; *Аникин, Тихонова*, 2008; *Шкаратан, Ястребов*, 2011; *Козырева*, 2013; *Ястребов*, 2016а; *Ястребов*, 2016б], содержат ряд важных выводов. Прежде всего отмечается, что динамичная трансформация российского общества с конца 1980-х гг. не сопровождалась соответствующим высоким уровнем социальной мобильности, а в постсоветский период наблюдалось постепенное фиксирование социальных границ, закрытие доступа на «верхние этажи» системы социальной стратификации. Результаты исследований также показывают одновременное увеличение доли тех, чья работа связана с интеллектуально ёмкими видами деятельности и повышением спроса на работников, занятых малоквалифицированным трудом в сфере обслуживания и торговли. При этом происходит относительное снижение спроса на высококвалифицированные рабочие места в промышленном производстве. Отмечается, что такая ситуация характеризует процессы социальной мобильности, присущие постиндустриальному обществу.

Свойственное современному этапу развития российского общества замедление процессов социальной мобильности исследователи связывают с тем, что рыночная экономика в целом отличается схожим режимом социальной мобильности — наследуемостью социальных позиций, обусловленной передаваемыми формами и размерами капиталов (экономического, культурного, социального). Смена устоявшегося режима социальной мобильности возможна только при соответствующей радикальной социальной трансформации или активизации социальной политики государства, направленной на устранение или снижение социальных барьеров [*Ястребов*, 2016. С. 14].

Таким образом, понятие «социальная мобильность» непосредственно относится к изучению масштабных процессов, происходящих в обществе в целом — изменению классовой структуры вследствие открытия каналов для восходящей мобильности; изменению социально-профессиональной структуры, территориально-поселенческой структуры и т.п. Для изучения же социальной динамики, происходящей на микроуровне анализа, представляется целесообразным использовать понятие «карьера». Если при исследовании «социальной мобильности» используются количественные методы сбора и анализа статистической информации, то тема «карьеры» в силу своей индивидуализированности лучше раскрывается с помощью качественных методов (интервью, анализ биографий, устные истории, нарративный анализ и т.п.).

Понятие «социальная мобильность» носит достаточно нейтральный характер, тогда как понятие «карьера» наполнено различными оценочными смыслами, которые могут меняться с течением времени. Так, в советской официальной и неофициальной культуре данное понятие было наполнено этически негативными коннотациями; «карьеризм» в социальных представлениях ассоциировался с эгоизмом, беспринципностью и иными подобными качествами. По мере перехода к рыночной экономике и формирования новых паттернов поведения и моральных установок стало постепенно меняться и отношение к «карьере». Планирование карьеры признается одной из важнейших функций управления персоналом организации, карьера начинает рассматриваться как одна из важнейших составляющих трудовой мотивации в условиях острой конкуренции на рынке труда, как сфера персональной ответственности индивида за выбор своего профессионального пути. В конечном итоге карьерные достижения (статусный, квалификационный рост, рост доходов, усиление властных позиций и т.п.) в условиях рыночной экономики с её духом конкуренции признаются универсальным критерием жизненного успеха, показателем экзистенциальной состоятельности.

Представления о карьере отражают качественные стороны социальной структуры общества (уровень дифференциации по различным основаниям — доход, власть, престижность тех или иных профессий, занятий), социокультурные паттерны, касающиеся степени важности, престижности тех или иных профессий, а также институциональные условия, способствующие или ограничивающие возможности занятия тех или иных социальных позиций. Хотя формальные институциональные препятствия на пути восходящей и горизонтальной мобильности в современном обществе отсутствуют, но неравенство распределения различных форм капиталов (экономического, социального, культурного, человеческого) неизбежно создаёт серьёзные препятствия на пути формирования успешных индивидуальных карьерных траекторий.

При изучении проблемы социальной мобильности и карьеры представляется целесообразным обратиться к концепции П. Бурдье, предлагавшего рассматривать общество как некое социальное пространство, в котором в рамках различных полей присутствуют те или иные классовые позиции, различающиеся объёмом и сочетанием различных форм капиталов (экономического, культурного, социального), используемых в борьбе за символическое признание [*Бурдье*, 2005]. Общество трактуется Бурдье прежде всего как символическая реальность, а классы, из которых оно состоит, различаются объё-

мом унаследованных форм капиталов, габитусами (специфическими для данного класса поведенческими паттернами), используемыми для обозначения социальной дистанции и борьбы за признание.

Кроме того, при анализе глубинных интервью следует использовать и экзистенциально-феноменологический подход, основной целью которого является «достижение точного и значимого описания мира повседневных переживаний в их максимальном приближении к тому, как они проживаются и описываются конкретным человеком применительно к конкретной ситуации» [*Pollio, Henley, Thompson*, 1997]. Феноменологический анализ направлен на выявление непосредственных переживаний событий личной биографии, явлений, представляемых респондентом в тексте интервью. Важной задачей в данном случае становится выявление взаимосвязи между социальными практиками, обусловленными социальным статусом и происхождением, и феноменами сознания, транслируемыми в языке.

С точки зрения феноменологического анализа первоочередной интерес представляет вопрос о том, какой смысл респонденты могут вкладывать в само понятие «карьера». В зависимости от того или иного контекста описания респондентом своего жизненного опыта, оно может быть связано с альтернативными оценками результатов жизненного пути. Например, карьера может либо относиться к характеристике динамики и траектории жизненного пути, либо выступать в качестве основной жизненной цели, определяющей экзистенциальный смысл бытия, либо занимать достаточно скромное положение в системе жизненных приоритетов человека, подчиняясь иным установкам (например, спокойствие, семейное счастье). Над карьерой можно целенаправленно работать, выстраивать и формировать её, а можно «плыть по течению», пользоваться ситуацией, полагаться на удачу.

Отражение представлений о карьере в глубинных интервью

В связи с изучением проблемы возможностей и препятствий на пути формирования успешных карьерных траекторий среди современной российской молодежи в мае-июне 2019 г. Институтом социального анализа и прогнозирования РАНХиГС были проведены углублённые интервью среди 20 респондентов мужского пола в возрасте до 35-ти лет, получивших высшее образование и находящихся на ранних этапах формирования своей профессиональной карьеры. Интервью проводились с респондентами, проживающими в Воронеже и районных центрах Воронежской области — городах Лиски и Бобров. Данные населённые пункты представляются типичными для России с точки зрения численности населения, уровня жизни, социальной структуры и других показателей.

План интервью был построен на основе определённой логики, обусловленной целями исследования. Представление результатов интерпретации интервью соответствует логике сценария (гайда) интервью.

Карьерный старт

К настоящему времени наши респонденты занимают в основном квалифицированные и достаточно высокие должностные позиции в бюджетных и коммерческих организациях, муниципальных учреждениях, что позволяет говорить о довольно успешном старте профессиональной карьеры. Однако начало их трудовой карьеры довольно существенно различается в зависимости от социально-экономического положения семьи. Определённая часть респондентов, выросших, вероятно, в семьях с относительно меньшим уровнем мате-

риального достатка, вынуждены были начинать свою трудовую карьеру до получения профессионального образования. В то же время преобладающее большинство респондентов начинали свою трудовую карьеру во время обучения в учреждениях среднего или высшего профессионального образования.

Уже на старте формирования карьеры прослеживаются два подхода — специализированная карьерная траектория, характерная для индустриального общества, когда карьерный путь задаётся под влиянием семейных установок на сохранение трудовой «династии» или под влиянием рано сформировавшегося и устойчивого интереса к данному виду профессиональной деятельности, и гибкая карьерная траектория, более типичная для постиндустриального этапа развития общества, при которой начало и дальнейшие виды трудовой деятельности могут непосредственно не соотноситься с полученным профессиональным образованием. Среди основных требований, предъявляемых к качеству профессионального образования, необходимого для развития карьеры, респонденты отмечали следующие:

— ориентация образования на привитие навыков коммуникации с людьми как совершенно необходимых для современной, сервисной по своему характеру, экономики;
— преобладание в учебных планах дисциплин, ориентированных на освоение необходимых практических компетенций;
— квалифицированный педагогический состав, сочетающий глубокие теоретические знания и опыт практической работы;
— тесная связь между содержанием учебных планов и требованиями со стороны работодателей, касающихся необходимых практических компетенций.

Принципиально важным фактором выстраивания будущей профессиональной карьеры может быть помощь на старте со стороны родителей. Значительное влияние семейного окружения на начальном этапе формирования профессиональной карьеры достаточно часто отмечалось в интервью. Практически все респонденты указывали на то, что родители оказывали им достаточно серьёзную материальную и финансовую помощь в период обучения в школе и в учреждениях профессионального образования (оплата обучения, предоставление средств для оплаты аренды жилья, оплата услуг репетиторов, отправка продуктов питания и т.п.). Целенаправленная и систематическая помощь со стороны родителей в период обучения в школе, настойчивость с их стороны при выборе учреждения профессионального образования, всесторонняя финансовая поддержка могли оказать серьёзное содействие при выстраивании успешной профессиональной карьеры.

Социальный капитал, который активизировался на начальном этапе формирования профессиональной карьеры, мог состоять не только из поддержки родительской семьи, но также из наличия более широких социальных связей — дальние родственники, друзья семьи, одноклассники, однокурсники, группы сверстников и т.п. («сила слабых связей»). Несколько более половины от общего числа опрошенных говорили о том, что на старте формирования профессиональной карьеры они обладали некоторыми полезными связями, которые могли бы быть использованы для успешного трудоустройства. Нередко полезные знакомства возникали после приобретения начального трудового опыта.

Один респондент, достигший достаточно высокого социального статуса, став заместителем главы местного муниципального образования, весьма подробно рассказал об основных этапах формирования своей карьеры, указав на высокую значимость такой разновидности социального капитала, как административный ресурс. Он накапливался благодаря активному участию респондента в различных молодежных мероприятиях, поддерживаемых на официальном уровне. Вероятно, подобный вариант развития административно-политической карьеры можно считать одним из основных социальных лифтов для современной России.

Социальный капитал как ресурс формирования карьеры в интервью обычно обозначался с помощью таких понятий, как «знакомства», «подвязы», «кумовство», «пани-братство». Наш респондент пояснял: «*Нет, никаких ни связей, ни подвязов, ни родственников нигде не было. Везде разная была специфика, это, во-первых, а, во-вторых, Сбербанк — это такое место, где я работал, там очень развито кумовство. Что это значит? Это не дружеские отношения, а нужно быть кому-то родственником, чтобы по службе… Любому человеку необходимы какие-то родственники, либо очень-очень хорошие друзья, прям очень хорошие*».

В целом респонденты достаточно положительно оценивали свои возможности и сильные стороны на старте карьеры, что свидетельствует об их уверенности в своём личностном потенциале. Среди ключевых личностных сильных сторон обычно выделялись трудолюбие, целеустремлённость, настойчивость, коммуникабельность, умение общаться с людьми и обзаводиться полезными связями. Кроме того, достаточно часто назывались такие качества, как высокая мотивация личностного роста, ориентация на обучение, на приобретение новых знаний и навыков.

Серьёзной проблемой на раннем этапе формирования профессиональной карьеры для многих респондентов были отсутствие практического опыта, а также необходимость оперативно осваивать новые знания и навыки в условиях динамично развивающихся технологий. Объективным ограничителем карьерного роста может быть также низкий спрос на специалистов определённого профиля на локальном рынке труда. Ещё одним важным ограничением на старте формирования профессиональной карьеры могло быть также отсутствие информации о возможных вариантах трудоустройства. Отсутствие родственных связей (непотизм), которые достаточно широко распространены в настоящее время, также выделялось в качестве барьера на пути построения быстрой карьеры.

Развитие профессиональной карьеры

Профессиональная траектория на практике нередко имеет не линейный характер, а выстраивается в сложную конфигурацию, чередуясь возвратами, резкими скачками, сменами профессиональных ролей в зависимости от изменения внешних или личных обстоятельств. Как правило, линейная специализированная карьера характерна для респондентов, получивших специфические знания и профессиональные навыки, которые с трудом могут быть использованы в альтернативных сферах профессиональной деятельности. Временная смена специальности могла быть связана с экономическими обстоятельствами (более высокий уровень оплаты труда в коммерческом секторе по сравнению бюджетным), изменением семейных обстоятельств (женитьба, появление ребёнка), сменой места проживания, изменением состояния здоровья и т.п. Среди основных препятствий на пути выстраивания специализированной карьеры респонденты обычно называли:

— сохраняющуюся низкой оплату труда в бюджетном секторе, которая не позволяет поддерживать достойный уровень материального и социального благополучия семьи;
— неудовлетворённость системой карьерного продвижения по родственному основанию, а также несоответствие между напряжённой трудовой нагрузкой и уровнем оплаты труда на предприятии;
— неудовлетворённость однообразным и рутинным характером труда на предприятии.

Респонденты, выбравшие неспециализированную карьеру в рыночном секторе и часто меняющие место работы (обычно предприятия малого и среднего бизнеса с плоской карьерной лестницей, но также и крупные компании), обычно говорили о том, что им не удалось к настоящему времени сделать достаточно успешную карьеру. Однако отсут-

ствие статусного продвижения по карьерной лестнице может отчасти компенсироваться некоторым ростом доходов.

Среди факторов, благодаря которым удалось добиться повышения статусных позиций и увеличить уровень дохода, респонденты прежде всего обращали внимание на определённый набор профессиональных и личностных качеств (компетентность, трудолюбие, правильно и своевременно проявленная инициатива, одобренная руководством, накопленный профессиональный опыт, умение правильно выстраивать коммуникацию, любовь к своей работе и т.п.). Немаловажна для успешной карьеры и способность выстраивать полезные социальные связи.

Для респондентов, пытающихся строить свою профессиональную карьеру в рыночном секторе экономики, важное обстоятельство, благоприятствующее статусному продвижению и росту дохода, — знание своей сферы деятельности, её специфики, технологии, конкурентов, маркетинговой среды, организации бизнес-процессов. Фактором, способствующим карьерному успеху, является также понимание актуальных тенденций в своей профессиональной сфере, способность воспринимать и осваивать новые компетенции и знания, внедрять новые технологии работы: «*Сейчас совершенно другие требования — всё быстрое, оперативное, всё сиюминутное. Здесь надо оперативно, быстро что-то решать, реагировать, преподавать, объяснять, как-то решать ситуацию*».

Серьёзным фактором, который может способствовать успешному карьерному росту, является также конформизм. Важно умение занять правильную позицию во внутрикорпоративной борьбе за карьерные продвижения, выстраивать конструктивные отношения с руководством, избегать конфликтных ситуаций и прибегать к манипулятивным приёмам, демонстрируя высокую трудовую мотивацию.

Респонденты, работающие в бюджетном секторе, нередко отмечали, что на построении успешной профессиональной карьеры негативно сказывались проводимые реструктуризации предприятий. А те, кто имел опыт создания собственного бизнеса или работал на предприятиях малого и среднего бизнеса, при ответе на вопрос о причинах увольнений или понижении в должности обычно ссылались на экономические обстоятельства (кризис) или на неудачные стратегические или тактические решения при построении бизнеса.

Среди упущенных шансов на построение успешной карьеры в прошлом респонденты обычно отмечали следующие:

— женитьба, рождение ребёнка, необходимость уделять больше времени семье;
— неспособность пройти определённые тесты при поступлении в крупную компанию на этапе отбора;
— отсутствие уверенности в своих возможностях убедить руководство в продвижении коммерческой инициативы;
— отсутствие выраженной мотивации «достижения», ориентированной на построение успешной карьеры: «*Может быть, я сам по себе не карьерист. Работа для меня не всё. Я работаю, чтобы жить, а не по принципу, «жить, чтобы работать». Да как тут ещё можно прокомментировать, вы бы спросили, что мне мешало. Да нет, особо ничего и не мешало, ну не иду по головам, с начальством, конечно, в хороших отношениях, но не в халдеях у них хожу*»;
— структурные реорганизации на предприятии, приведшие к сокращениям персонала и невозможности самостоятельно реализовать определённые производственные задачи;
— увлечение в молодые годы развлечениями, отдыхом и т.п. при отсутствии желания в юношеский период целенаправленно строить свою карьеру;
— принципиальное нежелание во имя карьеры прибегать к этически недопустимым средствам достижения целей: «*Ну потому что я человек принципиальный, и допустим, чтобы сделать что-то, чтобы где-то там можно было чуть выше сесть,*

так скажем, для этого надо было совершать подлости… Не люблю совершать подлости, идти по головам — это не мой метод, а других методов я просто знаю, что их не существует… На подлость я не способен. А сейчас у меня вообще другие заботы. Тут знаете, я всё также на подлости не способен, но я про карьерное развитие в той организации, где я нахожусь, задумываюсь»;

— отсутствие на раннем этапе формирования карьеры необходимых полезных связей.

Обычно достигнутый должностной статус и уровень доходов оценивались респондентами как приемлемый, а удовлетворённость нынешним положением объяснялась стабильным материальным положением семьи, возможностью успешно решать производственные задачи благодаря приобретённому опыту и знаниям. По мнению респондентов, платой за более успешную карьеру обычно бывает чрезмерное напряжение на рабочем месте, ненормированный рабочий день, невозможность уделять внимание родным и близким, досугу и личным увлечениям.

Преобладающее большинство респондентов в качестве ключевого фактора успеха людей, добившихся относительно больших достижений в продвижении по карьерной лестнице, называли наличие полезных родственных связей, которые оказывают серьёзную поддержку на раннем этапе построения карьеры. Подобные родственные связи оказываются полезными для карьерного роста как в сфере бизнеса, так и в государственных и муниципальных учреждениях: получение выгодных заказов, подрядов, обеспечение победы при проведении тендеров, защита бизнеса и т.п.: *«То есть, есть у меня знакомые, которые… родители которых работают, допустим, директорами чего-то или руководителями, и они подтягивают к себе детей. Либо у них есть финансовая возможность помочь с бизнесом»; «Благодаря связям…Так, папа там владел очень хорошим предприятием, и сын пошел по его стопам, вот, собственно говоря…Да, везде родители».* В то же время полученное в родительской семье воспитание, конструктивные установки и мотивация, привитые родителями (культурный капитал), также являются важным условием достижения успехов при построении карьеры.

Кроме того, отсутствие строгих моральных принципов в сочетании с ярко выраженными карьерными амбициями, по мнению респондентов, также может способствовать достижению сравнительно больших успехов в карьерном плане некоторыми людьми. Благоприятным условием для карьерного роста может стать отсутствие семейных обязательств. Это обеспечивает большую свободу маневра, широкие перспективы для самореализации в различных областях деятельности.

Немаловажным обстоятельством, способствующим сравнительным успехам на карьерном поприще, является сочетание таких качеств, как стремление вырваться из небольшого города с ограниченными возможностями для карьерного роста и высокая достижительная мотивация. Так, переезд в Москву достаточно часто рассматривается респондентами как достаточно надежный признак сравнительно высоких достижений в карьере. Москва, вероятно, ассоциируется не только с политическим и экономическим центром государства, но и выступает своего рода символом широко открывающихся возможностей, перспектив.

Достигнутый респондентами к настоящему времени социальный статус оценивается ими скорее в категориях удовлетворительного, приемлемого уровня. В большинстве случаев респонденты ориентируются не на максимизацию результатов своей карьеры и уровня доходов, а скорее придерживаются некоторой социальной нормы достойного, одобряемого социального положения. Стремление к достижению социально приемлемой и одобряемой средней социальной позиции может быть обусловлено как усвоенной в процессе социализации нормы, так и рациональной оценкой существующих структурных и институциональных ограничений, отсутствием необходимых запасов различных форм капиталов.

Отношение к карьере

На старте у большинства респондентов были достаточно приблизительные, подчас романтические представления о своей будущей профессиональной карьере, обычно связанные с занятием высоких должностных позиций в крупных компаниях. При этом в целом преобладал образ развития карьеры по восходящей с выделением последовательных этапов. Развитие карьеры в будущем иногда связывалось с переездом в Москву или другой крупный город, где должны были бы открыться широкие возможности для самореализации. Лишь незначительная часть респондентов связывали свою будущую карьеру с организацией и развитием собственного бизнеса. В целом преобладающее представление об успешной карьере сводилось к тому, чтобы суметь продвинуться по властной иерархии в какой-либо достаточно крупной организации, став руководителем среднего звена с приемлемым уровнем материального вознаграждения.

По прошествии некоторого времени у респондентов представление об успешной карьере либо не претерпело каких-либо существенных изменений, либо изменилось в сторону большей реалистичности понимания карьерных перспектив с учётом накопленного жизненного и профессионального опыта. Преобладающее большинство избравших специализированную карьеру к настоящему времени стали понимать под её успешностью поэтапное продвижение по служебной иерархии с постепенным ростом материального вознаграждения в качестве наёмного работника.

Определённая часть респондентов пересмотрели прежние представления о карьере, понизив планку своих стремлений до пребывания в нынешней должности с выжиданием благоприятного момента, поскольку, по их мнению, успешная карьера подразумевает чрезмерное напряжение усилий, полное посвящение себя реализации карьерных планов. Однако к настоящему времени их жизненные приоритеты сместились в пользу семьи, увлечений, личной жизни, а нынешний уровень доходов позволяет решать эти задачи: «*Ну, я как-то стал опытнее и мудрее и понял, что работа и карьера, не ради этого стоит жить. Деньги, конечно, нужны, но прям вот не могу сказать, что настолько. Хотя, конечно, это важно с точки зрения статусности, с точки зрения каких-то связей. Опять-таки, смотря какая это работа*».

К настоящему времени некоторые респонденты исключили из своих представлений об успешной карьере цель, связанную с занятием руководящей позиции, поскольку должность руководителя предполагает большую ответственность, необходимость принимать жёсткие решения, посвящать значительную часть времени работе в ущерб семье. Кроме того, накопленный жизненный и профессиональный опыт может приводить в отдельных случаях к выводу о том, что в современных условиях благоприятные шансы на построение успешной карьеры предоставляются только обладающим определёнными родственными или иными полезными связями (социальный капитал). Для большинства же, не имеющего подобных связей, каналы восходящей социальной мобильности оказываются закрытыми. Личные и профессиональные качества в подобных условиях могут обеспечить в лучшем случае только ограниченные возможности карьерного роста: «*В любой организации… достаточно сложно выстраивать карьеру, карьерную лестницу сейчас. Сейчас вообще нет никаких социальных лифтов. Почему? Потому что у нас кризис, везде сокращение и в любой организации любой большой начальник мелких начальников, заместителей, менеджмент везде поставит своих родственников, близких друзей. И друзей друзей каких-то там. Поэтому сейчас достаточно сложно делать карьеру. Тогда, конечно, было чуть полегче, а сейчас вообще очень сложно делать где-либо карьеру, если только открывать какой-то свой бизнес, но тут тоже как бы мало. Средний бизнес рушится, вертикаль карьерная, я бы сказал, она везде закрыта. Есть какие-то точечные должности, которые приносят хорошие деньги и денежные места*».

В единственном случае представление об успешной карьере изменилось в сторону более позитивных оценок будущих перспектив у респондента, который в настоящее время занимает пост заместителя главы местной администрации. Своё нынешнее положение, как и будущее, он описывал оптимистически, выражая ощущение полного контроля над ситуацией: «*Мне действительно сейчас приятно, потому что я знаю, что сейчас меня никто не проведёт. В своём деле я знаю очень много. И я действительно разбираюсь в своей профессии, разбираюсь в том, чем я занимаюсь. И мне нравится вот это ощущение того, что я себя чувствую очень уверенно на этой должности. Я… Я контролирую всё… Ну сейчас моя цель — глава района. Дальше не хочу. Мне кажется, я и дальше не захочу. Это мой родной город, я здесь родился*».

Достаточно часто респонденты, говоря об «идеальной» модели успешной карьеры, ассоциировали её с предпринимательством, которое даёт возможности обеспечивать высокий уровень доходов и благосостояния. При этом речь шла о бизнесе, который тесно связан с государством. Этот симбиоз, по мнению респондентов, обеспечивает наилучшие возможности для восходящей мобильности и карьеры. Не имея устойчивых связей с представителями государства, невозможно обеспечить успешное развитие бизнеса: «*В сегодняшней России успешную карьеру… Скорее всего она связана с работой где-нибудь в муниципальной сфере, либо в предпринимательстве. Зарплаты и возможностей больше. Возможности получать различные льготы, возможности получать большую заработную плату. Это, с одной стороны, администрация, какое-то такое государственное управление. И с другой стороны, это вот предпринимательство*».

При этом неоднократно высказывалась мысль о том, что успешная карьера в современной России имеет свои ограничения, которые возникают из-за прочно устоявшейся системы личных и родственных связей на вершине социальной пирамиды. В результате доступ к сравнительно высоким ступеням социальной стратификации оказывается закрытым для выходцев из нижних и средних социальных слоёв: «*Для обычных людей социальный лифт, по большому счёту, мне кажется, он закрыт. Можно сделать социальный лифт, только если тебя сверху кто-то двигает. Таких должностей, их сейчас очень мало. Раньше было больше, сейчас их меньше. Сейчас у нас что вообще? Как бы у нас есть крупные государственные конторы, есть военка, где тоже кумовство процветает, и есть, собственно говоря, государственная власть, политика, так скажем*».

Ограниченность в продвижении на вершины социальной иерархии тем не менее может компенсироваться возможностью достижения определённых положительных результатов и для себя, и для своей семьи, удовлетворённостью от работы на благо общества, интересом к содержанию трудовой деятельности. В настоящее время в России, по мнению значительной части респондентов, существует целый ряд направлений и отраслей, в которых может развиваться достаточно успешная карьера: социальные сети в интернете, информационно-коммуникационные технологии, медицина, сфера культуры и определённые виды творческой деятельности, наукоёмкие отрасли промышленности, некоторые виды бизнеса и т.п.

Среди факторов, необходимых для построения успешной карьеры, личные качества (трудолюбие, лидерские и коммуникативные способности, целеустремлённость, ответственность, амбициозность, предприимчивость и т.п.) назывались чаще, чем профессиональные. При этом профессиональные качества представляются особенно значимыми для построения успешной карьеры в специализированных, наукоёмких и инновационных областях деятельности. Образование, знания, способность к обучению и освоению новых компетенций выделялись в качестве фактора карьерного и жизненного успеха крайне редко.

Среди препятствий на пути достижения карьерного и жизненного успеха респонденты достаточно часто указывали внешние ситуационные обстоятельства:

— враждебное окружение на работе, создаваемое коллегами из-за высокой конкуренции за вышестоящие должностные позиции;

— общая негативная социально-экономическая ситуация, сложившаяся в стране (монопольные сговоры, падение жизненного уровня населения), которая особенно тяжело проявляется на региональном и муниципальном уровнях;
— возросшие обязательства перед семьёй, отвлекающие от карьерных планов;
— отсутствие полезных социальных связей, которые могли бы позволить достигнуть высоких должностных позиций.

Незначительная часть респондентов усматривала основные преграды на пути построения своей успешной карьеры в наличии определённых негативных личностных качеств (лень, безразличие, отсутствие достаточных карьерных амбиций). К таким качествам они относили и излишнюю моральную принципиальность, чрезмерную осторожность и т.п.

Полученные результаты в целом согласуются с выводами, полученными в 2014 г. ВЦИОМ в ходе проведения исследования значимости карьеры для россиян[2]. Так, для значительной части опрошенных карьера ассоциируется прежде всего с повышением в заработной плате (25%) или в должности (17%). А ценности самореализации и личностного роста достаточно слабо связываются с ней (4%). Существенная часть респондентов полагает, что достижение успешной карьеры возможно благодаря профессиональной компетентности, знаниям (около 30%) или личных качеств (15%). При этом более 20% связывают успешную карьеру с наличием социального капитала, полезных связей. В целом же понятия «карьера» и «строить карьеру» в сознании россиян носят достаточно размытый характер [*Темнова, Малахов, Восканян*, 2016].

Представления о долгосрочных карьерных планах

В долгосрочных карьерных планах наши респонденты отдавали предпочтение традиционной специализированной карьере на основе полученного профессионального образования или приобретённого опыта работы. В данном случае предполагается медленное продвижение по карьерной лестнице в рамках определённого функционального направления. Стабильность, спокойствие, постепенность — ключевые характеристики подобной карьеры. Часто ориентация на специализированную карьеру сочетается с желанием посвящать больше времени своей семье, детям и домашним обязательствам. Сложность надёжного планирования карьеры обычно связывалась с постоянно повышающимся уровнем социально-экономической неопределённости в стране и мире, поэтому более рациональной позицией представлялось ожидание благоприятного случая.

Только у одного респондента планы на ближайшее будущее были связаны с улучшением материального положения своей семьи в связи с переездом в другой город и поиском работы, которая бы позволила обеспечить больший уровень оплаты труда, чем существующая работа. Очень незначительная часть респондентов связывает свои карьерные планы на будущее с возможностью создания и развития собственного бизнеса и вытекающей отсюда возможностью повысить уровень своего материального благосостояния, почувствовать себя независимым и реализовывать определённые предпринимательские замыслы.

Самый распространённый вариант реализации карьерных планов на будущее — напряжённая, целенаправленная работа, а также смелость в преодолении трудностей. Достаточно часто в качестве необходимого условия достижения заданных целей в области карьерного роста называлось наличие необходимых профессиональных и иных дополнительных знаний и компетенций (например, английский язык). Важным условием успешной карьеры в буду-

[2] Делаем карьеру в России // Сайт ВЦИОМ. http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=675 (дата обращения 23.07.2020)

щем представляется накопление и активизация необходимых полезных связей (социальный капитал): «*Нужна какая-то мохнатая рука сверху, в любом случае. Просто вот, если тебя не толкают, то хоть ты что заканчивай, имей хоть какой красный диплом, с отличием — не получится сделать карьеру, ну никак... чтобы сделать какой-то сверхпрыжок в карьере, нужно, чтобы тебя кто-то толкал свыше. Без этого, сто процентов, карьеры не сделать*».

Мнения респондентов относительно возможных препятствий на пути намеченных на будущее карьерных планов разделились на две группы. Представители первой группы акцентировали факторы, связанные с личностными психологическими (недостаток мотивации, лень), профессиональными, экзистенциальными (моральная усталость, чувство безысходности) качествами или экономическими (нехватка финансовых ресурсов для создания бизнеса) обстоятельствами. Представители второй группы скорее были склонны обращать внимание на определённые факторы внешней среды: острая конкуренция за высокие должностные позиции в организации, закрытость многих высоких должностных позиций из-за широкого распространения родственных связей, отсутствие в данном населённом пункте достаточного количества рабочих мест с приемлемым уровнем материального вознаграждения, неблагоприятная институциональная среда для реализации предпринимательских замыслов, рост тарифов, монополизация ключевых секторов экономики, стремление государства усилить налоговый прессинг на бизнес и население и т.п. Однако, несмотря на выделенные в интервью препятствия на пути реализации карьерных планов на будущее, респонденты в целом оценивали свои шансы достаточно высоко, выражая определённый оптимизм и уверенность в своих силах.

Семья и карьера

Семья для человека — не только прибежище от отрицательных экзистенциальных переживаний (тревоги, страхи, стрессы, угнетенность, неустроенность), но и важный социальный институт, задающий конечные смыслы существования, определяющий базовую мотивацию для осуществления практик, в том числе в сфере построения карьеры. Практически все респонденты отмечали в интервью, что семейное благополучие, личная жизнь для них — ключевые ценностные приоритеты. Достаточно часто отмечалось, что семья стоит либо на первом месте в иерархии ценностных диспозиций, либо делит это место с работой. Семья представляется символом прибежища от экзистенциальных тревог, местом, где можно найти защиту, понимание, поддержку в случае столкновения с различными угрозами, неопределённостями современного мира: «*И просто, если у тебя всё плохо там, в личной жизни, у тебя нет друзей, у тебя 14 кошек, ты не знаешь, куда пойти, твой мозг априори занят тем, что он ищет способ, как это компенсировать. Твоя работа не будет развиваться, потому что ты в подавленном эмоциональном состоянии. Ты ищешь способы. А если твоя личная жизнь, твои друзья тебя поддерживают, уважают, ценят твое мнение, дают тебе возможность развиваться, то ты как человек, у которого есть поддержка*».

Мнения респондентов относительно того, может ли успех в семейной жизни компенсировать неудачи в построении карьеры, разделились примерно поровну. Представители первой группы, хотя и признавали значимость карьерного успеха, однако всё же на первое место в числе приоритетов выносили семью, которая в их представлениях является основой личного счастья, морально-психологической поддержки в случае неудач и экзистенциальных кризисов, компенсируя тем самым некоторые неудачи в карьерном продвижении. Если семейные потребности удовлетворяются при текущем уровне доходов, то комфорт и счастье в семейных отношениях могут признаваться более значимым приоритетом по сравнению с карьерой. В то же время семейные обязанности определяют во многом и мотивацию к построению карьеры.

Представители второй группы полагали, что ценности карьеры и семьи должны быть сбалансированы в системе жизненных приоритетов человека. Данная позиция объяснялась тем, что определённые успехи на карьерном поприще позволяют более полно удовлетворять потребности семьи и тем самым способствовать семейному счастью и морально-психологическому комфорту. Кроме того, нацеленность на карьеру и достигнутые на этом пути успехи могут положительно сказываться на самооценке мужчины, его чувстве самореализации в определённой сфере деятельности. Попытка реализовать карьеру в той сфере профессиональной деятельности, которая вызывает негативные переживания у человека (скука, монотонность, отсутствие автономности на данном рабочем месте, давление начальства и т.п.), также может отрицательно сказаться на отношениях в семье.

То есть карьера и личная жизнь оказываются самым тесным образом связаны друг с другом. Неудачная карьера (низкий статус и доход) снижает возможности удовлетворения потребностей семьи, создавая тем самым отношения взаимной неудовлетворённости, подготавливая почву для конфликтов. Неудачи же в семейной жизни, в свою очередь, могут негативно сказываться на профессиональной карьере, порождать низкую самооценку, ощущение невозможности профессиональной самореализации.

При ответах на вопрос о том, каково должно быть место супруги в семье, какими качествами она должна обладать, чтобы способствовать карьерным успехам своего мужа, обозначились две условные позиции: традиционалистская и модерная. Для традиционалистской позиции характерно представление о супруге как хранительнице семейного очага, матери и домохозяйке, берущей на себя обязанности по дому и воспитанию детей, снимая с мужа часть семейных обязанностей для того, чтобы он смог успешно реализовать себя в профессии. Она должна быть терпеливой и заботливой помощницей во всех начинаниях супруга, стоически переносящей отдельные временные неудобства, например, связанные с задержками мужа на работе. При этом жена не должна докучать супругу ненужными и раздражающими вопросами, касающимися его работы, и спокойно, мудро воспринимать негативные эмоциональные переживания мужа.

Те респонденты, которые представляли более современный взгляд на отношения в семье между супругами, среди важных качеств жены, способствующих карьерным достижениям мужа, выделяли следующие: готовность понять проблемы мужа на работе и дать разумный совет, иметь схожие с мужем интересы, открытость в общении, широту кругозора и самостоятельный взгляд по различным вопросам, разносторонние интересы и иные качества, свидетельствующие о равенстве семейных ролей.

Таким образом, наше исследование подтверждает, что в настоящее время представления респондентов-мужчин о роли семьи и, в частности, супруги в формировании и развитии их карьеры свидетельствуют о сочетании определённых традиционалистских и более современных черт. Такой подход можно признать отражением более широких представлений молодых людей о современном обществе и говорит о том, что их сознание несет в себе как традиционалистские, так и модерные представления.

ЛИТЕРАТУРА

Авраамова Е.М. (1999). Социальная мобильность в условиях российского кризиса // Общественные науки и современность. № 3. С. 5–12.

Аникин В.А., Тихонова Н.Е. (2008). Социально-профессиональный статус как фактор социального неравенства // Социальные неравенства и социальная политика в современной России. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова (ред.). М.: Наука. С. 96–111.

Бурдье П. (2005). Социальное пространство и генезис «классов» // Социология социального пространства. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя. С. 14–48.

Громова Р.Г. (1998). Социальная мобильность в России: 1985–1993 годы // Социологический журнал. № 1/2. С. 15–39.

Козырева П.М. (2013). Межпоколенная социально-профессиональная мобильность в постсоветской России // Социологическая наука и социальная практика. № 1. С. 60–73.

Сорокин П.А. (2005). Социальная мобильность. М.: Academia: LVS.

Социальное расслоение и социальная мобильность. (1999). З.Т. Голенкова (ред.). М.: Наука.

Темнова Л.В., Малахов Ф.В., Восканян Э.С. (2016). Концептуальные подходы к исследованию карьеры // Высшее образование в России. № 5 (201). С. 64–71.

Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. (2011). Сравнительный анализ процессов социальной мобильности в СССР и современной России // Общественные науки и современность. №2. С. 5–28.

Ястребов Г.А. (2016а). Социальная мобильность в советской и постсоветской России: новые количественные оценки по материалам представительных опросов 1994, 2002, 2006 и 2013 гг. Ч. I // Мир России: социология, этнология. №1. С. 7–34.

Ястребов Г.А. (2016б). Социальная мобильность в советской и постсоветской России: новые количественные оценки по материалам представительных опросов 1994, 2002, 2006 и 2013 гг. Ч. II // Мир России: социология, этнология. №2. С. 6–36.

Beller E. (2009). Bringing Intergenerational Social Mobility Research Into the Twenty-First Century: Why Mothers Matter // American Sociological Review. No. 74. P. 507–528.

Bourdieu P., Passeron J.-C. (1990). Reproduction in Education, Society and Culture. London: Sage Publications. New Delhi: Newbury Park.

Breen R. (ed.) (2004).Social Mobility in Europe. Oxford, New York: Oxford University Press.

Breen R., Jonsson J.O. (2005). Inequality of opportunity in comparative perspective: Recent Research on Educational Attainment and Social Mobility // Annual Review of Sociology. No. 31. Pp. 223–243.

Duncan O., Blau P. (1964). The American occupational structure. New York: Wiley.

Glass D.V. (1967). Social mobility in Britain. London: Routledge.

Heath A. (1981). Social Mobility. London: Fontana.

Pollio H.R., Henley T.B., Thompson C.J. (1997). The Phenomenology of Everyday Life. Cambridge: Cambridge University Press.

Weeden K.A., Grusky D.B. (2005). The Case for a New Class Map // American Journal of Sociology. No. 111. Pp. 141–212.

Титов Владимир Николаевич
titov-vn@ranepa.ru

Vladimir Titov
Dr. Sci. (Econ), Leading Researcher, Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National and Public Administration (Moscow)
titov-vn@ranepa.ru

SOCIAL PERCEPTIONS OF YOUTH ABOUT CAREER (FROM IN-DEPTH INTERVIEWS)

Abstract. The article presents the results of the interpretation of the content of in-depth interviews conducted by the staff of the Institute for Social Analysis and Forecasting of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration in 2019 in order to study the career trajectories of young people, as well as social representations about career, opportunities and limitations of its building in the socio-economic conditions of modern Russia. In-depth interviews were conducted among 20 male respondents under the age of 35 with higher education.

Interpretation of the content of in-depth interviews allows us to conclude that the dynamics and success of a socio-professional career directly depend on the "forms of capital" accumulated in the family, among which social capital is of paramount importance from the respondents' point of view. According to the respondents, the greatest opportunities for building a successful career open up for those who have such a kind of social capital as "administrative resources". In general, respondents are not focused on achieving maximum career results, being limited to an acceptable level of income and social status. In addition to social capital, the necessary conditions for building an acceptable career path are a certain set of personal and professional qualities. Among the main barriers to building a successful career, respondents identified either increased family obligations or an increased level of economic uncertainty. Career success in the field of entrepreneurship is possible mainly for those who have or are able to build mutually beneficial ties with the state. Favorable career prospects also open up in certain advanced technological sectors of the economy.

The respondents' ideas about the role of the family in the formation and development of their careers indicate a combination of traditionalist and more modern attitudes. At the same time, the family acts as a key semantic landmark that can have a motivating influence on career plans.

Keywords: *career, social mobility, in-depth interviews, interpretation, social perceptions, youth.*
JEL Classification: J13, J28.

REFERENCES

Avraamova E.M. (1999). Social'naya mobil'nost' v usloviyah rossijskogo krizisa [Social mobility within the Russian crisis] // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. No. 3. Pp. 5–12.

Anikin V.A., Tihonova N.E. (2008). Social'no-professional'nyj status kak faktor social'nogo neravenstva [Socio-professional status as factor of social inequality] // Social'nye neravenstva i social'naya politika v sovremennoj Rossii. Gorshkov M.K., Tihonova N.E. (eds.). Moscow: Nauka. Pp. 96–111.

Beller E. (2009). Bringing Intergenerational Social Mobility Research Into the Twenty-First Century: Why Mothers Matter // American Sociological Review. No. 74. Pp. 507–528.

Bourdieu P. (2005). Social'noe prostranstvo i genezis «klassov» [Social space and the genesis of "classes"] // Sociologiya Socialnogo Prostranstva — Moscow: Institut eksperimental'noj sociologii. Saint-Petersburg: Aletejya. Pp. 14–48.

Bourdieu P., Passeron J.-C. (1990). Reproduction in Education, Society and Culture. London, Newbury Park, New Delhi.

Breen R. (ed.) (2004).Social Mobility in Europe. Oxford, New York: Oxford University Press.

Breen R., Jonsson J.O. (2005). Inequality of opportunity in comparative perspective: Recent Research on Educational Attainment and Social Mobility // Annual Review of Sociology. No. 31. Pp. 223–243.

Duncan O., Blau P. (1964).The American occupational structure. New York, Wiley.

Glass D.V. (1967). Social mobility in Britain. London: Routledge.

Gromova R.G. (1998). Social'naya mobil'nost' v Rossii: 1985–1993 gody [Social mobility in Russia: 1985-1993] // Sociologicheskij zhurnal. No. 1/2. Pp. 15–39.

Heath A. (1981). Social Mobility. London: Fontana.

Kozyreva P.M. (2013). Mezhpokolennaya social'no-professional'naya mobil'nost' v postsovetskoj Rossii [Intergenerational, socio-professional mobility in post-Soviet Russia] // Sociologicheskaya nauka i social'naya praktika. No. 1. Pp. 60–73.

Pollio H.R., Henley T.B., Thompson C.J. (1997). The Phenomenology of Everyday Life. Cambridge: Cambridge University Press.

Shkaratan O.I., Yastrebov G.A. (2011). Sravnitel'nyj analiz processov social'noj mobil'nosti v SSSR i sovremennoj Rossii [The Comparative Analysis of Processes of Sociai Mobility in the USSR and Modern Russia] // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. No. 2. Pp. 5–28.

Social'noe rassloenie i social'naya mobil'nost' [Social stratification and social mobility]. (1999). *Golenkova Z.T.* (ed.). Moscow: Nauka.

Sorokin P.A. (2005). Social'naya mobil'nost' [Social mobility]. M.: Academia, LVS.

Temnova L.V., Malakhov F.V., Voskanyan E.S. (2016). Konceptual'nye podhody k issledovaniyu kar'ery [Conceptual Approaches to the Career Studies] // Vysshee obrazovanie v Rossii. No. 5 (201). Pp. 64–71.

Weeden K.A., Grusky D.B. (2005). The Case for a New Class Map // American Journal of Sociology. No. 111. Pp. 141–212.

Yastrebov G.A. (2016a). Social'naya mobil'nost' v sovetskoj i postsovetskoj Rossii: novye kolichestvennye ocenki po materialam predstavitel'nyh oprosov 1994, 2002, 2006 i 2013 gg. CHast' I [Social Mobility in Soviet and Post-Soviet Russia: a Revision of Existing Estimates Using Representative Surveys of 1994, 2002, 2006 and 2013. Part 1] // Mir Rossii: sociologiya, etnologiya. No. 1. Pp. 7–34.

Yastrebov G.A. (20166). Social'naya mobil'nost' v sovetskoj i postsovetskoj Rossii: novye kolichestvennye ocenki po materialam predstavitel'nyh oprosov 1994, 2002, 2006 i 2013 gg. CHast' II [Social Mobility in Soviet and Post-Soviet Russia: a Revision of Existing Estimates Using Representative Surveys of 1994, 2002, 2006 and 2013. Part 2] // Mir Rossii: sociologiya, etnologiya. No. 2. Pp. 6–36.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Е.А. Хаунина
Старший научный сотрудник, Государственный институт искусствознания; зав. кафедрой Школы-студии МХАТ (Москва)

ПОТЕНЦИАЛ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОГО НАСЛЕДИЯ ДЛЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. В статье рассматриваются различные аспекты сохранения, развития и эффективного использования индустриального наследия в России и в зарубежных странах. Отмечается, что перед современными городами по-прежнему остро стоит проблема придания новой ценности промышленному наследию, путем создания для общества полезного функционала и сохранения историко-культурного контекста. Редевелопмент понимается как один из наиболее эффективных способов оживления утративших свое значение объектов промышленного наследия. Сложность реализации программ и проектов, связанных с преобразованием индустриальных пространств, заключается в их увязке с градоустройством, экономикой, архитектурой, историей и культурой. В выводах к статье показано, что освоение производственной специфики территории через освоение наследия индустриальной эпохи способно стать основой для успешного экономического развития городов и регионов в условиях глобализации. А высокая диверсификация привлекаемых финансовых ресурсов позволяет сделать этот процесс наиболее эффективным.

Ключевые слова: *индустриальное культурное наследие, экономика наследия, редевелопмент, джентрификация, приспособление, модели финансирования.*
JEL: H4, O57, L32, L39, Z1, Z11.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10408.

Во второй половине XX в. во всех развитых странах развернулась активная деятельность по изучению и сохранению индустриального наследия. Пробуждение интереса совпало с кардинальной реконструкцией промышленного производства, повлекшей уничтожение многих исторических сооружений. И сейчас перед современными городами по-прежнему остро стоит проблема придания новой ценности промышленному наследию путем создания для общества полезного функционала и сохранения историко-культурного контекста.

Индустриальное наследие является частью материального культурного наследия и представляет собой совокупность строений и артефактов, произведенных обществом с использованием труда, считающихся достаточно важными для передачи их будущим поколениям и, следовательно, нуждающихся в сохранении [*Зайцева, Брель, Кайзер*, 2018. С. 81–82]. Однако отметим, что в современной зарубежной и отечественной литературе отсутствует единое мнение относительно подходов к классификации и критериям отнесения промышленных объектов к индустриальному наследию.

Промышленное наследие обсуждается в самых разных исследованиях от градостроительного проектирования до осмысления экономической роли новых регенерируемых пространств в городском развитии [*Алексеева*, 2017; *Высоковский*, 2015; Культура на периферии…, 2019; *Латур*, 2007; Москва RE: промышленная.., 2018; *Рыбчинский*, 2015; *Lord, Blankenberg*, 2016; *Khaunina, Muzychuk*, 2017, The Future of Cities…, и др.]. В исследовании «*Города: переосмысляя городское*», британских авторов [*Амин, Трифт*, 2017], предлагается комплексный подход к определению «городского» в контексте «нового урбанизма» — город рассматривается как сложная система потоков и сетей, акторов с различными целями, методами и способами практики. Опираясь на философов, экономистов, социологов и теоретиков медиа, исследователи показывают ограничения и возможные пути развития города как многомерного культурного феномена. Улучшение среды и привлекательности города приобретают всё более важное значение. Отдельное место в этой работе уделяется переход от эпохи периода индустриального развития городов к новому осмыслению высвободившихся пространств. «В городе знания безобразные шрамы промышленных городов должны быть заменены эстетической и интеллектуальной прелестью европейских городов допромышленной эпохи через сочетание научной политики, стимулирующей инновации и обучение, культурной политики, нацеленной на улучшение городской среды, и социальной политики, поощряющей локальные связи и преобразования, ведущие от производственных культур к культурам знания» [*Амин, Трифт*, 2017. С. 77]. С каждым годом появляется всё больше архитектурных проектов, в основе которых лежит не возведение сооружения с нуля, а трансформация готового объекта — это один из аспектов т. н. устойчивой архитектуры, базирующейся на бережном отношении к ресурсам, сокращении использования новых материалов и минимизации воздействия на окружающую среду.

Одним из факторов, который существенно может повлиять на направление редевелопмента производственных зон, является историко-культурная ценность территории: наличие объектов культурного наследия, исторически ценных градоформирующих объектов и объектов историко-градостроительной среды, зон с особыми условиями использования территории [Москва RE: промышленная …, 2018. С. 33].

Всестороннее и глубокое изучение бывших промышленных зон позволяет совершенно по-другому взглянуть на их потенциал развития как экономический, так и социокультурный. В связи с этим междисциплинарное исследование «*Москва RE: промышленная. Типология производственных территорий и лучшие практики редевелопмента*» (2018) является вполне уникальным именно для российской практики, так как объединяет четыре направления: архитектуру, градостроительство, экономики и историко-культурный блок, показывая, как эти составляющие могут эффективно работать в комплексе.

В России данные статистики по количеству объектов культурного наследия (ОКН), связанных с промышленным наследием, не содержат полной информации[1], также отсутствует открытая информация об объемах инвестиций и иных формах финансирования по большинству реализованных проектов. Но именно экономика во многих проектах определяет дальнейшую судьбу объектов индустриального наследия. При разработке проектов регенерации промышленных объектов и территорий всегда необходимо достичь взаимоисключающих целей: сохранить, законсервировать или восстановить историческое здание, а второе — привнести качественно новое архитектурное решение. Большинство исследователей и практиков сходятся в том, что реновации объектов индустриального наследия в объекты с новой функцией необходимо, кроме коммерческой привлекательности и социальной значимости, учитывать будущую культурно-эстетическую ценность объекта, его

[1] Даже промышленное наследие Москвы до недавнего времени осталось малоизученным. Ситуация в Санкт-Петербурге была значительно лучше, поскольку там с 80-х гг. велось исследование и фиксация ОКН по этому направлению.

многофункциональность, интерактивность, «атмосферность», возможность проведения культурно-массовых мероприятий и другие критерии [*Зайцева, Брель, Кайзе*р, 2018. С. 78].

В Великобритании, Франции, Германии, Италии, Голландии и других странах, где промышленная революция началась и закончилась раньше, чем в России, историко-культурный аспект такого наследия уже достаточно осмыслен на разных уровнях, что повлекло за собой реализацию успешных проектов редевелопмента заброшенных промышленных пространств. В Европе периодом осознания ценности индустриального наследия считается период 1970–1980-х гг., тогда и стали формироваться концепции повторного использования зданий, сохранения и перепрофилирования объектов индустриального наследия. За последние 40–50 лет в развитии городских территорий утвердились две тенденции, ставшие актуальными для России начиная с 1990-х гг. Речь идет, прежде всего, о *деиндустриализации* (выводе промышленных объектов за черту города с последующей переориентацией освободившихся площадей под строительство жилой, коммерческой недвижимости и социо-культурных пространств) и *джентрификации*[2] (повышение уровня привлекательности для проживания или коммерческой аренды как отдельных помещений и зданий, так и целых районов, ранее считавшихся неблагополучными в социальном плане). В качестве успешных примеров реализации этих стратегий на уровне города часто называют Лондон, Шеффилд, Роттердам, Эйндховен, Эссен — города, успешно применившие принципы конверсии промышленного прошлого в привлекательный для инвесторов и общества образ настоящего и будущего. Но, кроме успешных инвестиционных программ, во всех этих городах особый акцент был сделан именно на моделях «возрождения посредством культуры» (*culture-led regeneration*).

Практика последних десятилетий показывает, что парки и обустроенные набережные повышают стоимость прилегающей недвижимости и увеличивают доходы города. Приведем пример из американской практики приспособления заброшенной территории в центр городского притяжения. Общественные парки — это отличительная черта городов США, примечательно, что их устройство происходит по разным инициативам — Центральный парк (*Central Park, New York)* создавался с помощью крупного бизнеса, землевладельцев и политиков, парк у Бруклинского моста (*Brooklyn Bridge Park)* стал результатом инициативы местных жителей. Промышленная зона набережной у Бруклинского моста планировалась для передачи под коммерческую застройку, однако местное объединение граждан Бруклин-Хайтса продвигало идею об общественном парке в этом месте. Городскими властями был найден компромисс на основе принципа самофинансирования проекта: 10% территории городскими властями отводилось под коммерческое использование, полученные доходы напрямую передавались в Корпорацию по строительству парка у Бруклинского моста, которая занимается его обслуживанием. При этом немалое внимание было уделено сохранению аутентичности бывшей промзоны (причалы, пакгаузы и т.п.). Сочетание частной застройки и пространств с общественной функцией позволило получить финансовую выгоду от строительства парка [*Рыбчинский*, 2015. С. 16-22]. Уже классическим стал пример джентрификации в голландском городе Эйндховен. После того, как компания Philips закрыла свою градообразующую фабрику, Эйндховен пришел в запустение. Для предотвращения городской депрессии, устранения пустующих промзон и ликвидации безработицы власти города приняли программу по комплексному изменению бывшей промышленной среды и созданию на ее базе жилых и коммерческих площадей. Проект по джентрификации сделал город лидером в области дизайна. А отреставрированный завод-музей Philips позволяет познакомиться с первыми телевизорами, радио, рент-

[2] Термин «*gentrification*» в различных исследованиях употребляется в отношении процесса возрождения старых промышленных городских кварталов, (данный процесс иногда называют городской рециркуляцией — перестройкой фабричных и заводских кварталов в жилые, с созданием всей необходимой инфраструктуры).

геновским оборудованием, светодиодным освещением, а также представляет временные выставки и организует специальные туры.

Обозначим ещё одно из направлений преобразования промышленных зон в пространстве городов. Сегодня активно используемые набережные стали отличительной чертой европейских и американских городов, их нынешнюю роль в городском планировании можно сравнить лишь с временами, когда они служили коммерческими портами и транспортными узлами. Прибрежные зоны глубоководных гаваней, озер или рек — это очень востребованная земля в городе, которая используется не только под парки, но и под музеи, туристические объекты, места отдыха, и, конечно, жилую и коммерческую застройку. Регенерированные, переоборудованные и реконструированные гавани, набережные, причалы и каналы заняли важное место среди городских достопримечательностей. Важно то, что переоборудование подобных пространств происходило не только под магазины и рестораны, парковки, наряду с этим появлялись живописные мосты, картинные галереи, кинотеатры и клубы и иные пространства, привлекательные для горожан и туристов. В процесс активно включаются города, в которых прибрежные зоны ранее не использовались.

Примерами приспособления с преобладающими социально-культурными функциями регенерированных пространств можно назвать: Гамбург (Эльбская филармония), Милан (Музейно-выставочный комплекс Фонда Прада), Ланс (Филиал Лувр-Ланс), Рубе (Культурный центр La Condition Publique), Кейптаун (Музей современного искусства Африки — Zeitz MOCAA). Проекты, связанные с редевелопментом индустриального наследия всегда междисциплинарны и сопряжены с градоустройством, архитектурой, экономикой, историей и культурологией. Это накладывает дополнительные требования к органам власти, девелоперам и архитекторам. Зарубежный опыт представляет интерес с точки зрения привлечения самого широкого спектра финансовых ресурсов. Целый ряд успешных проектов в европейской и американской практике по обновлению городских пространств с включением в них культурной функции стал возможен в рамках применения модели государственно-частного партнерства и концессионных соглашений. Важно и то, что наряду с инвестициями, средствами города, регионов, активным образом задействовано местное сообщество, различные объединения и ассоциации, волонтеры. В России, где на региональном уровне доступ к дополнительным ресурсам крайне ограничен, стоит обратить внимание, что, например, во Франции, в регионе О-де-Франс, любая организация или НКО в городе или деревне региона может работать в системе субсидирования со стороны местных и региональных органов управления, а если проект по редевелопменту промышленных зон имеет национальное значение — то и с Министерством культуры Франции [Культура на периферии…, 2019].

В городах северной Франции в последние два десятилетия были осуществлены масштабные проекты по преобразованию индустриальных пространств в новые культурные центры (музеи, театральные площадки, концертные залы, репетиционные студии и т.п.). Неотъемлемой частью примененных урбанистических решений стало сохранение связи между прошлым и настоящим, способность увидеть старое заново. При подготовке к программе «Лилль — культурная столица Европы 2004» для ревитализации были выбраны 12 заброшенных зданий в социально неблагополучных районах Большого Лилля — в них создавались культурные пространства, которые бы способствовали социальному и экономическому развитию территорий. Культурный комплекс Le Condition Publique (г. Рубе)[3], созданный в бывших складах для хранения шерсти, хлопка и шёлка, стал одним из таких примеров. Проект изначально был ориентирован на то, чтобы дать молодёжи района воз-

[3] Отметим, что основные проблемы, с которыми столкнулся Рубе в последние полвека — вынужденный процесс деиндустриализации, отток образованного населения, высокий уровень безработицы и очень высокая доля мигрантов. Последние 50 лет идет поиск новых векторов развития города.

можности для лучшего будущего. Для инициаторов проекта было важно сохранить и актуализировать память места, акцентировать уникальные черты сооружения и трансформировать для современного использования. Для архитекторов было важно, чтобы жители приняли участие в строительстве и считали бы это место своим [Культура на периферии…, 2019. С. 58–59]. Изменения последних лет повлияли на принятие в 2017 г. новой культурной политики региона О-де-Франс, сопровождавшейся увеличением регионального бюджета в 2018 г. в полтора раза (2017 г. — 70 млн евро, 2018 г. — 110 млн евро).

Если говорить о профессиональной музеефикации объектов старопромышленных регионов, то здесь стоит упомянуть, что во Франции существует более 50 горных музеев, которые находятся в муниципальной собственности или управляются региональными ассоциациями бывших горняков. Более трех десятков горнодобывающих объектов отнесены к охраняемым историческим памятникам.

Появление крупного музея в бывшем индустриальном центре способно не только косвенно, но и напрямую поддержать развитие экономики города. В данном случае весьма ярким примером может быть художественный музей Лувр Ланс *(Louvre-Lens)* или Лувр II[4], построенный на месте угольного разреза № 9 Ланской угольной компании, в районе Угольного бассейна Нор-Па-де-Кале. Музей Лувр II создаёт большое количество новых рабочих мест, предоставляет услуги хранения и реставрации предметов искусства, которые используют другие французские и европейские музеи, реализует стартапы в области творческих индустрий и привлекает инвестиции. Подобные подходы отвечают современным трендам изменившейся деятельности музев, которые направлены вовне, ориентированы на посетителей и междисциплинарное сотрудничество, включены в поле коммуникации. Музеи и города могут быть сильным общественным ресурсом, использующим свою «мягкую силу» для ускорения культурных изменений [*Lord, Blankenberg*, 2016].

В России, где сохранилось немало значимых объектов, в частности в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге, на Урале и других индустриальных центрах, осознание культурной ценности промышленного наследия стало происходить в начале 1980-х гг., однако проекты по успешному редевелопменту были осуществлены только в последнее десятилетие. В Москве курс на комплексное преобразование индустриальных территорий был взят около 10 лет назад, но процесс редевелопмента всё ещё недостаточно хорошо изучен, отрегулирован и управляем, а профессиональное сообщество продолжает искать оптимальные подходы к трансформации подобных территорий.

В настоящее время промышленные зоны занимают 1/5 часть Москвы в старых границах. Тем не менее в Москве пока не создано единого реестра памятников промышленного наследия. По данным Мосгорнаследия, среди более чем 8 тыс. объектов культурного наследия Москвы — 279 объектов отнесены к промышленной архитектуре (рис.), на территории столицы расположено 83 производственные зоны, 24 из которых имеют объекты культурного наследия [Москва RE: промышленная …, 2018].

Успешный редевелопмент ряда промышленных территорий Москвы сформировал важные культурные центры столицы: Еврейский музей и центр толерантности, Музей современного искусства «Гараж», Институт русского реалистического искусства, Центр современного искусства Винзавод, Центр дизайна Artplay, Арт-кластер «Красный Октябрь», Театр «Студия театрального искусства» на территории бизнес-центра «Фабрика Станиславского» и др. В ближайшем будущем ожидается появление новых центров культуры и искусства на месте бывшего завода «ЗИЛ» с рядом музейно-выставочных пространств, амбициозный проект Центра современного искусства «ГЭС-2» на территории электростанции. Кроме того, при редевелопменте исторических промышленных территорий, перепро-

[4] Строительство нового здания было завершено в 2012 г., по разным данным ежегодно музей принимает около 500 тыс. посетителей.

Рис. **Число объектов промышленной архитектуры в реестре объектов культурного наследия г. Москвы**
Источник: данные **Мосгорнаследия за 2019 г.**

филируемых в жилые и офисные комплексы, например, таких как «Голутвинская слобода», территория бывшего Бадаевского пивоваренного завода, территории Рижского грузового двора Москвы и т.п., предусматриваются пространства для развития социально-культурных компонентов. Таким образом, при регенерации промышленных зон реализуется т.н. *mixed-use* подход — тип развития среды, при котором отдельные здания, а также кварталы и районы собирают пространства разного функционального назначения — жилого, коммерческого, культурного, институционального, развлекательного. Кроме мегапроектов, особо важно, что городские и муниципальные власти начинают обращать внимание на локальные объекты индустриального наследия в разных районах — например, водонапорная башня в городском округе Щербинка Новой Москвы будет преобразована в современный культурный центр. Социальная и культурная функции станут доминирующими в преображённом объекте из инженерного сооружения в музейный комплекс.

В сознании многих российских девелоперов работа с объектами культурного наследия является барьером на пути к получению прибыли, при этом частные инвестиции — это один из немногих реальных источников ресурсов для сохранения и приспособления разрушающегося и исчезающего объекта промышленного наследия. Медиатором между общественными интересами (градозащитниками, жителями) и девелоперами может быть профессиональный архитектор-планировщик. Понимание того, что реорганизуемые производственные территории — это существенный ресурс, востребованный и необходимый для формирования многофункциональных пространств, размещения социально значимых объектов особенно важно развивать на региональном уровне. Промышленное наследие должно восприниматься как часть социокультурной среды обитания современного города. Несомненно, большой опыт по редевелопменту и музеефикации индустриального наследия накоплен в уральском регионе. И в этом процессе не всегда основная роль принадлежит только государству или общественным организациям, достаточно часто крупные частные металлургические компании Урала (как и в Сибири) выступают главными акторами сохранения промышленного наследия, направляя свои инвестиции в подобные проекты.

Участие государства в разных формах требуется расширять и не только в статусных столичных проектах по ревалоризации индустриального наследия. Например, пока государственные гранты и премии поддерживают только реставрацию ОКН, а сохранение и развитие остаются в стороне. Охранные функции государства при редевелопменте также не всегда реализуются в полной мере, иногда происходит частичная или полная потеря исторического духа места, притом, что конкурсные проекты на начальных этапах не пред-

полагали сохранение отдельных реконструированных промышленных объектов (снос завода «ЗИЛ» и реновация на территории завода «Серп и Молот»). Позитивными подвижками в области сохранения и развития объектов индустриального наследия в нашей стране могут стать подготовленные изменения и дополнения в ФЗ-№73 «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации», а также деятельность Экспертного совета по промышленному наследию при АУИПИК по популяризации и формированию инвестиционной привлекательности объектов промнаследия.

Редевелопмент промышленных территорий создает большие возможности для изменений устоявшейся городской структуры с учетом меняющихся трендов развития городов. Новая формула городского благоустройства бывших производственных территорий может быть такой: *реконструкция промышленного пространства + сохранение исторической застройки + коммерческая составляющая + туризм + активизация культурной жизни.*

Реализация проектов по редевелопменту объектов индустриального наследия в российских регионах может опираться на обширный опыт ряда зарубежных стран с учетом специфики модели финансирования культуры в нашей стране. Обозначим некоторые аспекты, которые необходимо учитывать:

- признание значения промышленных территорий и объектов архитектурного и иного наследия, которые расположены на этих территориях;
- расширение участия региональных властей в реализации проектов разного масштаба по редевелопменту старопромышленных зон;
- проведение качественных аналитических исследований, сопровождающих реализацию проектов по преобразованию индустриальных зон;
- расширение, диверсификация привлекаемых ресурсов для финансирования проектов;
- учёт экологических факторов — максимальное снижение воздействия новой архитектуры на окружающую среду;
- создание условий для участия общественности, привлечение жителей районов, наряду с выстраиванием туристической привлекательности территорий и объектов;
- формирование открытости как главного принципа коммуникации и развития просветительских программ на обновленных территориях, работа с самым широким кругом посетителей, превращающих вновь образованные музеи в сильных социальных акторов.

Градостроительные уроки последних тридцати лет говорят о том, что успешные проекты стали результатом адаптации (переоборудования старых промышленных зданий, реконструкции пришедших в запустение прибрежных зон), а не радикальной перестройки. Очень важно «укреплять» прошлое и сохранять историческое наследие там, где это возможно. Государство во всех странах по-прежнему играет важную роль в поддержке урбанизации, сохранении и реставрации исторических зданий, качественных проектах зон общего пользования, обозначении архитектурных ориентиров.

ЛИТЕРАТУРА

Алексеева Е.В. (2017). Ревалоризация индустриального наследия в России и в странах Западной Европы: подходы, объекты, ландшафты, акторы // Экономическая история. № 1. С. 9–23.

Амин Э., Трифт Н. (2017). Города: переосмысляя городское / Пер. с англ. В.Николаева. Нижний Новгород: Красная ласточка.

Высоковский А.А. (2015). Александр Высоковский: в 3 т. Т. 1. Theory. Т 2. Practice. Т3. Public. М.: Grey Matter.

Зайцева А.И., Брель О.А., Кайзер Ф.Ю. (2018). Анализ опыта сохранения и редевелопмента объектов индустриального наследия // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). №4 (49). https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-opyta-sohraneniya-i-redevelopmenta-obektov-industrialnogo-naslediya (дата обращения: 13.09.2020).

Культура на периферии. Политика децентрализации в культурных проектах Франции. (2019). М.: Фонд Тимченко.

Латур А. (2007). Москва 1890–2000. Путеводитель по современной архитектуре. М.: Издательство «Искусство–XXI».

Макарова К. (2010). Постиндустриализм, джентрификация и трансформация городского пространства в современной Москве // Неприкосновенный запас. № 2. С. 279–296.

Москва RE: промышленная. Типология производственных территорий и лучшие практики редевелопмента. (2018). М.: Агентство стратегического развития «ЦЕНТР».

Рыбчинский В. (2015). Городской конструктор: Идеи и города. М.: Strelka Press.

Хаунина Е.А. (2018). Сохранение архитектурного наследия XX в. в России: между прошлым и будущим // Гигиена культуры. Вопросы будущего / Ассоциация Венгерско-российского сотрудничества имени Льва Николаевича Толстого. Будапешт: Kairos. С. 112–118.

Khaunina E. (2018). Preservation of the 20th — century Architectural Heritage in Russia: between Past and Future // The Hygiene of Culture. The Questions of the Future / Association "For Hungarian and Russian Cooperation Named After Lev Nikolayevich Tolstoy". Budapest: Kairos. Pp. 92–98.

Khaunina E., Muzychuk V. (2017). New Life of the Stanislavsky Factory Theatre // TICCIH Bulletin No. 78. 4th Quarter URL: http://ticcih.org/wp-content/uploads/2017/11/Bulletin-78-TICCIH-FINAL.pdf

Khaunina E., Muzychuk V. (2017). Russian Industrial Heritage Fights for Recognition //TICCIH Bulletin No. 76. 2nd Quarter. http://ticcih.org/ticcih-bulletin-76-2nd-quarter-2017-published/

Lord G. D. and Blankenberg N. (2016). Cities, museums and soft power. Washington: American Alliance Of Museums Press.

The Future of Cities: opportunities, challenges and the way forward. (2019). Luxembourg: Publications Office of the European Union,. https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC116711/the-future-of-cities_online.pdf.

Хаунина Екатерина Андреевна
haunina@mail.ru

Ekaterina Khaunina
Head of the Department of Moscow Art Theater School, senior researcher fellow of the State Institute for Arts Research
haunina@mail.ru

THE REDEVELOPMENT POTENTIAL OF INDUSTRIAL HERITAGE FOR URBAN TERRITORIAL DEVELOPMENT: ECONOMIC AND SOCIOCULTURAL ASPECTS

Abstract. The article considers the various aspects of preservation, development and effective use of industrial heritage in Russia and in foreign countries. It is noted that modern cities continue to face the challenge of giving new value to the industrial heritage, creating useful functions for the society and preserving the historical and cultural context. Redevelopment is considered as one of the most effective ways to revive obsolete industrial heritage sites. The complexity of implementing programs and projects related to the transformation of industrial spaces lies in linking them to urban structure, economy, architecture, history and culture. The findings suggest that the effective exploitation of the territory's productive characteristics through the exploitation of the legacy of the industrial era can provide a basis for the successful economic development of cities and regions in the context of globalization. The high level of diversification of securing financial resources can make this process the most efficient one.

Keywords: *industrial cultural heritage, the economics of heritage, redevelopment, gentrification, adaptation, funding models.*
JEL: H4, O57, L32, L39, Z1, Z11.

REFERENCES

Alekseeva E.V. (2017). Revalorizaciya industrial'nogo naslediya v Rossii i v stranah Zapadnoj Evropy: podhody, ob»ekty, landshafty, aktory [Revalorization of industrial heritage in Russia and Western Europe: approaches, objects, landscapes, actors] // Ekonomicheskaya istoriya. № 1. S. 9–23.

Amin E., Trift N. (2017). Goroda: pereosmyslyaya gorodskoe [Cities: rethinking urban]: Per. s angl. V.Nikolaeva. Nizhnij Novgorod: Krasnaya lastochka.

Khaunina E. (2018). Preservation of the 20th — century Architectural Heritage in Russia: between Past and Future// The Hygiene of Culture. The Questions of the Future / Association "For Hungarian and Russian Cooperation Named After Lev Nikolayevich Tolstoy". Budapest: Kairos. Rp. 92–98.

Khaunina E., Muzychuk V. (2017). Russian Industrial Heritage Fights for Recognition //TICCIH Bulletin No. 76. 2nd Quarter. Available at: http://ticcih.org/ticcih-bulletin-76-2nd-quarter-2017-published (accessed: June 2020).

Khaunina E., Muzychuk V. (2017). New Life of the Stanislavsky Factory Theatre // TICCIH Bulletin No. 78. 4th Quarter. Available at: http://ticcih.org/wp-content/uploads/2017/11/Bulletin-78-TICCIH-FINAL.pdf (accessed: June 2020).

Khaunina E.A. (2018). Sohranenie arhitekturnogo naslediya XX v. v Rossii: mezhdu proshlym i budushchim. // Gigiena kul'tury. Voprosy budushchego [Preservation of the 20th — century Architectural Heritage in Russia: between Past and Future] // The Hygiene of Culture. The Questions of the Future / Associaciya Vengersko-rossijskogo sotrudnichestva imeni L'va Nikolaevicha Tolstogo. Budapesht: Kairos. S. 112–118.

Kul'tura na periferii. Politika decentralizacii v kul'turnyh proektah Francii. (2019). [Culture on the periphery. Decentralization policy in cultural projects of France]. M.: Fond Timchenko.

Latur A. (2007). Moskva 1890–2000. Putevoditel' po sovremennoj arhitekture. [Moscow. 1890-2000. Modern architecture guidebook]. M.: Izdatel'stvo «Iskusstvo–XXI».

Lord G. D. and Blankenberg N. (2016). Cities, museums and soft power. Washington: American Alliance Of Museums Press.

Makarova K. (2010). Postindustrializm, dzhentrifikaciya i transformaciya gorodskogo prostranstva v sovremennoj Moskve [Post-industrialization, gentrification and urban transformation in modern Moscow] // Neprikosnovennyj zapas. № 2. S. 279–296.

Moskva RE: promyshlennaya. Tipologiya proizvodstvennyh territorij i luchshie praktiki redevelopmenta. [Moscow RE: Industrial. Typology of production areas and best practices of redevelopment) (2018). M.: Agentstvo strategicheskogo razvitiya «CENTR».

Rybchinskij V. (2015). Gorodskoj konstruktor: Idei i goroda. [Urban designer: Ideas and cities]. M.: Strelka Press.

The Future of Cities: OPPORTUNITIES, CHALLENGES AND THE WAY FORWARD. (2019). Luxembourg: Publications Office of the European Union. Available at: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC116711/the-future-of-cities_online.pdf (accessed: August 2020).

Vysokovskij A.A. (2015). Aleksandr Vysokovskij: v 3 t. T 1. Theory. T 2. Practice. T3. Public. M.: Grey Matter.

Zajceva A.I., Brel' O.A., Kajzer F.Yu. (2018). Analiz opyta sohraneniya i redevelopmenta ob»ektov industrial'nogo naslediya [Analysis of the experience of conservation and redevelopment of industrial heritage sites] // Obshchestvo. Sreda. Razvitie (Terra Humana). №4 (49). Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-opyta-sohraneniya-i-redevelopmenta-obektov-industrialnogo-naslediya (accessed: August 2020).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

А.Ю. Ермолов
к.и.н., старший научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

ВЗГЛЯДЫ СОВРЕМЕННЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ УЧЕНЫХ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЗДНЕГО СССР (ЧАСТЬ 1)

Аннотация. Работа посвящена характеристике взглядов современных зарубежных историков, экономистов и политологов на экономические проблемы позднего СССР. Считается, что реакция на эти проблемы привела к экономическим и политическим реформам, которые в конечном итоге сформировали Российскую Федерацию такой, какова она сейчас. Но был ли диагноз поставлен правильно? Современные зарубежные исследователи предложили ряд собственных интерпретаций экономических проблем позднего СССР, которые в чем-то пересекаются, а в чем-то противоречат друг другу. Каждый видит какие-то свои важные факторы, но игнорирует другие. В значительной степени расхождения предопределяются предыдущей исследовательской деятельностью и ранее сформировавшимися взглядами. Поскольку эти взгляды и опыт различаются, то единая позиция в таком сложном вопросе становится невозможной. Тем не менее в каждом направлении можно найти полезные идеи или, как минимум, обоснованные причины задуматься о необходимости дополнительного изучения, казалось бы, уже давно установленных фактов. Каковы на самом деле были причины падения совокупной производительности факторов производства? Другой пример полезной идеи, которую нужно развивать дальше — необходимость изучать происходившие в элите процессы. Надо признать, что для развития экономики элита имеет значение. Изучение взглядов зарубежных авторов помогает выявление «структур когнитивности», формирующих объяснения прошлых событий, и в том числе «слепых пятен», то есть тех очевидных явлений или процессов, которые воспринимаются как несуществующие. Такие слепые пятна неизбежны и у российских, и у зарубежных авторов, и сравнение взглядов дает шанс их увидеть и у тех, и у других. В первой части статьи рассматриваются взгляды ученых, развивавших существовавшие до распада СССР концепции.

Ключевые слова: *экономическая история СССР, распад СССР, плановая экономика, социализм, рыночные реформы, институты, элиты, бюрократия.*
JEL: P2, P20, P21, P27, P3.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10409.

Введение

Одной из актуальных проблем изучения экономической истории России остается состояние экономики позднего СССР[1]. Реакция на это состояние, как принято считать, запустила цепочку реформ, начатую реформой Косыгина-Либермана (а, возможно, ещё ранее реформой совнархозов). Эта цепочка реализованных и нереализованных реформ в конечном итоге привела к экономическим преобразованиям 1990-х гг., которые, в свою

[1] Поздний СССР автор понимает как период 1960–1980-х гг., границы которого несколько размыты, поскольку размыты и сами социально-экономические процессы, которые редко можно привязать к каким-то историческим событиям. Центральной его частью, где характеристики эпохи проявились наиболее ярко, можно считать время правления Л.И. Брежнева. Но многие особенности, в том числе экономические проблемы, начали проявляться несколько раньше. Что же касается периода перестройки, то с точки зрения экономических проблем это было обострение уже имевшихся негативных тенденций, осложнённое, впрочем, тем вкладом, который внесла политика М.С. Горбачева.

очередь, определили нынешний облик страны. Но был ли тогда правильно поставлен диагноз? Возможно, больную советскую экономику лечили не так и не от того, от чего требовалось? Если мы хотим обсуждать экономические реформы второй половины прошлого века, то этот вопрос требует ответа.

Отстранённость от явления — географическая, временная и эмоциональная — может дать полезный эффект. Для иностранных ученых история позднего СССР это лишь некий научный факт, который уже не имеет какого-то политического значения (хотя, конечно, и их нельзя считать абсолютно нейтральной стороной, так как часть из них успела принять участие в идеологических баталиях холодной войны). Для нас, жителей России, история позднего СССР ещё остается частью нашей собственной жизни. Большинство авторов, писавших в России на эту тему, так или иначе были вовлечены в происходившие тогда события, и их работы в силу этого не поддаются различению: находятся перед нами мемуары или же научные исследования. Типичный пример — широко известная книга Е.Т. Гайдара «Гибель империи» [*Гайдар*, 2006]. У таких авторов имеется в рукаве козырь, они могут апеллировать к некоему личному опыту, но для научного исследования этот козырь превращается в слабое место, так как этот опыт невозможно верифицировать другим исследователям, его можно только принимать на веру или так же на веру отвергать. Никто не будет спорить с тем, что тот же Е.Т. Гайдар был очень информированным человеком, но при этом вряд ли найдется кто-то, готовый доверять всему, что он писал, в том числе и его объективности при подборе цитат из источников.

Следует переходить к беспристрастному изучению истории позднего СССР на основе комплексного изучения архивных документов. К сожалению, это медленный процесс. И, по моим личным впечатлениям, в читальных залах архивов советской эпохи на двух иностранных исследователей приходится один местный. Разумеется, знакомство с советскими архивами ещё не означает, что исследователь непременно выдвинет какие-то интересные идеи. И, конечно, было бы ошибкой считать, что интересные идеи не может высказать автор, не изучавший советские документы непосредственно. Но всё равно складывается впечатление, что научное изучение нашей недавней истории более интересно зарубежным, а не отечественным исследователям. И это при том, что интерес к советской истории у зарубежного научного сообщества, если судить по публикациям, сильно упал.

Падение этого интереса было вполне естественным после гибели советской сверхдержавы. Причем сильнее всего «пострадал» именно поздний СССР, тогда как сталинский период сохранил определенную притягательность для исследователей. Лишённый столь явного и драматичного трагизма поздний СССР плохо подходит даже для того, чтобы быть негативным примером (с этим лучше справляется загадочная Северная Корея). Что же касается его экономических проблем, то на них обращают внимание только в более широком контексте. Это либо часть большого нарратива о советской истории, либо продолжение рассказа о судьбе сталинской экономики. И в том, и в другом случае интересующая нас проблематика занимает второстепенные позиции. Но это не значит, что в этих работах не может быть высказано интересных идей, продуктивных хотя бы с точки зрения критической полемики, а может быть даже и как указатель направления дальнейших научных поисков. Кроме того, изучение этих взглядов может быть полезно с точки зрения выявления «структур когнитивности», формирующих объяснения прошлых событий, и в том числе «слепых пятен», то есть тех очевидных явлений или процессов, которые воспринимаются как несуществующие. Такие слепые пятна неизбежны и у российских, и у зарубежных авторов, и сравнение взглядов дает шанс их увидеть и у тех, и у других [*Ореховский*, 2019. С. 29–30].

Часть авторов, об идеях которых будет идти речь, продолжала развивать старые, сформировавшиеся ещё до падения СССР концепции. Для западной советологии это были два противостоящих друг другу течения: «тоталитарная» школа (название не совсем удачное, так как её сторонники не поддерживали тоталитаризм, а, наоборот, активно высту-

пали за борьбу с ним) и ревизионизм, который в данном случае означал ревизию взгляда на СССР как тоталитарное государство. К этой же части следует отнести китайских марксистов, которые продолжили рассматривать историю позднего СССР как результат отхода от марксизма, произошедшего во времена Хрущева. В новых условиях этим авторам нужно было отчасти подтвердить правоту своих взглядов, отчасти откорректировать их, используя новую доступную информацию, в том числе архивные источники. Некоторые из них, как мы увидим, в целом остались на прежних позициях, другие же пошли на серьезную модификацию своих концепций. Так, например, Мартин Малиа сосредоточился на доказательстве того, что «тоталитарная» школа всё-таки была права в своих оценках, а Пол Грегори, исходно занимавший позиции, близкие к «тоталитарной» школе, сильно видоизменил свою концепцию, учитывая тот богатый фактический материал, с которым он ознакомился в российских архивах. Моше Левин же, хотя и уделил время изучению советских документов, в целом изложил в своей книге всё те же взгляды, характерные для ревизионистского направления во времена его расцвета.

Другая группа авторов предлагает новые концепции. Иногда они лежат в русле старых течений. Так, взгляды Роберта Аллена и Арча Гетти отчасти можно считать продолжением ревизионистской традиции (в основном за то, что оба они хотят пересмотра господствующих в науке взглядов), хотя их объяснительные модели уже совсем иные, что может продемонстрировать их сравнение с «классическим» ревизионистом Левином. Но в целом эта группа предлагает искать корни проблемы не там, где их искали раньше: в глобальных и локальных структурных сдвигах, в устройстве инновационного механизма, в политическом и экономическом поведении элиты и т.д.

Мейнстрим

Если можно говорить о какой-то мейнстрим-позиции по отношению к экономической истории позднего СССР, то её можно определить как фигуру умолчания. Незачем тратить время на изучение этого вопроса, потому что социалистическая экономика с самого начала была обречена на провал.

Здесь, конечно, есть некий элемент лукавства, поскольку такая «фигура умолчания» позволяет избежать постановки некоторых неудобных вопросов. В частности, если мейнстримные западные экономические теории так хороши, то их применение в России должно было укрепить экономику нашей страны, особенно в сочетании со скидыванием с плеч тяжкой ноши гонки вооружений. Экономика бывшего СССР должна была стать новым «евроазиатским тигром» Но почему-то вместо этого произошёл экономический спад и структурная деградация. В принципе можно предложить много разных объяснений этому факту, не затрагивающих честь мейнстримной экономической теории (и далее в этом тексте некоторые из них будут обсуждены более подробно), но проще всего с точки зрения затрат умственных усилий было сказать, что ничего и не было, а вся советская мощь — это «бумажный тигр», просто результат дезориентирующей пропаганды и неадекватных предвзятых оценок советологов, причём как левых, так и правых. Первые хотели представить в лучшем свете реализацию любимой ими социалистической идеи, тогда как вторые желали мобилизовать на борьбу с коммунистической угрозой западное общество (кроме того, это был ещё и вопрос дележа бюджета, расходов на оборону и ВПК).

Конечно, такая позиция уязвима для критики, так как очевидно, что не бывает великой державы без экономического базиса соответствующих размеров. Советские ракеты и атомные боеголовки (а также много других современных и сложных видов вооружений) — это геополитическая реальность, и они откуда-то должны были появляться. Причем это не может быть экономика, целиком находящаяся на устаревшем технологи-

ческом уровне, или же чей высокотехнологический сектор ограничен военной промышленностью. Проверочным примером может служить современная Россия, где военная промышленность действительно осталась последним высокотехнологичным сектором. Но этот сектор без поддержки других отраслей не способен к серийному производству новой техники, а делает её лишь для парадов.

Интерпретацию советской истории как полного экономического провала предложил Мартин Малиа[2] в своей книге «Советская трагедия». По его мнению, не было никакого «застоя», а период брежневского СССР лучше будет называть временем упадка и распада [*Малиа*, 2002. С. 372]. Этот распад привел к тому, что к началу 1980-х гг. экономика и инфраструктура страны лежала в руинах. Что же касается экономической статистики, то не только ЦСУ фальсифицировало данные, но и альтернативные оценки ЦРУ были совершенно неправдоподобными, так как фиксировали рост там, где система в действительности переживала спад. Причину он видит в том, что экономику советского типа невозможно сравнивать с нормальными рыночными экономиками, и традиционные методы оценок тут неприемлемы, как и сами агрегированные показатели, такие, как валовый национальный продукт, поскольку придуманы для совершенно других условий [*Малиа*, 2002. С. 381].

Неадекватность традиционных представлений, господствующих в социальных науках — один из главных побудительных мотивов для исследования Малиа. Он полагает, что допущенные исследователями Советского Союза ошибки связаны не только с тем, что СССР слишком сильно отличался от «нормальных» стран, но и с дефектами, заложенными в основание этих традиционных представлений. Эти представления в значительной степени опираются на идеи симпатизировавшего социализму Э. Дюркгейма и слишком полагавшегося на бюрократическое регулирование М. Вебера, не говоря уже о самом К. Марксе. Неудивительно, что на такой почве появляются, к примеру, идеи о конвергенции систем (которая подразумевала не только движение СССР в сторону рыночной экономики и демократии, но и встречное движение стран Запада в сторону большего государственного регулирования). Поэтому неспособность предсказать результаты советского эксперимента, как считает Малиа, должна стать «отправной точкой переоценки основных общественно-научных постулатов» [*Малиа*, 2002. С. 16].

Возврат к «зверским методам» сталинского периода был невозможен из-за того, что экономика усложнилась. Но и какие-то другие пути были закрыты тоже, так как система была принципиально нереформируемой. По мнению Малиа, «экономическая реформа в централизованной экономике возможна только в одном направлении — к децентрализации и рынку» [*Малиа*, 2002. С. 378]. Но такой путь противоречил природе системы, даже в таком умеренном варианте, как «реформы Либермана». «Сталинская система» была бы поставлена с ног на голову, и потребовалось бы реформирование самой «партии-государства». Поэтому самые робкие попытки внедрения рыночных элементов сводились на нет. «Режим, усилив традиционные административно-командные методы, получил и обычные контрпродуктивные результаты; тем не менее, высказываться в пользу проведения какой-либо иной политики было по-прежнему невозможно» [*Малиа*, 2002. С. 378].

Поэтому, например, впустую были потрачены огромные капиталовложения в сельское хозяйство, которые не только не окупились, но и привели к превращению деревни из источника накопления капитала для индустриализации в непосильное бремя для остальной экономики [*Малиа*, 2002. С. 380]. Малиа считает, что положение в позднесоветской деревне было настолько плохим, что можно говорить об обнищании крестьянства (в связи с этим

---

[2] Мартин Малиа — американский историк, профессор Калифорнийского университета. Помимо своего наиболее известного труда «Советская трагедия» был автором книг и статей о зарождении социалистических идей в России и о русской революции, а также о восприятии российской истории западными исследователями. Активно критиковал т.н. ревизионистов за то, что они игнорировали истинную природу СССР как тоталитарного государства.

напрашивается аналогия с советской исторической наукой, у которой тоже крестьянство непрерывно нищало вплоть до 1917 г.). В целом взгляд автора на экономическое положение СССР выглядит так: «качество советских товаров (за исключением изделий военного назначения) неуклонно снижалось, инфраструктура и недвижимость — от железных дорог и производственных предприятий до жилищного фонда — приходили в упадок в масштабах страны, которая к 1980-м гг. по большей части буквально превращалась в руины» [*Малиа*, 2002. С. 385]. Здесь приходится отметить, что, по крайней мере, некоторые из оценок Малиа неверны. Так, инфраструктура, построенная в поздний советский период, вовсе не представляла собой руины, а, напротив, показала большой запас прочности в последующие 20 лет постсоветского существования и только затем стала действительно создавать проблемы.

Одним из вопросов, которые обсуждали в рамках советологии, было влияние на экономику стратегии экстенсивного роста, которой следовало руководство СССР (в данном случае понятие экстенсивный рост следует понимать как стратегию роста за счёт увеличения вложений капитала). Например, Мартин Вейцман полагал, что эта стратегия служит причиной снижения темпов роста продуктивности, замедляет технический прогресс, препятствует адаптации западных технологий и в целом не оправдывает себя [*Weitzman*, 1970. P. 676–692]. Но после распада СССР У. Истерли[3] и С. Фишер[4] предложили свою интерпретацию проблемы, снимающую ответственность с экстенсивного экономического роста и перекладывающую его целиком на плечи советской экономической системы. Для этого Истерли и Фишер использовали сравнительный анализ СССР и других стран, следовавших стратегии экстенсивного экономического роста. Сравнительное изучение статистики позволило им сделать вывод, что растущее соотношение капитал/продукция характерно для многих стран мира (в том числе Японии, Кореи, Австрии, Франции). Уникальность Советского Союза была в исключительно низкой отдаче от вложенного капитала. По этому показателю СССР был сопоставим только с небольшой группой наиболее отсталых маленьких стран третьего мира: Ямайкой, Гвианой, Замбией и Мозамбиком [*Easterly, Fischer*, 1995. P. 11].

Причину такого провала советской экономики по сравнению с рыночными экономиками, использующими стратегию экстенсивного роста, Истерли и Фишер видят в том, что «при автократически управляемой экономической системе она аккумулирует более узкий, а не широкий набор инвестиционных товаров. Пропадают некоторые формы физического или человеческого капитала, такие как способность к рыночно-ориентированному предпринимательству, маркетингу, информационно-интенсивный физический и человеческий капитал (из-за ограничений потоков информации)» [*Easterly, Fischer*, 1995. P. 23].

Статья Истерли и Фишера оказала большое влияние на научное сообщество и многократно цитировалась другими авторами. Но в их расчётах есть слабое место. Они по понятным причинам не доверяют советской статистике экономического роста и используют альтернативные оценки. Но при этом данные советской статистики об инвестициях и накопленном капитале им представляются более точными (Истерли и Фишер объясняют это тем, что таков классический подход западной науки, не приводя больше никаких других аргументов). Хотя, казалось бы, закономерно должен был встать вопрос: за счёт чего возникает столь существенный рост инвестиций в стране с очень маленьким экономическим ростом и уже сложившейся структурой экономики с преобладанием производства инвестиционных товаров, при этом ещё и втянутой в усиливающуюся гонку вооружений. Кроме того, есть основания с большей осторожностью относиться к данным ЦСУ не только в оценке эконо-

---

[3] Уильям Истерли — американский экономист, профессор Нью-Йоркского университета. Специалист по эконометрике.

[4] Стенли Фишер — американо-израильский финансист, на момент публикации статьи — заместитель директора МВФ, ранее — вице-президент Всемирного Банка. Автор ряда трудов по экономике, считается одним из теоретиков неокейнсианства.

мического роста, но и в их расчётах балансов основных фондов. Как отмечают современные исследователи этого вопроса И.Б. Воскобойников и Е.В. Дрябина, «проблемы несоответствия фактических и отчетных выбытий и неоднородность качества переоценок выбывающих фондов делают его менее надежным» [*Воскобойников, Дрябина*, 2010. С. 36].

Стоит обратить внимание, что Истерли и Фишер ориентируются на оценки роста советского ВВП, предложенные Г.И. Ханиным в статье «Лукавая цифра» и затем в исследовании «Динамика экономического развития СССР», но при этом, как иногда случается с эконометристами, просто используют полученные в чужих исследованиях численные данные, не придавая значения или даже просто не затрудняя себя ознакомлением с их содержательной частью. Иначе они бы обратили внимание, что «сердцевина» концепции Ханина — тезис о завышенности цен (скрытой инфляции) на продукцию машиностроения (то есть ключевого инвестиционного товара). Причем механизм завышения цены, как подчёркивал Ханин, имел место преимущественно в машиностроении, где можно было, во-первых, постоянно обновлять модельный ряд, а, во-вторых, потребителями выступали другие государственные организации, которые не придавали большого значения росту цен, так как могли перекладывать свои убытки на государство [*Ханин*, 1987]. Этот механизм вел к тому, что цены на станки росли на порядки, а их производительность — на десятки процентов. Не желая здесь погружаться в рассмотрение уязвимых мест концепции Ханина[5], замечу лишь, что принимая предложенные им оценки роста советского ВВП, надо также признавать объемы капитальных вложений раздутыми за счёт преувеличения цены на оборудование даже не в разы, а на порядок. Также не стоит в таком случае игнорировать, что Ханин полагал, что экономика СССР страдает не от избытка, а от недостатка капитальных вложений.

Крупным исследователем истории советской экономики заслуженно считается Пол Грегори[6], автор книги «Политическая экономия сталинизма». В какой-то мере он следует идеям мейнстрима, но большое влияние на него оказало более глубокое знакомство с фактическим материалом, в том числе реальной практикой работы управленческого механизма СССР. Идейным основанием книги Грегори стали взгляды на плановую экономику Людвига фон Мизеса и Фридриха фон Хайека. Как известно, два этих мыслителя полагали, что плановая экономика неизбежно потерпит крах, что рациональное планирование невозможно, что без рыночных цен невозможны экономические расчёты, а без рыночных стимулов недостижимо эффективное управление [*Мизес*, 1993; *Хайек*, 1992]. Поддерживая эти идеи, Грегори изучал советскую экономику 1930-х гг., чтобы обосновать их практическими примерами. И, конечно, советские документы этого периода обеспечили его достаточным фактическим материалом, свидетельствующим о хаосе, просчётах, неудачных импровизациях, сопровождавших становление советской экономической системы. В то же время для Грегори очевидно и другое: советская система просуществовала дольше, чем должна была, если бы Мизес и Хайек были во всем правы. Объяснение он видит в том, что реальные процессы функционирования экономики в СССР были весьма сложными и «остаются до сих пор недостаточно осмысленными» [*Грегори*, 2006. С. 16]. Их ещё надо изучать, в том числе учитывая реальное распределение полномочий между руководителями разных уровней,

---

[5] Например, то, что его методика расчёта ВВП по «физическим» показателям никогда не применялась к другим странам. Или его слишком узкое понимание производительности оборудования, из-за чего он игнорирует некоторые аспекты автоматизации, например то, что роботизированный станок может не иметь преимущества перед обычным с точки зрения технологической производительности, но при этом производит продукцию без участия человека и не только экономит зарплату, но и обеспечивает значительно более высокую точность (качество) обработки.

[6] Пол Грегори — американский экономист, историк экономики. Профессор Хьюстонского университета, научный сотрудник Гуверовского института. Изучал экономическую историю России позднего имперского периода и сталинского СССР. Много времени провел за изучением советских архивных документов.

возможности для самостоятельных действий и отклонений от планов, наличие теневой экономики.

Грегори ставит вновь уже до него прозвучавший вопрос: жокей или лошадь? Кто всё-таки виноват в провале? Для него ответ очевиден — конечно, виновата «лошадь». В конце концов, «жокеев» было много, они сменяли друг друга. И даже во времена всемогущества Сталина «жокей» никогда не был один, рядом со Сталиным всегда была большая группа руководителей, «маленьких Сталиных», без которых «большой» Сталин не мог бы управлять [*Грегори*, 2006. С. 339]. Таким образом, «жокеи» менялись, а вот «лошадь» оставалась неизменной. Все попытки её реформировать провалились. Более того, попытки реформ приняли характер «бега по кругу». Впервые идеи реформировать систему управления путем перевода предприятий на самофинансирование были предложены в 1931 г., и с тех пор они всплывали снова и снова, но так и не были реализованы до 1987 г. [*Грегори*, 2006. С. 320–321]. Но Грегори сомневается, что такие реформы могли бы сработать. В чьих интересах стали бы действовать предприятия, если бы контроль за ними ослаб? Разве они смогли бы действовать эффективно в условиях отсутствия рыночных институтов? Поэтому закономерно, что попытка реализации этих реформ привела к краху производства [*Грегори*, 2006. С. 322]. Система была нереформируема, необходимы были не реформы, а транзит к рыночной экономике.

Анализируя причины падения темпов экономического роста в позднем СССР, Грегори в первую очередь перечисляет системные причины, связанные с превосходством рыночной экономики над социализмом. Нарастающая сложность системы создавала всё больше препятствий в управлении экономикой административными методами, в то время как рыночную экономику возрастающая сложность не делает менее эффективной. Рыночные экономики пользуются «созидательным разрушением», уничтожая старые производства и даже отрасли, чтобы их заместили новые. В СССР же крупнейшие производители оставались в этой роли с 1930-х г. и до конца. Форсированные капиталовложения вели к убывающей отдаче. Рыночная экономика давала систему стимулов и ориентиров для оценки эффективности, а в СССР этого не наблюдалось.

Все эти замечания не новы, и ради них не стоило бы писать книгу. Но, когда автор начинает использовать фактический материал и делать выводы на его основании, в том числе обращаясь к модели «принципал-агент» М. Дженсена и У. Меклинга [*Jensen, Meckling*, 1976], возникает некий диссонанс с изложенным выше комплексом идей. Ещё заметнее этот диссонанс становится, если посмотреть на текст лекции Грегори о гибели советской экономики [*Грегори*, 2014]. В ней он объясняет эту гибель идеальным штормом, то есть таким совпадением внешних и внутренних для системы обстоятельств, которые она не смогла выдержать в совокупности, хотя каждое из них по отдельности не было смертельным. Главными внутренними проблемами были дефекты экономической системы, но их список, предложенный Грегори, несколько отличается от традиционно предлагаемого набора. Это использование принципа планирования от достигнутого, мягкие бюджетные ограничения, лоббирование и господство клановых интересов, некомпетентность последнего поколения элиты, вышедшего в основном из комсомольской среды, а не из инженерно-технической, как предыдущие.

Здесь можно найти некоторую параллель взглядов Грегори и другого исследователя советской экономики — Марка Харрисона[7], которые он высказал в лекции «Спотыкающийся медведь, парящий дракон: мог ли Советский Союз пойти по китайскому пути?» [*Харрисон*, 2014]. В ней он свёл проблему СССР к отсутствию объективных показателей эффективности деятельности руководящих кадров. В то время как в Китае существует система

[7] Марк Харрисон — британский историк, профессор Уорвикского и Бирмингемского университетов. Автор исследований по военной экономике в период мировых войн. Много работал в советских архивах.

показателей, дающих оценку работы руководителей на разных уровнях, от маленького города до провинции, и эта система позволяет выявлять и продвигать наиболее успешных руководителей. В СССР ничего подобного создано не было, и региональные руководители не были заинтересованы в экономическом росте. Причиной он считает слишком мелкое административно-территориальное деление СССР, области которого по населению были на порядок меньше, чем китайские провинции.

Создается впечатление, что значительная часть реальных проблем, о которых пишет Грегори (также как и проблема, о которой говорил Харрисон), могла быть решена за счёт перераспределения полномочий между звеньями управленческой цепочки и непринципиального изменения использовавшихся практик, которые зачастую возникли довольно случайно. Где-то в руках у низовых исполнителей полномочий оказалось слишком много, а в каких-то вопросах их, наоборот, загнали в слишком жесткие рамки (как, например, председателей колхозов, которым из обкома предписывали, что и когда сеять). Если это было действительно так, то препятствия к необходимым изменениям могли лежать не в области советских экономических институтов, а в сфере властных отношений. В конце концов, проблема взаимоотношений «агент-принципал», о которой так много пишет Грегори, была придумана вовсе не для советской, а для рыночной экономики, и, следовательно, тоже там существует. Конечно, для неё нет идеального решения, но можно добиться (и в том числе добиться в рамках советской системы) приемлемого сочетания интересов.

Другая же часть проблем 1930-х гг. выглядит как следствие того, что попытка построения социалистической экономики была предпринята с негодными средствами как техническими, так и человеческими. Большинство управленцев, в том числе сам И.В. Сталин, не имели нужных качеств и знаний для того, чтобы выполнять выпавшие им задачи. Очевидно, что, скажем, Г.К. Орджоникидзе не обладал компетентностью и опытом, необходимыми для руководства промышленностью, и не мог управлять ею какими-то другими методами, чем он практиковал. Сталин же сосредоточил в своих руках слишком много полномочий и в силу этого распылял свое внимание между действительно важными и второстепенными вопросами, причём второстепенные вопросы преобладали. Но после прихода нового поколения даже в условиях сохранения у власти Сталина со всеми его недостатками эти негативные факторы должны были ослабнуть, а внутренняя административная культура — измениться. Но изменилась ли она? Чтобы ответить на этот вопрос, нужны исследования более широкого исторического периода, чем у Грегори, и, возможно, с другой методологией.

Традиционный ревизионизм

Ревизионизм некогда был господствующим в советологии направлением. Его последователи критиковали концепции, описывающие Советский Союз как тоталитарное государство, и считали, что необходимо в первую очередь изучать реальные процессы, происходящие в советском обществе, а не идеологические доктрины. Но авторитет ревизионизма сильно пострадал после того, как его последователи не смогли предсказать распад СССР (хотя главная альтернативная концепция также не была способна объяснить это событие). В результате сторонники ревизионизма подверглись едкой критике, упрекавшей их в непонимании природы советской системы, попытках представить её современной и эффективной, преувеличении её возможностей. Показательны с этой точки зрения многочисленные инвективы в адрес мейнстримных советологов того времени, содержащиеся в книге и статьях М. Малиа [*Малиа*, 1997].

Несмотря на такую утрату позиций, да ещё и на фоне сильно снизившегося научного интереса к теме, среди западной науки сохранились немногочисленные последователи ревизионизма, которые попытались дать свое объяснение краха СССР и описать его вну-

тренние проблемы. Наиболее известной и убедительной попыткой защитить ревизионистские позиции стала книга Моше Левина[8] «Советский век».

Продолжая следовать традициям ревизионизма, Левин начинает с анализа протекавших в обществе процессов. В первую очередь это урбанизация, изменившая облик советского общества. В результате режим столкнулся с новой, более сложной для него социальной реальностью, к которой пришлось приспосабливаться, что происходило довольно неумело. В целом «методы плановой экономики не вышли за границы эффективности модели 1930-х годов», которая предполагала «щедрое распределение инвестиций с расчётом на способность системы мобилизовать трудовые ресурсы, когда и где потребуется» [*Левин*, 2008. С. 529]. Между тем советская экономика столкнулась с дефицитом трудовых ресурсов, вызванным прекращением притока рабочей силы из обезлюдевшей деревни, а также сокращением рождаемости. В этих условиях не просто было невозможно обеспечить планы развития страны соответствующими трудовыми ресурсами, но даже имеющиеся недостаточные ресурсы двигались в направлении, противоположном желаемому.

Парадоксальным образом, испытывая жестокий дефицит трудовых ресурсов, советская экономика сохраняла избыточную занятость на ряде предприятий. И этот факт обращает внимание на многочисленные примеры неэффективного администрирования, которое порой сложно отделить от прямой коррупции. Утаивание производственных ресурсов, потеря ценных материалов, растраты средств на ненужные поездки и роскошные приемы — всё это, безусловно, не шло на пользу советской экономике. Здесь возникает вопрос: не слишком ли автор проникся духом изучаемых им документов советской эпохи? Не потерял ли он в данном случае объективность? В конце концов, многочисленные деловые поездки — это естественный показатель экономической активности, а роскошные приемы, возможно, выглядели роскошными только в глазах советского чиновника.

Левин, анализируя предпринятые советской системой поиски выхода из сложившейся ситуации, считает, что «реальная задача была по силам разве что Гераклу» [*Левин*, 2008. С. 522]. Проблемы в данном случае выходят за пределы экономической сферы, и Левин обращается к анализу феномена советской бюрократии. Эту бюрократию он представляет как отдельную группу, противостоящую как «деспотизму Политбюро», так и остальному советскому обществу. Далее он говорит о гигантских размерах этого слоя (в зависимости от выбранных критериев, он мог превышать 13 млн человек) [*Левин*, 2008. С. 546] и о его тенденции к постоянному росту. Безусловно, эта цифра огромна, и её радикальное сокращение могло бы хотя бы частично решить проблему дефицита трудовых ресурсов. И автор с некоторой иронией упоминает о несбывшихся надеждах на такую перспективу.

Проблема, однако, состоит ещё и в том, что максимальная оценка численности бюрократии, которой предпочитает пользоваться автор, отражает не только и не столько те тенденции саморазмножения бюрократического монстра, которые имел в виду Левин и те советские аналитики, которые это число создали и использовали. Само это число включает в себя не только бюрократов, но и почти весь слой советских «белых воротничков» (в число вошли те, кто занят в производственном секторе, но не участвует непосредственно в производстве), и в первую очередь указывает на процессы усложнения и интеллектуализации советской экономики. Более того, возможно, тревожным показателем был не слишком быстрый, а слишком медленный рост этого числа (и, возможно, качественные недостатки

[8] Моше Левин (Миша Лювен) (1921-2010) — ученый, работавший во Франции, Британии и США, профессор Бирмингемского и Пенсильванского университетов. Родился в Вильнюсе, служил во время войны в Красной Армии, потом эмигрировал в Израиль. Автор большого числа работ по истории СССР, в том числе по вопросу взаимоотношений власти и крестьянства накануне и в начале коллективизации, о борьбе В. И. Ленина с растущим влиянием бюрократии в последние годы его жизни, о социальных корнях советской системы. В своих работах он отстаивал менее политизированный взгляд на историю СССР, призывал к восприятию советской политики в духе «Realpolitik», что противопоставляло его сторонникам концепции тоталитаризма. Считается одним из основателей ревизионизма.

его слагаемых). Во всяком случае можно утверждать, что слой «белых воротничков» и, более широко, среднего класса был в развитых западных странах толще и нарастал быстрее. И ещё более тревожным был сам факт того, что советские аналитики использовали этот показатель, поскольку это свидетельствовало об их непонимании происходящих в экономике процессов, потребностей экономики, а также перспективных направлений её развития (мы можем говорить об этом с высоты прошедших 50 лет).

Впрочем, эта критика не ставит под сомнение другой важный вывод Левина, рост независимости советской бюрократии, перед которым вынуждена была отступать воля «коллективного диктатора» Политбюро. Левин отмечает, что «настоящее осуществление политики и реализация политики приняли форму затянувшихся торгов между различными государственными органами» [*Левин*, 2008. С. 549]. Эта независимость опиралась в том числе и на тот факт, что коммунистическая партия из политической организации превратилась в ещё одну бюрократическую структуру [*Левин*, 2008. С. 551]. И эта структура одновременно боролась с другими бюрократическими структурами за власть и влияние и переплеталась с ними в тесных связях, обусловленных законными и незаконными интересами. Тезис о правящей партии в этих условиях оказывался просто ещё одним советским мифом, не имеющим отношения к реальности. Партийные руководители претендовали на то, что только они заботятся об интересах государства в целом, в то время как остальные пекутся только о своих ведомствах. Но Левин считает, что это заявление следует не принимать за чистую монету, а рассматривать в контексте борьбы между группами бюрократии за «место главного выразителя интересов государства». Возрождение реальной внутрипартийной жизни и восстановление политического значения партийных институтов, по мнению Левина, могло бы дать новый импульс к преодолению пороков советской системы, обеспечив давление на бюрократию и сверху, и снизу, но этого так и не произошло [*Левин*, 2008. С. 584].

Нарастающая независимость и бесконтрольность бюрократического аппарата вела к развитию теневой экономики. Те самые её просчёты и дефекты, которые не получалось исправить сверху, облегчались за счёт не вполне легальных действий снизу. Все это порождало мутную среду, в которой формировалась огромная армия «толкачей». Их деятельность постепенно превращала советские предприятия из контролируемых государством в контролируемые отдельными представителями аппарата, которые фактически стали несменяемыми. В такой среде уже была невозможна какая-либо спущенная сверху экономическая реформа, если она противоречила интересам бюрократии (Левин исходит из того, что реальная оптимизация экономики им противоречила). Это движение вело в конечном итоге к будущей приватизации и представляло собой процесс «кристаллизации примитивного капитализма внутри экономики, принадлежащей государству» [*Левин*, 2008. С. 581]. Таким изящным ходом Левин перекладывает ответственность за провалы советской экономики на капитализм, который в ней зарождался.

Концепция Левина интересна тем, что продолжает старую, хорошо разработанную традицию и вместе с тем встраивает в себя новые источники, в первую очередь ставшие доступными после распада СССР документы. Но при этом сама она во многих частях вызывает вопросы. Так, очевидны причины, по которым попытки повысить эффективность советской экономики неизбежно задевали те или иные интересы. Но, если вдуматься, здесь для бюрократии имеет место дилемма, поскольку в целом как социальный слой она была тем больше заинтересована в разрешении этих проблем, чем устойчивей становилось её положение (достаточно вспомнить, каким катастрофическим обесцениванием контролируемых бюрократией богатств всё это закончилось в итоге). В истории было множество примеров таких дилемм между оппортунистическими интересами отдельных представителей господствующего слоя и его общими интересами. И далеко не всегда эти дилеммы решались в пользу оппортунистических индивидуумов. Если советские бюрократы сами отпилили сук, на котором сидели, почему в данном конкретном случае слепой эгоизм возобладал над голосом разума?

Очевидное недоработанное место концепции — переход от проблемы исчерпанности трудовых резервов к вопросу о дисфункциях бюрократического управления. Сама проблема была действительно очень важной. И более того, в данном случае уместно говорить о сбоях в работе системы, так как внутри СССР имелись ещё обширные трудовые ресурсы, но система оказалась не способна их задействовать. Трудовые ресурсы были остродефицитными в крупных промышленных центрах, их запасы были исчерпаны в русской деревне. Но при этом в Средней Азии проблема была прямо противоположной: демографический взрыв опережал возможности экономики создавать там новые рабочие места. Дефицит рабочих мест проявлялся и в малых городах более развитых республик. Кроме того, оставалось огромное число неэффективных заводов и фабрик с устаревшим оборудованием, на которых непроизводительно растрачивался труд. В целом советская экономика оказалась очень негибкой с точки зрения территориальной мобильности рабочей силы. В каких-то случаях можно всё списать на бюрократические элиты, но очевидно, что свою роль сыграла более широкая гамма факторов. Особенно если говорить о главном неиспользованном резерве, Средней Азии. Тут явно имел место не просто сбой в экономической политике, а провал политики культурной интеграции. Всё это требует дополнительного тщательного изучения, в том числе и в сравнительном аспекте с сегодняшней экономикой Российской Федерации, широко использующей этот трудовой ресурс.

Китайские марксисты

Тезисы о «кристаллизации капитализма» одного из основателей ревизионистского направления в изучении истории СССР парадоксальным образом находят свою параллель в выводах китайских марксистов о капиталистическом перерождении советской системы. К сожалению, по целому ряду причин у нас очень мало возможностей ознакомиться со взглядами китайских ученых. Но тем ценнее для нас те немногие возможности ознакомиться с их идеями, которые у нас всё-таки появляются. Китайские ученые уже в силу исторического положения своей страны должны предложить свою точку зрения, отличную от господствующей на Западе. Их страна — наследник Советского Союза в роли лидера мирового коммунистического движения и, в отличие от СССР, пример удачных экономических реформ по переходу к рыночной экономике. Свой взгляд на то, почему с Советским Союзом случилось то, что случилось, китайские ученые изложили в сборнике «Над этим размышляет история» под редакцией Ли Шеньмина[9].

Как считает Ли Шеньмин, «коренная причина огромных перемен в Советском Союзе кроется не в «сталинской модели», т.е. в «советской модели социализма», а в отходе и в предательстве марксизма, социализма и интересов широких народных масс хрущевской и горбачевской кликой» [*Ли Шеньмин*, 2012. С. 16]. Он полагает, что надо разделять основной политико-экономический режим и конкретные механизмы управления. Основной политико-экономический режим в СССР был правильным. Что же касается конкретных механизмов управления, то во времена Ленина и Сталина они в целом, несмотря на ряд допущенных ошибок, отвечали стоявшим задачам, но затем их требовалось реформировать: развивать социалистическую демократию, совершенствовать законодательство, устранить культ личности. Но главной причиной экономических проблем были не недостатки механизмов управления, а нарастание проблем внутри компартии, причём само это нарастание проблем было связано с отходом её руководства от марксизма, а не с какими-то иными внутренними или внешними проблемами [*Ли Шеньмин*, 2012. С. 47].

---

[9] Ли Шеньмин — профессор Китайской Академии Общественных Наук, член Постоянного Комитета Всекитайского Совета Народных Представителей.

Ещё один автор сборника, Чень Чжихуа[10], рассказывает о выводах, к которым пришли авторы коллективного труда «Не терять бдительность — размышления о распаде КПСС: 20 лет спустя». Советская социалистическая модель, по их мнению, не была лишена недостатков, и эти недостатки начали усиливаться в 1950-е гг. Но руководство СССР не смогло вовремя скорректировать политику и провести необходимые реформы. Напротив, те реформы, которые оно проводило, вели страну в конечном итоге к отказу от социализма и распаду страны [*Чень Чжихуа*, 2012. С. 167]. Внутри КПСС сформировалась группа руководителей, которые сначала просто не хотели менять статус-кво из-за своих коррупционных интересов, а затем захотели таких преобразований, которые позволили бы им снять ограничения с использования власти в целях личного обогащения.

Могут представлять интерес взгляды Хе Геньцяна, изложенные им в статье «Прозападная ориентация экономической науки — одна из важнейших причин распада СССР. Размышления над программой 500 дней». Хе Геньцян, как и следует из заголовка, более всего уделяет внимание вышеупомянутой программе «500 дней», которую он считает «раковой опухолью, появившейся в результате прозападной ориентации экономической науки» [*Хе Геньцян*, 2012. С. 107]. Но он видит корни проблемы глубже, полагая, что «руководство КПСС, начиная проводить реформы, уже преклонялось перед современной западной буржуазной экономической наукой» [*Хе Геньцян*, 2012. С. 107]. Оно восприняло идею «универсальных ценностей» и наивный идеалистический подход «нового мышления». Под воздействием руководства всё большее значение среди экономистов приобретали сторонники западной модели. Из-за своей прозападной ориентации советская экономическая наука представляла недостатки экономики, которые вполне можно было преодолеть путём реформ, как неизлечимую болезнь. Впрочем, проблемы начались ещё раньше. Уже в 1965 г. дискуссии вокруг экономической реформы показали дефекты экономической науки в СССР, где боролись две ошибочные точки зрения. Одна противопоставляла социалистическую экономику и товарно-денежные отношения, в то время как другая отрицала государственную экономику и предлагала переход к рынку [*Хе Геньцян*, 2012. С. 112].

Западные экономические теории, с точки зрения Хе Геньцяна, не были злом сами по себе, в них тоже содержались какие-то элементы, достойные изучения. Но нельзя было реформировать социалистическую экономику, ориентируясь только на эти учения. То есть фактически статью Хе Геньцяна можно понять как критику монополизма в научной сфере. В конце 1980-х, несмотря на декларируемую свободу слова, все направления, кроме одного, фактически были дискредитированы, и рыночные реформы представлялись безальтернативными. Впрочем, следует оговориться, что точка зрения Хе Геньцяна не является безальтернативной в китайской науке, многие представители которой писали о необходимости рыночных реформ в СССР.

ЛИТЕРАТУРА

Аджемоглу Д., Робинсон Д. (2016). Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ.

Аллен Р.С. (2013). От фермы к фабрике: новая интерпретация советской промышленной революции. М.: РОССПЭН.

Арсланов В.В. (2016). География, институты и история глобального неравенства: критика концепции экономического развития Аджемоглу и Робинсона. М.: Институт Экономики РАН.

Воскобойников И.Б., Дрябина Е.В. (2010). Историческая статистика основных фондов российской промышленности в 1970-2004 годах / /Вопросы статистики. №3. С. 28–45.

Гайдар Е.Т. (2006). Гибель империи: уроки для современной России. М.: РОССПЭН.

Гетти А. (2016). Практика сталинизма: большевики, бояре и неумирающая традиция. М.:РОССПЭН.

Гловели Г.Д. (2009). Геополитическая экономия в России: от дискуссии о самобытности к глобальным моделям (XIX в. — первая треть XX в.). СПб.: Алетейя.

[10] Чень Чжихуа — ведущий научный сотрудник Института мировой истории Китайской Академии Общественных Наук.

Грегори П. (2006). Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН.

Грегори П. (2014). Почему развалилась советская экономика // Вестник Европы. №38–39. С. 114–123.

Грэхэм Л. (2014). Сможет ли Россия конкурировать? История инноваций в царской, советской и современной России. М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер».

Ермолов А.Ю. (2013). Государственное управление военной промышленностью в 1940-е годы: танковая промышленность. СПб.: Алетейя.

Запарий В.В. (2007) Черная металлургия Урала в 70-е гг. XX века. Екатеринбург: Изд-во УМЦ-УПИ.

Истер Дж. М. (2010). Советское государственное строительство. Система личных связей и самоидентификация элиты в Советской России. М.: РОССПЭН.

Кастельс М. Кисилева Э. (1999). Кризис постиндустриального этатизма и коллапс Советского Союза // Мир России. №3. С. 3–56.

Коткин С. (2018). Предотвращенный армагеддон. Распад Советского Союза, 1970–2000. М.: Новое литературное обозрение.

Левин М. (2008). Советский век. М.: Издательство «Европа».

Ли Шеньмин. (2012). Разложение КПСС — коренная причина распада СССР // Над этим размышляет история. Заметки к 20-летию распада СССР. Пекин: Social Sciences Academic Press (China). С. 1–65.

Малиа М. (1997). Из-под глыб, но что? // Отечественная история. № 5. С. 93–109.

Малиа М. (2002). Советская трагедия. История социализма в России. 1917–1991. М.: РОССПЭН.

Мизес Л. (1994). Социализм: экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy.

Модсли Э., Уайт С. (2011). Советская элита от Ленина до Горбачева. Центральный комитет и его члены. 1917–1991. М.: РОССПЭН.

Ореховский П.А. (2019). Структуры когнитивности и российские реформы. М.: Институт экономики РАН.

Хайек Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости.

Ханин Г.И. (1991). Динамика экономического развития СССР. М.: Наука.

Ханин Г.И., Селюнин В.И. (1987). Лукавая цифра // Новый мир. № 2. С. 181–201.

Харрисон М. (2014). Спотыкающийся медведь, парящий дракон: мог ли Советский Союз пойти по китайскому пути? // Вестник Европы. № 38. С. 105–113.

Хе Геньцян. (2012). Прозападная ориентация экономической науки — одна из важнейших причин распада СССР: размышления над программой «500 дней» // Над этим размышляет история. Заметки к 20-летию распада СССР. Пекин: Social Sciences Academic Press (China). С. 105–115.

Чень Чжихуа. (2012). Новые размышления над резкими изменениями, произошедшими в СССР // Над этим размышляет история. Заметки к 20-летию распада СССР. Пекин: Social Sciences Academic Press (China). С. 164–168.

Acemoglu Daron; Robinson James A. (2012). Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Crown Business.

Allen R.C. (1979). International competition in Iron and Steel, 1850-1913 // Journal of Economic History. Vol. 39. Pp. 911–937.

Allen R.C. (2003). Farm to Factory: A Reinterpretation of Soviet Industrial Revolution. Princeton: Princeton University Press.

Berliner J.S. (1976). The Innovation Decisions in Soviet Industry. Cambridge; Mass.: The MIT Press.

Castells M. (1998). The End of the Millennium. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. III. Cambridge. MA; Oxford, UK: Blackwell.

Easter G.M. (2007) Reconstructing the State. Personal Networks and Elite Identity in Soviet Russia. Cambridge: Cambridge University Press.

Easterly W., Fischer S. (1995). The Soviet Economic Decline // World Bank Economic Review. Vol. 9. Pp. 341–371.

Ellman M. (2004). Soviet Industrialization: A Remarkable Success? // Slavic Review. Vol. 63. No. 4. Pp. 841–849.

Getty J. A. (2013). Practicing Stalinism: Bolsheviks, Boyars, and the Persistence of Tradition. Yale: Yale University Press.

Graham L. (2013) Lonely Ideas: Can Russia Compete? Cambridge, London: The MIT Press.

Gregory P.R. (2004). The Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives. Cambridge: Cambridge University Press.

Harrison M. (1993). Soviet economic growth since 1928: The alternative statistics of G. I. Khanin // Europe-Asia Studies. Vol. 45 (1). No. 1. Pp. 141–167.

Hosking G. (2000). Patronage and the Russian State// Slavonic and East European Review. Vol. 78. No. 2. Pp. 301–320.

Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the Firm. Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. Vol. 3. No. 4. Pp. 305–360.

Kotkin S. (2008). Armageddon averted. The Soviet Collapse, 1970–2000. Oxford: Oxford University Press.

Lewin M. (2005). The Soviet Century. London: Verso.

Malia M. (1994). The Soviet Tragedy: A History of Socialism in Russia, 1917–1991. ew York: The Free Press.

Mawdsley E., White S. (2000). The Soviet Elite from Lenin to Gorbachev: The Central Committee and its Members, 1917–1991. Oxford: Oxford University Press.

Weitzman M. L. (1970). Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labor Substitution // American Economic Review. № 5 (60).

Ермолов Арсений Юрьевич
fhctybq@mail.ru

Arseniy Ermolov
Ph.D. (History), Senior Researcher at the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
fhctybq@mail.ru

THE VIEWS OF MODERN FOREIGN SCIENTISTS ON THE ECONOMIC PROBLEMS OF THE LATE USSR

Abstract. In this report, the author describes the views of modern foreign historians, economists and political scientists on the economic problems of the late USSR. It is believed that the reaction to these problems led to economic and political reforms that eventually formed the Russian Federation as it is now. But was the diagnosis made correctly? Modern foreign researchers have proposed a number of their own interpretations of the economic problems of the late USSR, which in some ways overlap and in some ways contradict each other. Everyone sees some important factors, but ignores others. These differences are determined by previous research activities and previously formed views. Since these views and experiences differ, a unified position on such a complex issue becomes impossible. Nevertheless, each position can have useful ideas, or at least some reasons to think again about the need for additional study of seemingly long-established facts. For example, what were the actual reasons for the decline in aggregate factor productivity? An example of a useful idea that needs to be developed further is the need to study the processes that took place in the elite. We must admit that the elite is important for the development of the economy. Studying the views of foreign authors helps identify «cognitive structures» that create explanations for past events, and «blind spots», that is, those obvious phenomena or processes that are perceived as nonexistent. Such blind spots are unavoidable for both Russian and foreign authors, and a comparison of views gives a chance to see them in both. The first part of the article examines the views of scientists who developed the concepts that existed before the collapse of the USSR.

Keywords: *Economic history of the USSR, collapse of the USSR, planned economy, socialism, market reforms, institutions, elites, bureaucracy.*
JEL: P2, P20, P21, P27, P3.

REFERENCES

Acemoglu D., Robinson J.A. (2012). Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. — New York: Crown Business. (In Russian).

Acemoglu D., Robinson J.A. (2016). Why Some Countries Are Rich and Others Are Poor. The Origin of Power, Prosperity and Poverty. Moscow: AST (In Russian).

Allen R.C. (1979). International Competition in Iron and Steel, 1850–1913 // Journal of Economic History. Vol. 39. Pp. 911–937.

Allen R.C. (2003). Farm to Factory: A Reinterpretation of Soviet Industrial Revolution. Princeton: Princeton University Press.

Allen R.C. (2013). Farm to Factory: A Reinterpretation of Soviet Industrial Revolution. Moscow.: ROSSPEN. (In Russian).

Arslanov V.V. (2016). Geography, institutions and history of global inequality: a critique of the concept of economic development of Acemoglu and Robinson. Scientific report, preprint. Moscow: Institute of Economics. (In Russian).

Berliner J.S. (1976). The Innovation Decisions in Soviet Industry. Cambridge; Mass.: The MIT Press.

Castells M. (1998). The End of the Millennium, The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. III. Cambridge: MA; Oxford, UK: Blackwell.

Castells M., Kisileva E. (1999). The crisis of post-industrial statism and the collapse of the Soviet Union // Mir Rossii. №3. Pp. 3–56. (In Russian).

Chen Zhihua (2012). New reflections on the dramatic changes that occurred in the USSR // History reflects on this. Notes on the 20th anniversary of the collapse of the USSR. Beijing: Social Sciences Academic Press (China). Pp. 164–168. (In Russian).

Easter G.M. (2007). Reconstructing the State. Personal Networks and Elite Identity in Soviet Russia. Cambridge: Cambridge University Press.

Easter G.M. (2010). Soviet state construction. Personal Networks and Elite Identity in Soviet Russia. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).

Easterly W. Fischer S. (1995). The Soviet Economic Decline // World Bank Economic Review. Vol. 9. Pp. 341–371.

Ellman M. (2004). Soviet Industrialization: A Remarkable Success? // Slavic Review. Vol. 63. No. 4. Pp. 841–849.

Ermolov A. Ju. (2013). State Management of the Military Industry in the 1940s: the Tank Industry. Sankt-Peterburg: Aletejya. (In Russian)

Gaidar E.T. (2006). Collapse of the Empire: lessons for modern Russia. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).

Getty J. A. (2013). Practicing Stalinism: Bolsheviks, Boyars, and the Persistence of Tradition. Yale: Yale University Press.

Getty J. A. (2016). Practicing Stalinism: Bolsheviks, Boyars, and the Persistence of Tradition. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).

Glovely G. (2009). Geopolitical economy in Russia: from the discussion of identity to global models (XIX-the first third of the XX century). Sankt-Peterburg: Aletejya. (In Russian).

Graham L. (2013). Lonely Ideas: Can Russia Compete? Cambridge: London: The MIT Press.

Graham L. (2014). Can Russia Compete? History of Inovnation in Tsarist, Soviet, and Modern Russia. Moscow: Izdatelstvo «Mann, Ivanov i Ferber». (In Russian.

Gregory P.R. (2004). The Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives. Cambridge: Cambridge University Press.

Gregory P. (2006). The Political Economy of Stalinism. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).

Gregory P. (2014. Why the Soviet Economy Collapsed. // Vestnik Evropy. №38–39. Pp. 114–123 (In Russian).

Harrison M. (1993). Soviet economic growth since 1928: The alternative statistics of G. I. Khanin // Europe-Asia Studies. Vol. 45 (1). No. 1. Pp. 141–167.

Harrison M. (2014). Stumbling bear, flying dragon: could the Soviet Union have followed the Chinese path? // Vestnik Evropy. № 38. Pp. 105–113 (In Russian).

Hayek F. (1992). The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. Moscow: Novosti. (In Russian).

He Genqiang (2012). Pro-western orientation of economic science- one of the most important reasons for the collapse of the USSR: reflections on the program «500 days» // History reflects on this. Notes on the 20th anniversary of the collapse of the USSR. Beijing: Social Sciences Academic Press (China). Pp. 105–115. (In Russian).

Hosking G. (2000). Patronage and the Russian State// Slavonic and East European Review. Vol. 78. No. 2. Pp. 301–320.

Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the Firm. Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. Vol. 3. No. 4. Pp. 305–360.

Khanin G.I (1991). Dynamics of economic development of the USSR. Moscow: Nauka. (In Russian).

Khanin G.I., Selyunin V.I. (1987). Fake Number // Novyj mir. № 2. Pp. 181–201 (In Russian).

Kotkin S. (2008). Armageddon averted. The Soviet Collapse, 1970–2000. Oxford: Oxford University Press.

Kotkin S. (2018). Armageddon averted. The Soviet Collapse, 1970–2000. Moscow.: Novoe literaturnoe obozrenie. (In Russian).

Lewin M. (2005). The Soviet Century. London: Verso.

Lewin M. (2008). The Soviet Century. Moscow: «Evropa». (In Russian).

Li Shenming (2014). Corruption of the CPSU — the Root Cause of the Collapse of the USSR // History Reflects on This. Notes on the 20th Anniversary of the Collapse of the USSR. Beijing: Social Sciences Academic Press (China). Pp. 1–65. (In Russian).

Malia M. (1994). The Soviet Tragedy: A History of Socialism in Russia, 1917–1991. New York: The Free Press.

Malia M. (1997). From Under the Rocks, but What? // Otechestvennaya Istoriya. No. 5. Pp. 93–109. (In Russian).

Malia M. (2002). The Soviet Tragedy: A History of Socialism in Russia. 1917–1991. Moscow.: ROSSPEN. (In Russian).

Mawdsley E., White S. (2000). The Soviet Elite from Lenin to Gorbachev: The Central Committee and its Members, 1917–1991. Oxford: Oxford University Press.

Mawdsley E., White S. (2011). The Soviet Elite from Lenin to Gorbachev: The Central Committee and its Members. 1917–1991. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).

Mises L. (1994). Socialism: An Economic and Sociological Analysis. M.: Catallaxy. (In Russian).

Orekhovsky P.A. (2019). Cognitive structures and Russian reforms. Scientific report, preprint. Moscow: Institute of Economics. (In Russian).

Voskobojnikov I.B., Dryabina E.V. (2010). Historical statistics of capital stock of Russian industry in 1970–2004 // Voprosy statistiki. №3. Pp. 28–45. (In Russian).

Weitzman M. L. (1970). Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labor Substitution // American Economic Review. № 5 (60).

Zaparij V.V. (2007). Ferrous metallurgy of the Urals in the 1970s. Ekaterinburg: Izd-vo UMC-UPI (In Russian).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

В.Л. Степанов
д.и.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

А.Д. НЕЧВОЛОДОВ: КРИТИКА ДЕНЕЖНОЙ РЕФОРМЫ С.Ю. ВИТТЕ И АПОЛОГИЯ НОМИНАЛИЗМА

Аннотация. В статье исследуются взгляды видного консервативного публициста А.Д. Нечволодова (1864–1938) по вопросам денежного обращения в России. В своих работах он подверг объективной критике систему золотого стандарта, установленную министром финансов Витте в 1895–1897 гг., и указал на её тяжёлые последствия: жёсткие нормы металлического покрытия кредитных билетов и их нехватка для потребностей народного хозяйства, огромный запас золота, не имеющий рационального применения, усиление зависимости страны от западных инвестиций и займов, возрастание государственного долга, ущерб для сельского хозяйства и промышленности, снижение жизненного уровня населения и др. Нечволодов отвергал мнение о том, что золото оптимально подходит для выполнения функций денег. Он предлагал перейти на «национальную» валюту, т.е. бумажный рубль, не размениваемый на драгоценные металлы, и определять объем эмиссии не наличностью золотого запаса, а нуждами народного хозяйства, что предоставит в распоряжение правительства значительный финансовый ресурс для решения назревших экономических проблем. Выступая за установление государством принудительного курса банкнот, публицист разделял заблуждения номиналистической теории, рассматривавшей бумажные деньги в отрыве не только от золота, но и от стоимости товара. Надежды Нечволодова на процветание России после введения бумажного рубля представляли собой консервативную утопию. Вместе с тем, не питая иллюзий по поводу возможности скорой реализации своей программы, он рекомендовал, по крайней мере, скорректировать действующую систему монометаллизма за счёт сокращения золотого запаса для обеспечения бумажных денег, повышения роли серебра в обращении, выпуска вспомогательных дензнаков и внедрения системы безналичных расчётов. Можно предположить, что подобный пересмотр основ виттевской реформы позволил бы избежать как неоправданных затрат денежных и материальных ценностей, так и ряда других негативных явлений в развитии народного хозяйства.

Ключевые слова: *денежная реформа, золотой стандарт, монометаллизм, биметаллизм, номинализм, консерватизм, публицистика.*
JEL: B15, B31, N43.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10410.

Введение С.Ю. Витте золотого стандарта считается крупнейшим деянием знаменитого преобразователя, однако характер и последствия этой реформы до сих пор вызывают дискуссии. Одни исследователи безоговорочно признают её позитивную роль в модернизации народного хозяйства России [*Семенкова, Семенков*, 1992. С. 85–92; *Корелин, Степанов,* 1998. С. 40–41; *Абалкин*, 1999. С. 29–33; *Ананьич, Ганелин*, 1999. С. 73; *Мартынов*, 2002. С. 164; *Ильин*, 2006. С. 196–200; *Лебедев*, 2015. С. 181]. Другие отмечают значение золотого монометаллизма для стимулирования экономического роста в стране, расширения внешнеэкономических связей, привлечения иностранных капиталов, укрепления государственного кредита, но при этом указывают и на его отрицательные стороны — жёсткие нормы металлического покрытия кредитных билетов и отсутствие эластичности эмиссионной практики, высокую дороговизну новой денежной системы, основанной на огромном запасе

золота, не имеющем какого-либо рационального применения, усиление зависимости страны от западных инвестиций и займов, стремительное возрастание государственного долга, снижение жизненного уровня населения в связи с ростом налогов и цен на товары первой необходимости, обострение социальных конфликтов и др. [*Власенко*, 1949. С. 207–213; *Петишкина*, 1999. С. 17–21; *Петров*, 2002. С. 198–203; *Муравьева*, 2003. С. 71–74].

Некоторые историки и экономисты не только ставят под сомнение целесообразность виттевской реформы, но и обращают внимание на существенный вред, который она нанесла народному хозяйству. И.М. Пушкарева и А.С. Степанов развенчивают миф о золотом рубле и подчёркивают, что простое декретирование металлического обеспечения кредитных билетов вовсе не является гарантией устойчивого курса национальной валюты в условиях, когда государство не опирается на стабильную экономику и имеет постоянный бюджетный дефицит, покрываемый внешними займами и дополнительной эмиссией не подкрепленных товарами денежных знаков [*Пушкарева, Степанов*, 1992. С. 147–148]. И.А. Благих отмечает, что система Витте была «чуждой» для России, не учитывала её экономического своеобразия, и в итоге была «отвергнута жизнью», потерпев «полный крах». Он упрекает министра финансов в незнании особенностей денежного обращения в империи, где хождение не обеспеченных металлом бумажных денег и инфляция стали неотъемлемой частью народного хозяйства, и на внутреннем рынке не было необходимости в размене кредитных билетов на золото. По словам автора, годы функционирования золотого рубля стали периодом экономической, социальной и политической нестабильности в стране [*Благих*, 1999. С. 196, 208].

А.Н. Дубянский считает, что уровень экономического развития России был ещё слишком низок для золотой валюты, поэтому стране больше подходил менее дорогой серебряный рубль, с помощью которого можно было бы успешно конкурировать с ведущими западными державами за счёт низких цен на сельскохозяйственные товары. После введения золотого монометаллизма резко снизилась стоимость продукции российской деревни и заработная плата рабочих, занятых в аграрном секторе, в 1900 г. кризис поразил основные отрасли промышленности, усилилась экспансия иностранного капитала. В итоге «путем разорения российской экономики денежная реформа С.Ю. Витте толкнула страну в бездну революции» [*Дубянский,* 2000. С. 102–104]. По мнению Н.П. Обухова, утверждение золотого рубля резко обесценило материальные ценности и производительный труд в стране, привело к сокращению её экономического потенциала, усилило эксплуатацию национального богатства России иностранным капиталом [*Обухов*, 2001. С. 69; *Обухов*, 2002. С. 170]. А.В. Бугров полагает, что избранный Министерством финансов английский вариант, предполагавший 100%-ное покрытие кредитных билетов, не был должным образом адаптирован к условиям России, поэтому вызвал неоправданно огромные затраты и значительное увеличение внешнего долга, а размещенная в кладовых Государственного банка «золотая пирамида» стала для страны «праздной роскошью». Для России была более приемлема достаточно гибкая система денежного обращения Латинского монетного союза, которая не требовала жесткой законодательной регламентации нормы покрытия и предусматривала существенную роль в обеспечении массы банкнот не только золота, но и серебра [*Бугров*, 2013. С. 102–115].

Еще более резкие мнения высказывались современниками Витте. Бывший министр финансов писал в мемуарах, что против его замысла была «почти вся мыслящая Россия» [*Витте*, 2003. С. 464]. Виттевский проект встретил сильную оппозицию как на правительственном уровне, так и в общественных кругах. Оппоненты министра финансов предлагали разные варианты упорядочения денежного обращения, расстроенного ещё в Крымскую войну 1853–1856 гг. Они разделились на три группировки — серебряные монометаллисты, биметаллисты и сторонники бумажноденежного обращения, не обеспеченного никакими активами. Популярность номиналистической теории в России усилилась во второй

половине XIX столетия. К этому направлению принадлежали М.Н. Катков, С.Ф. Шарапов, Н.Я. Данилевский, А.А. Красильников, Н.А. Шавров, А.П. Шипов, В.А. Кокорев. Они утверждали, что ценность серебра и золота постоянно колеблется, поэтому они не гарантируют устойчивого денежного обращения. Из-за нехватки желтого металла России придется заключать дорогостоящие иностранные займы, между тем стабильность бумажной валюты может быть обеспечена путем государственного регулирования. Наиболее полно эти представления получили обоснование в трудах известного консервативного идеолога С.Ф. Шарапова, который стал самым непримиримым противником виттевской реформы. Исходя из своих представлений о самобытности исторического пути России и специфике её экономического развития, он выдвинул концепцию абсолютных денег, объявил бумажный рубль отвлечённой единицей меры и идеальной валютой [*Бурлачков,* 2007. С. 101–110; *Назарова*, 2010. С. 9–19, 240, 246, 247].

После Шарапова с осуждением золотого стандарта выступил другой консерватор-номиналист, видный военный и общественный деятель, генерал-лейтенант А.Д. Нечволодов (1864–1938). Опубликовав две брошюры — «От разорения к достатку» и «Русские деньги», он принял участие в широкой критике экономической системы Витте, развернувшейся в обществе на фоне экономического кризиса 1900–1903 гг., разорительной русско-японской войны 1904–1905 гг. и событий Первой российской революции [*Нечволодов*, 1906; *Нечволодов*, 1907]. Взгляды Нечволодова, в отличие от теории бумажных денег Шарапова, гораздо меньше известны исследователям. Лишь в последние годы интерес к нему заметно возрос, а его брошюры были растиражированы целым рядом издательств [*Нечволодов*, 2007; *Нечволодов,* 2009; *Нечволодов*, 2015; *Нечволодов*, 2018а; *Нечволодов*, 2018б]. Популяризатором и пропагандистом воззрений Нечволодова в наши дни выступает известный экономист В.Ю. Катасонов, однако его оценка наследия этого публициста носит тенденциозный характер [*Катасонов*, 2018. С. 156–174; *Катасонов,* 2020. С. 561–567, 619–625, 630].

В своих установках Нечволодов был во многом солидарен с другими консерваторами, писавшими на экономические темы. Отвергая трудовую теорию стоимости и тезис К. Маркса о неизменной ценности золота, он оспаривал устоявшееся мнение о том, что этот металл оптимально подходит для выполнения функций денег. По его мнению, строить денежную систему на золоте «нелепо» и «безумно», поскольку его меновая цена подвержена частым и значительным колебаниям, а общее количество совершенно недостаточно для обеспечения нужд экономической жизни. Кроме того, невозможно устанавливать общую сумму дензнаков в стране в соответствии с размером имеющегося золотого запаса. При этом автор ссылался на пример других стран. К началу XX в. золотой стандарт существовал в форме чисто золотой валюты в Великобритании и Германии, в смешанной форме (с участием других активов, в том числе серебра) в Северо-Американских Соединенных Штатах, странах Латинского монетного союза (Франции, Бельгии, Италии, Швейцарии, Испании и др.) и Скандинавского монетного союза (Швеции, Дании, Норвегии), а также в золото-девизной форме (Австро-Венгрии, Индии). Нечволодов отмечал, что в этих государствах со временем обнаружились тяжёлые последствия демонетизации серебра и основанного на золоте денежного обращения: рост государственного долга при переводе его в новую валюту, сокращение количества банкнот и их нехватка для удовлетворения хозяйственных потребностей, отток золота за границу (особенно в Великобритании и Германии), вздорожание денег, падение цен на товары и удешевление труда во всех сферах производства, разорение земледелия и промышленности. Страны с золотым монометаллизмом вынуждены систематически прибегать к займам, и в настоящий момент общая сумма их задолженности вдвое превышает наличность всего золота в мире. Большая часть обязательств по этим долгам находится в портфеле «королей биржи» — крупнейших банкиров, которые с помощью желтого металла захватили власть над миром и диктуют свою волю всему человечеству [*Нечволодов,* 2018а. С. 16–26, 36–40].

Автор сокрушался о том, что виттевская реформа была проведена в то время, когда во всем мире уже осознали недостатки золотого монометаллизма. И подобный шаг привел Россию к печальным результатам. Сумма долга по внутренним займам, составлявшая в 1899 г. 3 млрд руб., увеличилась на 1,6 млрд руб., то есть более, чем в полтора раза. Жёсткая привязка денежной массы к золоту резко ограничила эмиссионные возможности, общая сумма кредитных билетов почти в пять раз меньше всех государственных долгов, в итоге наличных средств недостаточно даже для исполнения только одной бюджетной росписи расходов на 1906 г. Постоянная нехватка кредитных билетов чрезвычайно затрудняет коммерческие обороты и приносит народному хозяйству немалые убытки. Увеличить их количество можно только за счёт существенного приращения золотого запаса, но источники его пополнения крайне ограничены. Объем ежегодно добываемого на приисках металла невелик и в стоимостном выражении составляет лишь 40–46 млн руб. [*Нечволодов*, 2018а. С. 9, 10, 26–28].

По словам Нечволодова, правительство всячески стремится удержать уже имеющееся золото внутри страны, поскольку денежная система Витте может функционировать только при активном расчётном балансе, однако его обеспечение обходится России очень дорого. Министерство финансов всячески форсирует вывоз сельскохозяйственной продукции за границу, главным образом хлеба. Однако на европейском зерновом рынке в последние десятилетия XIX в. резко усилилась конкуренция со стороны САСШ, Канады, Аргентины и Австралии, и Россия лишилась своего прежнего положения «житницы Старого Света». Правительству приходится всячески поощрять бросовый экспорт, чтобы достичь внешнеторгового преимущества за счёт количества товаров, сбываемого по демпинговым ценам. Скупщики хлеба вывозят из страны не только излишки аграрного производства, но и часть необходимого для внутреннего потребления продукта, обрекая население на разорение и систематическое недоедание. С целью привлечения золота правительство заключает внешние займы, которые в основном расходуются на строительство нерентабельных железных дорог и крупных предприятий в ущерб сельскому хозяйству и мелкой промышленности. Однако подобная практика также не способствует возрастанию металлического фонда, поскольку оплата задолженности производится в золоте, и в итоге происходит его постоянный отлив за рубеж. Россия занимает первое место в мире по размеру государственного долга, причём его большая часть приходится на заграничные обязательства, и по сравнению с другими странами она находится «в ужаснейшем положении». Стремясь не допустить ухода золота с внутреннего рынка, власти также в небывалых масштабах привлекают иностранные капиталы. Но и в этом случае происходит постоянное «высасывание» золота за пределы страны в виде дивидендов западным предпринимателям на вложенные средства [*Нечволодов*, 2018а. С. 11–16, 28–30, 50–52].

Как подчёркивал автор, в результате виттевской реформы Россия оказалась в «золотой петле», народное хозяйство попало в заколдованный круг, из которого есть единственный выход — основать денежное обращение на неразменных бумажных деньгах. Объем эмиссии должен определяться не наличностью золотого запаса, а «действительными потребностями» населения, причём общая сумма всякий раз будет приблизительно соответствовать ежегодному объему государственных расходов и потребностям банков в выдаче кредитов. При этом нет причин опасаться обременения рынка «излишними» банкнотами, поскольку к увеличению их выпуска в трудной финансовой ситуации неоднократно прибегали самые различные государства. В случае необходимости кредитные билеты будут извлекаться из обращения путем заключения внутренних займов. Новые дензнаки по достоинству останутся равны прежним, но отныне будут обмениваться не на золото, а на серебряную и медную монету. Разменный серебряный фонд постепенно следует довести до 1/6 всей денежной массы путем покупки этого металла в США. Расчёты по уже заключенным сделкам как частных лиц между собой, так и с казной, а также уплата всех налогов должны производиться кредитными билетами [*Нечволодов*, 2018а. С. 50, 65–70].

По словам публициста, ранее заключенные правительством внешние займы и все обязательства иностранным держателям российских ценных бумаг будут оплачиваться в золотом эквиваленте. Для этого в стране имеется солидный ресурс — накопленный Министерством финансов золотой запас в размере 1,27 млрд руб. Часть его придется затратить на закупку серебра для чеканки монет на сумму 400 млн руб., но и оставшийся в распоряжении казны миллиард на первое время вполне достаточен для решения текущих экономических задач, поэтому правительству не придется прибегать к внешним займам. Кроме того, как указывал Нечволодов, Россия располагает обширными площадями золотоносных земель, главным образом в Восточной Сибири, поэтому в дальнейшем следует устранить причины застоя в добыче желтого металла (хищническую разработку месторождений, бездорожье, кражу золота рабочими и др.), возвести отечественную золотопромышленность в ранг «государственных работ первостепенной важности» и перестроить её на новых началах. Это позволит повысить производительность труда на приисках до гораздо большего объема и резко увеличить золотой запас, что даст возможность досрочно погасить все внешние долги и «высвободиться из когтей международного капитализма». Кроме того, удастся сохранить в неприкосновенности миллиардный резерв казны, который станет специальным фондом на случай войны и чрезвычайных экономических бедствий [*Нечволодов,* 2018а. С. 74–85].

Нечволодов признавал, что переход к неразменным бумажным дензнакам может создать некоторые затруднения для коммерческой жизни: произойдут значительные изменения в уровне установившихся цен, ранее зафиксированный на золотой основе курс рубля будет вновь колебаться, некоторые торговые фирмы окажутся в сложном положении из-за разницы курса при расчётах по заключенным сделкам, отечественные туристы будут нести потери, покупая золото за границей, будут терпеть убытки иностранцы, вложившие капиталы в российские предприятия [*Нечволодов*, 2018а. С. 72, 73, 95]. Однако, как утверждал автор, «невыгоды» отдельных лиц и компаний ничтожны по сравнению с теми преимуществами, которые приобретет Россия от введения «народных» бумажных денег: раз и навсегда будет покончено с разорительными внешними займами, прекратятся дальнейшее «закабаление русского народного труда» и разграбление естественных богатств страны международным капиталом, увеличится ценность отечественной аграрной продукции. Правительство получит в свое распоряжение значительные финансовые ресурсы, которые дадут ему возможность вывести страну из перманентного экономического кризиса и решить назревшие внешние и внутренние проблемы: укрепить военно-политическое положение страны на Дальнем Востоке, поколебленное после поражения в русско-японской войне, преодолеть традиционную отсталость деревни путем повышения сельскохозяйственной культуры, профинансировать массовое переселение малоземельных крестьян на неосвоенные азиатские окраины империи, обеспечить дешёвый кредит «представителям производительного труда» для дальнейшего развития отечественной промышленности, организовать для населения государственное страхование всех видов, утвердить в системе налогообложения подоходный принцип и др. [*Нечволодов*, 2018а. С. 52–65, 84, 85].

В своих работах Нечволодов предсказывал грандиозные и судьбоносные последствия отказа правительства от металлического обеспечения рубля. «Капиталистическое хозяйство, которое искусственно прививалось у нас за последние 50 лет, постепенно заменится хозяйством, основанным на принципах коллективизма и кооперации, — писал он. — Исчезнет, малу-помалу, пропасть между работодателем и работником. Всякий участник производительного труда будет сознавать себя пайщиком обширного общегосударственного хозяйственного предприятия, интересы которого совершенно тождественны с его личными». Автор указывал также на огромное мировое значение российской реформы, которая обозначит поворот экономической жизни народов на «совершенно новую дорогу». Он стремился донести до читателя свое видение будущего человечества, избавившегося от

власти масонов, поклонения «Золотому Тельцу» и живущего «по законам Христа». По его словам, будет навсегда покончено с такими пороками капитализма, как «бешеная» конкуренция, «варварское» порабощение других рас, кризисы перепроизводства, голод и др. Отныне каждая нация станет производить у себя дома всё необходимое за некоторыми исключениями, принцип свободы торговли и формирования цен в зависимости от спроса и предложения сменится учетом объема продукции в соответствии с потребностями разных стран, для регулирования международного товарообмена будет учреждена конференция из представителей всех государств. Нечволодов возвещал, что всякое промедление перехода к неразменным бумажным деньгам грозит России кровавыми конфликтами на экономической почве внутри империи и неизбежной утратой государственной самостоятельности [*Нечволодов*, 2018а. С. 85–91] .

Однако публицист сознавал, что сама постановка вопроса о замене золотого монометаллизма «чистым» бумажно-денежным обращением «может разбиться о непреодолимые трудности, так как, несомненно, вызовет самое сильное противодействие со стороны лиц, заинтересованных в сохранении ныне существующего бедственного экономического положения страны». Поэтому он выдвинул «программу-минимум», целью которой было усовершенствование действующей денежной системы путем использования полезного опыта западных стран. Нечволодов отмечал, что в России сумма кредитных билетов, выпущенных без золотого обеспечения, по закону не должна превышать 300 млн руб. Но на практике правительство старается избегать эмиссии, не подкрепленной металлом, и фактически стоимость золотого запаса обычно превышает сумму бумажных денег. Даже вызванный русско-японской войной финансовый кризис лишь незначительно изменил это соотношение. Так, например, на 1 декабря 1906 г. банкноты обеспечивались золотом на 98%. Между тем в этом же году обеспечение бумажных денег металлом в Великобритании составляло 63%, во Франции — 58, в САСШ — 43, в Германии и Италии — 39, в Австро-Венгрии — 34, в Бельгии — 17%.

Кроме того, подчёркивал Нечволодов, в Германии, Австро-Венгрии, странах Латинского и Скандинавского монетных союзов, несмотря на переход к золотой валюте, серебро сохранило свою платежную силу. Поэтому Россия значительно отстает от Запада по количеству дензнаков: если в империи на душу населения приходится 25 фр., то во Франции — 218 фр., в Великобритании — 136 фр., Бельгии — 128 фр., САСШ — 115 фр., Германии — 112 фр., Италии — 51 фр. Тем не менее в этих государствах принимаются меры для поддержания в обращении достаточного количества меновых средств: действует чековая система, особенно распространённая в Великобритании, выпускаются вспомогательные бумажные знаки, принимаемые государственными банками и кассами наравне с деньгами, функционируют расчётные палаты для проведения безналичных операций. Таким образом, отмечал автор, нигде в мире кредитные билеты не обеспечены таким количеством металла, как в России. Правительство вынуждено «подпирать» денежную систему огромным золотым запасом, который в несколько раз превышает металлические резервы всех ведущих стран Запада. Причем это золото было в основном взято в долг у европейских государств, и Россия вынуждена ежегодно выплачивать им проценты в той же валюте, обременяя государственный бюджет и ухудшая расчётный баланс [*Нечволодов,* 2018а. С. 97–107, 126].

Нечволодов считал, что правительству следует пересмотреть положения реформы 1895–1897 гг., проведенной по английскому образцу. На самом деле России не подходит денежная система Великобритании, при которой бумажные деньги фактически представляют собой золотые сертификаты, свободно разменивающиеся на металл, поэтому целесообразнее ориентироваться на опыт Германии, имеющей «третное» (т.е. 33%-ное) покрытие банкнот. По мнению автора, ввиду «крайней бедности» российского населения трудно предположить, что сколько-нибудь значительная часть кредитных билетов будет вдруг

предъявлена к размену. С целью ещё более затруднить подобную возможность следует разрешить эту операцию только отделениям Государственного банка, а также перечеканить существующие монеты в диски более крупного размера достоинством более 10 рублей и тем самым ограничить круг лиц, имеющих возможность хранить у себя в неразменном виде значительные средства в золоте. Если будет принята германская норма покрытия бумажных денег, то при миллиардном разменном фонде появится возможность выпустить 3 млрд кредитных билетов и придать эмиссии несвойственную ей ранее эластичность. Это, в свою очередь, позволит освободиться от залежей «неработающего» золота и употребить эти излишки на дальнейшее расширение денежного обращения или погашение заграничных финансовых обязательств [*Нечволодов,* 2018а. С. 138–143].

Однако, как полагал публицист, что этих мер недостаточно для удовлетворения потребностей экономики в дензнаках. Необходимо восстановить полную платёжную силу серебра по всем внутренним расчётам и увеличить его добычу, сильно сократившуюся после введения золотой валюты. Но рост производительности труда на рудниках Кавказа, Алтая и Восточной Сибири будет идти медленными темпами, поэтому нельзя рассчитывать на скорое пополнение запаса серебряной монеты. Как считал Нечволодов, вряд ли можно надеяться также на появление в ближайшем будущем в России чекового обращения, а также безналичных расчётов, хотя Министерство финансов и предпринимает определенные шаги в этом направлении. В связи с этим он предлагал разрешить выдавать вкладчикам государственных сберегательных касс наравне с именными книжками также 4%-ные билеты на предъявителя достоинством 10–15 руб., причём только для обращения внутри страны в качестве местных денег на губернском и уездном уровнях. Подводя итог своим рассуждениям, автор подчёркивал, что проектируемые им компромиссные меры «дадут возможность расширить денежное обращение в стране до пределов, весьма близких к западноевропейским государствам, и прекратить как дальнейший непомерный рост нашей внешней задолженности, так и покорение иностранному капиталу естественных богатств России» [*Нечволодов*, 2018а. С. 143–147].

Обе брошюры насыщены консервативной риторикой, изобилуют антисемитскими выпадами, обвинениями в адрес масонов, которые «распяли человечество на золотом кресте», утопическими прогнозами автора о грядущем процветании России на основе неразменных бумажных денег, о ее мессианской роли в экономическом возрождении всех народов и т.п. Нечволодов разделял заблуждения номиналистической теории, которая рассматривает бумажные деньги в отрыве не только от золота, но и от стоимости товара, выводит их сущность из правовой основы, утверждая, что «покупательная сила» банкнот определяется государством. Считая фидуциарные дензнаки абсолютным благом, он игнорировал все последствия господства подобной системы — непомерное разбухание массы бумажных денег, сильные колебания обменного курса рубля, гиперинфляцию и снижение реальных доходов населения. Как свидетельствует исторический опыт выпусков необеспеченных банкнот, это средство дает лишь временный эффект, может применяться только как дополнительный ресурс в экстремальных ситуациях и не должно быть нормой экономической жизни. Мировая практика доказала, что драгоценные металлы в наибольшей степени подходят для выполнения функций денег, и во второй половине XIX в. именно золото с его устойчивой ценой являлось общепринятой «наднациональной» валютой, что обеспечивало генерацию банкнот не только регулирующей политикой государства, но и рыночным механизмом.

Вместе с тем, Нечволодов дал достаточно объективную оценку реформы Витте и констатировал, что золотой стандарт по английскому образцу с полным покрытием кредитных билетов был введен в бедной стране с ограниченными возможностями для сбалансирования расчётного баланса и традиционной нехваткой оборотных средств при отсутствии необходимого финансового инструментария (чеков и клиринга). Публицист, вынуждено

отступаясь от своего «идеального» номиналистического проекта, в качестве компромисса предлагал, по крайней мере, скорректировать действующую систему монометаллизма за счёт сокращения золотого запаса, повышения роли серебра в обращении, выпуска вспомогательных дензнаков и внедрения системы безналичных расчётов. Он рекомендовал ориентироваться на пример Германии, имевшей 33%-ное покрытие банкнот, однако следует учесть, что остальные 67% обеспечивались высоколиквидными активами Рейхсбанка, прежде всего векселями крупных немецких фирм. Россия вряд ли смогла бы представить подобное количество ценных бумаг, пользующихся доверием и спросом на Западе. Ближе к истине находятся другие критики Витте, которые наиболее приемлемым вариантом считали систему, действующую в странах Латинского монетного союза с гораздо меньшими нормами золотого покрытия и более широким использованием серебра. Можно предположить, что это позволило бы избежать как неоправданных затрат денежных и материальных ценностей, так и ряда других негативных явлений в развитии народного хозяйства, вызванных реформой 1895–1897 гг.

ЛИТЕРАТУРА

Абалкин Л.И. (1999). Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте. М.: Институт экономики РАН.

Ананьич Б.В., Ганелин Р.Ш. (1999). Сергей Юльевич Витте и его время. СПб.: Дмитрий Буланин.

Благих И.А. (1999). Экономические взгляды С.Ю. Витте // Сергей Юльевич Витте — государственный деятель, реформатор, экономист. (К стопятидесятилетию со дня рождения). М.: Институт экономики РАН. Ч. I. С. 179–208.

Бугров А.В. (2013). Золотой стандарт в России: выбор пути (1867–1897 гг.) // Экономические реформы: уроки истории (История мировой экономики. Вып. 2). Сб. статей. М.: Институт экономики РАН. С. 89–115.

Бурлачков В.К. (2007). Теория реформы и реформирование теории (развитии теории и практики денежной системы) // Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. Т. 3. Денежная реформа, кредит и банковская система России. Кн. 2. М.: Наука. С. 99–150.

Витте С.Ю. (2003). Из архива С.Ю. Витте: воспоминания: в 2 т. Т. I. СПб.: Дмитрий Буланин.

Власенко В.Е. (1949). Денежная реформа в России (1895–1898 гг.). Киев: Издательство АН Украинской ССР.

Дубянский А.Н. (2000). Денежная реформа С.Ю. Витте. Негативные аспекты введения в России золотого рубля // Экономическая история России: Проблемы, поиски, решения: Ежегодник. Вып. 2. Волгоград: Издательство Волгоградского университета. С. 99–105.

Ильин С.В. (2006). Витте. М.: Молодая гвардия.

Катасонов В.Ю. (2018). А.Д. Нечволодов: русский ген ерал, историк, экономист // Нечволодов А.Д. От разорения к достатку. Русские деньги. М.: Родная страна. С. 148–174.

Катасонов В.Ю., Бутми Г.В., Нечволодов А.Д., Шарапов С.Ф. (2020). Тайны золота. «Хозяева денег» против человечества. М.: Кислород.

Корелин А.П., Степанов С.А. (1998). С.Ю. Витте — финансист, политик, дипломат. М.: ТЕРРА– Книжный клуб.

Лебедев С.К. (2015). Экономическая деятельность С.Ю. Витте // С.Ю. Витте — экономист, политик, дипломат. М.: Культурная революция. С. 133–183.

Мартынов С.Д. (2002). Государство и экономика: система Витте. СПб.: Наука.

Муравьева Л.А. (2003). Золотой рубль С.Ю.Витте: (О денежной реформе в России 1895–1898 гг.) // Деньги и кредит. № 3. С. 67–74.

Назарова Н.А. (2010). Концепции денежной реформы в России: от С.Ю. Витте до В.Н. Коковцова. М.: МИТХТ им. М.В. Ломоносова.

Нечволодов А.Д. (1906). От разорения к достатку. СПб.: Типография штаба войск Гвардии и Петербургского военного округа.

Нечволодов А.Д. (1907). Русские деньги. СПб.: Экономическая типо-литография.

Нечволодов А.Д. (2007). От разорения к достатку. СПб.: Общество памяти игумении Таисии.

Нечволодов А.Д. (2009). От разорения к достатку. М.: Акад. упр.

Нечволодов А.Д. (2015). От разорения к достатку. М.: Концептуал.

Нечволодов А.Д. (2018а). От разорения к достатку. Русские деньги. М.: Родная страна.

Нечволодов А.Д. (2018б). От разорения к достатку. М.: Концептуал.

Обухов Н.П. (2001). Введение в России золотого стандарта и его последствия // Финансы. № 6. С.67–69.

Обухов Н.П. (2002). Движение золотого запаса России в конце XIX — начале XX в. // Министерство финансов России: в 4 т. / Гл. ред. А.Л. Кудрин. Т. 1: 1903–1917 гг. М.: ИНФРА-М. С. 157–184.

Петишкина С.Н. (1999). Денежная реформа С.Ю. Витте в России 1895–1897 гг. // Сергей Юльевич Витте — государственный деятель, реформатор, экономист. (К стопятидесятилетию со дня рождения). М.: Институт экономики РАН. Ч. II. С. 3–20.

Петров Ю.А. (2002). Российская экономика в начале XX в. // Россия в начале XX века / Под ред. А.Н. Яковлева. М.: Новый хронограф. С. 168–223.

Пушкарева И.М., Степанов А.С. (1992). «Золотой» рубль в денежной системе России в 1897–1917 гг. // Вопросы экономики. № 12. С. 105–118.

Семенкова Т.Г., Семенков А.В. (1992). Денежные реформы России в XIX в. СПб.: Марафон.

Степанов Валерий Леонидович
valerij-stepanov@mail.ru

Valerii Stepanov
doctor habilitatus in history, leading research fellow of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
valerij-stepanov@mail.ru

A.D. NECHVOLODOV: CRITICISM OF S.Y. WITTE'S MONETARY REFORM AND THE APOLOGY OF NOMINALISM

Abstract. The article examines the views of the prominent conservative publicist A.D. Nechvolodov (1864–1938) on money circulation in Russia. In his works of 1906–1907 he objectively criticized the gold standard system established by Finance Minister S.Yu. Witte in 1895–1897, and pointed out its severe consequences: strict norms of metal cover of banknotes and their shortage for the needs of national economy, a huge gold reserve that had no rational use, the country's increasing dependence on Western investments and loans, increasing public debt, damage to agriculture and industry, a decrease in the standard of living, etc. Nechvolodov rejected the view that gold was optimally suited to perform the functions of money. He proposed to switch to the "national" currency, i.e. the paper ruble, which would not be exchanged for precious metals, and to determine the volume of issue not by the cash of the gold reserve, but by the needs of the national economy, which would provide the government with a significant financial resource for solving urgent economic problems. Speaking for the establishment of a forced exchange rate of banknotes by the state, the publicist shared the misconceptions of the nominalist theory, which considered paper money in isolation not only from gold, but also from the value of goods. Nechvolodov's hopes for Russia's prosperity after the introduction of the paper ruble were a conservative utopia. At the same time, having no illusions about the possibility of an early implementation of his programme, he recommended at least adjusting the current system of monometallism by reducing the gold reserve to provide paper money, increasing the role of silver in circulation, issuing auxiliary banknotes and introducing a system of non-cash payments. It can be assumed that such revision of the foundations of the Witte reform would have avoided both unjustified expenditures of monetary and material values, and a number of other negative phenomena in the development of the national economy.

Keywords: *monetary reform, gold standard, monometallism, bimetallism, nominalism, conservatism, journalism.*
JEL: B15, B31, N43.

REFERENCES

Abalkin L.I. (1999). Ekonomicheskie vozzreniya i gosudarstvennaya deyatel'nost' S.Yu. Vitte. M.: Institut ekonomiki RAN. [Abalkin L.I. Economic views and state activity of S.Yu. Witte.]

Anan'ich B.V., Ganelin R.Sh. (1999). Sergej Yul'evich Vitte i ego vremya. SPb.: Dmitrij Bulanin. [Ananich B.V., Ganelin R.Sh. Sergey Yu. Witte and his time.]

Blagih I.A. (1999). Ekonomicheskie vzglyady S.Yu. Vitte // Sergej Yul'evich Vitte — gosudarstvennyj deyatel', reformator, ekonomist. (K stopyatidesyatiletiyu so dnya rozhdeniya). M.: Institut ekonomiki RAN. Ch. I. Pp. 179–208. [Blagikh I.A. Economic views of S.Yu. Witte.]

Bugrov A.V. (2013). Zolotoj standart v Rossii: vybor puti (1867–1897 gg.) // Ekonomicheskie reformy: uroki istorii (Istoriya mirovoj ekonomiki, vyp. 2). Sbornik statej. — M.: Institut ekonomiki RAN. Pp. 89–115. [Bugrov A.V. The gold standard in Russia: choosing a path (1867–1897).]

Burlachkov V.K. (2007). Teoriya reformy i reformirovanie teorii (razvitii teorii i praktiki denezhnoj sistemy) // Vitte S.Yu. Sobranie sochinenij i dokumental'nyh materialov: v 5 t. T. 3: Denezhnaya reforma, kredit i bankovskaya sistema Rossii. Kn. 2. M.: Nauka. Pp. 99–150. [Burlachkov V.K. Theory of reform and reformation of the theory (development of the theory and practice of the monetary system).]

Vitte S.Yu. (2003). Iz arhiva S.Yu. Vitte: vospominaniya: v 2 t. T. I. SPb.: Dmitrij Bulanin. [Witte S.Yu. From the archive of S.Yu. Witte: memoirs.]

Vlasenko V.E. (1949). Denezhnaya reforma v Rossii (1895–1898 gg.). Kiev: Izdatel'stvo AN Ukrainskoj SSR. [Vlasenko V.E. Monetary reform in Russia (1895–1898).]

Dubyanskij A.N. (2000). Denezhnaya reforma S.Yu. Vitte. Negativnye aspekty vvedeniya v Rossii zolotogo rublya // Ekonomicheskaya istoriya Rossii: Problemy, poiski, resheniya: Ezhegodnik. Vyp. 2. Volgograd: Izdatel'stvo Volgogradskogo universiteta. Pp. 99–105. [Dubyansky A.N. The monetary reform of S.Yu. Witte. Negative aspects of the introduction of the gold ruble in Russia.]

Il'in S.V. (2006). Vitte. M.: Molodaya gvardiya. [Ilyin S.V. Witte.]

Katasonov V.Yu. (2018). A.D. Nechvolodov: russkij general, istorik, ekonomist // Nechvolodov A.D. Ot razoreniya k dostatku. Russkie den'gi. M.: Rodnaya strana. Pp. 148–174. [Katasonov V.Yu. A.D. Nechvolodov: Russian General, historian, economist.]

Katasonov V.Yu., Butmi G.V., Nechvolodov A.D., Sharapov S.F. (2020). Tajny zolota. «Hozyaeva deneg» protiv chelovechestva. M.: Kislorod. [Katasonov V.Yu., Butmi G.V., Nechvolodov A.D., Sharapov S.F. Secrets of gold. «Masters of money» against humanity.]

Korelin A.P., Stepanov S.A. (1998). S.Yu. Vitte — finansist, politik, diplomat. M.: TERRA– Knizhnyj klub. [Korelin A.P., Stepanov S.A. S.Yu. Witte — financier, politician, diplomat.]

Lebedev S.K. (2015). Ekonomicheskaya deyatel'nost' S.Yu. Vitte // S.Yu. Vitte — ekonomist, politik, diplomat. M.: Kul'turnaya revolyuciya. Pp. 133–183. [Lebedev S.K. Economic activity of S.Y. Witte.]

Martynov S.D. (2002). Gosudarstvo i ekonomika: sistema Vitte. SPb.: Nauka. [Martynov S.D. The state and the economy: the Witte system.]

Murav'eva L.A. (2003). Zolotoj rubl' S.Yu.Vitte: (O denezhnoj reforme v Rossii 1895–1898 gg.) // Den'gi i kredit. № 3. S. 67–74. [Muraveva L.A. Gold ruble Witte: (On monetary reform in Russia in the years 1895–1898)].

Nazarova N.A. (2010). Koncepcii denezhnoj reformy v Rossii: ot S.Yu. Vitte do V.N. Kokovcova. M.: MITHT im. M.V. Lomonosova. [Nazarova N.A. Concepts of monetary reform in Russia: from S.Yu. Witte to V.N. Kokovtsov].

Nechvolodov A.D. (1906). Ot razoreniya k dostatku. SPb.: Tipografiya shtaba vojsk Gvardii i Peterburgskogo voennogo okruga. [Nechvolodov A.D. From ruin to prosperity].

Nechvolodov A.D. (1907). Russkie den'gi. SPb.: Ekonomicheskaya tipo-litografiya. [Nechvolodov A.D. Russian money].

Nechvolodov A.D. (2007). Ot razoreniya k dostatku. SPb.: Obshchestvo pamyati igumenii Taisii. [Nechvolodov A.D. From ruin to prosperity].

Nechvolodov A.D. (2009). Ot razoreniya k dostatku. M.: Akad. upr. [Nechvolodov A.D. From ruin to prosperity].

Nechvolodov A.D. (2015). Ot razoreniya k dostatku. M.: Konceptual. [Nechvolodov A.D. From ruin to prosperity].

Nechvolodov A.D. (2018a). Ot razoreniya k dostatku. Russkie den'gi. M.: Rodnaya strana. [Nechvolodov A.D. From ruin to prosperity. Russian money].

Nechvolodov A.D. (2018b). Ot razoreniya k dostatku. M.: Konceptual. [Nechvolodov A.D. From ruin to prosperity].

Obuhov N.P. (2001). Vvedenie v Rossii zolotogo standarta i ego posledstviya // Finansy. № 6. S. 67–69. [Obukhov N.P. Introduction of the gold standard in Russia and its consequences].

Obuhov N.P. (2002). Dvizhenie zolotogo zapasa Rossii v konce XIX — nachale XX v. // Ministerstvo finansov Rossii: v 4 t. / Gl. red. A.L. Kudrin. T. 1: 1903–1917 gg. M.: INFRA-M. Pp. 157–184. [Obukhov N.P. Movement of the Russian gold reserve in the late XIX — early XX century].

Petishkina S.N. (1999). Denezhnaya reforma S.Yu. Vitte v Rossii 1895–1897 gg. // Sergej Yul'evich Vitte — gosudarstvennyj deyatel', reformator, ekonomist. (K stopyatidesyatiletiyu so dnya rozhdeniya). — M.: Institut ekonomiki RAN. Ch. II. Pp. 3–20. [Petishkina S.N. The monetary reform of S.Yu. Vitte in 1895–1897 Russia].

Petrov Yu.A. (2002). Rossijskaya ekonomika v nachale XX v. // Rossiya v nachale XX veka. / Pod red. A.N. Yakovleva. M.: Novyj hronograf. Pp. 168–223. [Petrov Yu.A. Russian economy at the beginning of the XX century].

Pushkareva I.M., Stepanov A.S. (1992). «Zolotoj» rubl' v denezhnoj sisteme Rossii v 1897–1917 gg. // Voprosy ekonomiki. № 12. Pp. 105–118. [Pushkareva I.M., Stepanov A.S. The «Golden» ruble in the Russian monetary system in 1897–1917].

Semenkova T.G., Semenkov A.V. (1992). Denezhnye reformy Rossii v XIX v. SPb.: Marafon. [Semenkova T.G., Semenkov A.V. Monetary reforms in Russia in the XIX century].

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

А.Я. Рубинштейн
заслуженный деятель науки, д.филос.н., профессор,
Институт экономики РАН (Москва)

ИНСТИТУТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И РАСЧЁТЫ[1]

Аннотация. В основе данной публикации лежит научный доклад «Институт корпоративного управления и его влияние на экономический рост», в котором представлены результаты совместного исследовательского проекта Института российских директоров (РИД) и Института экономики РАН. Особенность данного исследования обусловлена двумя обстоятельствами: во-первых, наличием больших массивов информации, содержащейся в уникальной базе данных РИД, характеризующих практику корпоративного управления в период 2011–2017 гг., во-вторых, применением разработанных в ИЭ РАН общих принципов экономического анализа государственного управления и методологии построения композитных характеристик крупнейших российских компаний. В результате выполненных расчётов с использованием методов многомерного статистического анализа выделены восемь композитных факторов, характеризующих структурные элементы института корпоративного управления, и на основе системы регрессионных уравнений получены статистические оценки вклада каждого из них в экономический рост на микро- и макроуровне.

Ключевые слова: *корпоративное управление, композитные факторы, активы, прибыль, дивиденды, потенциалы экономического роста.*
Классификация JEL: M14, M2, M21.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10411.

Институт корпоративного управления после «советского перерыва» воссоздавался в российской экономике в результате системных преобразований и перехода к рыночным отношениям, связанным с процессами приватизации и появлением акционерной собственности. По мере укрупнения предприятий и их выхода на мировые рынки стала выстраиваться современная система корпоративного управления, которая в значительной степени была сконструирована в результате трансплантации этого рыночного института, сформировавшегося в экономически развитых странах. Вместе с этими процессами пришли и чуть ли ни аксиоматические ожидания о позитивном влиянии данного института на результаты экономической деятельности. Проверка обоснованности таких ожиданий, их подтверждение или опровержение посредством конкретного эмпирического исследования стали одной из главных целей совместного проекта Российского института директоров (РИД) и Института экономики РАН.

Этой работе предшествовали многолетние прикладные исследования Российского института директоров, результаты которых нашли отражение в его публикациях [*Никитчанова,* 2011*; Никитчанова, Ахмед, Бекшоков,* 2014*; Беликов,* 2019], и теоретические

[1] В основе настоящей публикации лежит доклад «Институт корпоративного управления и его влияние на экономический рост» (Ноябрь 2020 г.), в котором представлены основные результаты совместного исследовательского проекта Института российских директоров и Института экономики РАН, выполненного под научным руководством И.И. Смотрицкой, Е.В. Никитчановой и А.Я. Рубинштейна авторским коллективом в составе: И.И. Ахмед, А А. Бекшоков, И.В. Беликов, С.А. Братченко, Н.А. Бураков, В.К. Вербицкий, С.В. Козлова, Т.И. Конищева, Н.Г. Лихачева, Н.П. Нефедова, О.А. Славинская, Н.Д. Фролова, А.Ю. Яковлев.

разработки Института экономики РАН, представленные в журнальных статьях, научных докладах и монографиях [*Рубинштейн,* 2017*;* Институты государственного управления…, 2020].

Представляя данный проект, следует обратить внимание не только на его теоретические аспекты, междисциплинарный характер и практическую значимость, но и на тот факт, что накопленная информация и полученные результаты, характеризующие меру соответствия реальной практики компаний критериям Кодекса корпоративного управления, позволяют комплексно оценить как сам институт корпоративного управления, так и в целом институциональную среду, в которой функционируют российские предприятия, выявить дисфункции действующих институтов и «управленческие провалы», определить возможные пути их устранения и стимулы экономического роста. К этому следует добавить, что настоящий доклад продолжает цикл исследований института корпоративного управления, выполненных в прошлые годы.

Анализ литературы, посвященной институту корпоративного управления, позволяет выделить два основных вектора теоретических и эмпирических исследований. В рамках первого направления рассматривается широкий круг вопросов, связанных с акционерной собственностью и проблемой «принципал-агент» [*Means,* 1962; *Berle, Means,* 1967; *Jensen, Meckling,* 1976], получившей развитие в анализе общего феномена информационной асимметрии, в том числе осложняющего контроль деятельности менеджмента [*Aghion, Tirole,* 1997]. В этом же ряду следует назвать работы российских авторов, посвященные проблемам реформирования собственности, структуре акционерной собственности, становлению корпоративного контроля [*Капелюшников,* 2000*; Долгопятова,* 2001, 2004], а также анализу институциональных принципов формирующейся системы, корпоративного управления, её соответствия зарубежным моделям [*Радыгин, Энтов,* 1999; *Энтов, Радыгин, Межераупс, Швецов,* 2006].

Второе направление исследований связано с изучением практики внедрения норм и стандартов корпоративного управления, накоплением соответствующей информации и попытками оценить влияние отдельных элементов этого рыночного института на экономические результаты компаний. Анализ таких исследований позволяет сформулировать некоторые общие выводы. Во-первых, следует подчеркнуть, что масштабная деятельность Института российских директоров, связанная с регулярным мониторингом практики корпоративного управления, и создание Базы данных РИД стали поворотным моментом в осмыслении этого важнейшего института, трансплантированного в российскую экономику. Во-вторых, определенный вклад в изучение этого института внесли ряд исследовательских проектов, направленных на качественную оценку и выявление количественных закономерностей влияния отдельных характеристик института корпоративного управления на результаты деятельности компаний. В-третьих, некоторые из выявленных статистически значимых зависимостей, не подтвердили исходное предположение о том, что один из важнейших элементов корпоративного управления — совет директоров и его работа — оказывает положительное влияние на результаты экономической деятельности предприятий [*Дуляк,* 2015]. В-четвёртых, общий аксиоматический тезис о позитивных макроэкономических и микроэкономических эффектах института корпоративного управления, являющегося одним из основных институциональных компонентов экономического роста [*Энтов, Радыгин,* 2006], нуждается в соответствующем эмпирическом подтверждении.

Содержание совместного проекта Института экономики РАН и Российского института директоров отражает третье направление исследований, обусловленное формированием уникальной «Базы данных РИД». Речь идет о переходе к определению агрегированных, структурных элементов института корпоративного управления и анализе их влияния на экономический рост. В этом смысле настоящий проект продолжает исследования, которые объединяет общая методология, созданная в ИЭ РАН и применяемая к разным

объектам [*Рубинштейн,* 2017; *Рубинштейн,* 2019; *Бураков, Рубинштейн,* 2020][2]. Развитие данного подхода потребовало расширения исследовательской программы с выходом за пределы анализа отдельных характеристик изучаемого института рынка, что предполагает и несколько иное теоретическое обоснование.

Экономисты всегда проявляли интерес к факторам экономического развития и роста благосостояния. При этом ещё в первой половине двадцатого столетия была представлена концепция производственной функции, одним из создателей которой принято считать Кнута Викселля, предложившего функцию полезности для двухфакторной модели. Однако её легитимация состоялась лишь после эмпирического исследования Чарльза Кобба и Пола Дугласа, в котором результаты американской экономики в период 1899–1922 гг. были представлены в виде функции от объема капитала и количества затраченного труда [*Cobb, Douglas,* 1928]. Новый этап развития теории производственных функций связывают обычно с формированием неоклассической модели [*Solow,* 1956, 1957], а также с кейнсианской моделью экзогенного роста [*Harrod,* 1939; *Domar,* 1946]. В более поздних моделях [*Romer,* 1986; *Lucas,* 1988] научно-технический прогресс стал рассматриваться уже в качестве эндогенной переменной. В этом же ряду находится и модель Мэнкью-Ромера-Вейла [*Mankiw et al.,* 1990]), в которой введено условие «симметричности» в отношении человеческого капитала и предполагается, что его свойства аналогичны свойствам капитала физического.

Настоящим прорывом стали работы представителей так называемой «новой экономики» [*Hulten,* 1979; *Corrado, Hulten, Sichel,* 2005; *Adarov, Stehrer,* 2019], где в качестве новации появилась гипотеза о зависимости совокупной факторной производительности от нематериальных активов, которые в рамках этой концепции рассматриваются как фактор экономического роста. Полагая, что система корпоративного управления непосредственно относится к нематериальным активам, можно сделать вывод, что её совершенствование способствует экономической успешности компаний. Однако для оценки вклада данного института в экономический рост с помощью производственной функции этого недостаточно; необходимо определить соответствующие измерители экономического роста, на которые влияет указанный вид нематериальных активов.

Решение этой задачи не имеет простого решения. Дело в том, что производственная функция в обычной или расширенной версии применяется, как правило, для аппроксимации макроагрегированных показателей, например, выпуска продукции в целом по экономике. Исследуя же возможности оценки влияния института корпоративного управления на экономический рост, надо иметь в виду, что в данном случае предметом анализа служит деятельность конкретных предприятий. Поэтому говорить о вкладе факторов корпоративного управления в экономический рост можно лишь на микроуровне. Наверное, был бы возможен и макроанализ, но для этого необходимо располагать более объемной Базой данных РИД, охватывающей достаточно длительный временной период, позволяющий сравнивать динамику факторных агрегатов корпоративного управления с изменениями ВВП или добавленной стоимости.

В сложившихся же обстоятельствах микроаналитика может быть только дополнена использованием в качестве измерителей так называемых потенциалов экономического роста, характеризующих его важнейшие составляющие — совокупные активы, масштабы производства и совокупные доходы компаний, представляющие собой соответствующие агрегаты их деятельности. При разного рода дополнительных условиях в отношении агрегирования результатов деятельности компаний и с определенными оговорками можно

[2] Речь идет о задаче построения композитных (агрегатных) характеристик анализируемых объектов — рейтинга экономических журналов, индекса развития российских регионов, творческого потенциала театров, решение которой предполагает применение нетривиальных методов многомерного статистического анализа, включая новейшие средства обработки данных — MW анализ [*Рубинштейн, Слуцкин,* 2018].

допустить, что указанные потенциалы позволяют оценивать экономический рост, выходя за границы микроанализа.

Один из главных сюжетов настоящего исследования, обуславливающий во многом его новизну, связан с измерением композитных факторов, характеризующих как структурные элементы института корпоративного управления, так и потенциалы экономического роста, каждый из которых определяется агрегированным набором наблюдаемых показателей с использованием соответствующей весовой функции. В ряде случаев такие веса выбираются произвольно; часто исходят из того, что все показатели имеют равный вес; встречаются работы, где предполагается доминирование какого-то показателя, которому присваивается наибольший вес. Особенностью настоящего исследования является метод определения системы весов, присущей каждому композитному фактору. Речь идет о MW-анализе и методе главных компонент, позволяющих выявить скрытые соотношения между исходными показателями, которые, собственно, и обуславливают указанную весовую функцию. Рассчитанные таким образом веса обеспечивают измерение конкретных значений композитных факторов корпоративного управления и потенциалов экономического роста для каждой компании в каждый момент рассматриваемого периода.

Использование указанных методов статистического анализа и базы данных РИД, содержащей около 100 характеристик института корпоративного управления для 100 с лишним анализируемых компаний в 2011, 2014, 2017 гг., позволило количественно определить и содержательно интерпретировать восемь факторов корпоративного управления, представляющих четыре основных раздела базы данных: f_1 — дивидендная политика, f2 — снижение рисков нарушения прав акционеров (права акционеров); f_3 — структура совета директоров, f_4 — качество работы органов управления (деятельность органов управления и контроля); f_5 — раскрытие финансовой отчетности, f_6 — раскрытие корпоративных документов (раскрытие информации); f_7 — политика корпоративной социальной ответственности, f_8 — реализация проектов корпоративной социальной ответственности (Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие).

Выбор измерителей экономической деятельности компаний, представленных в официальной статистике и отчетах предприятий, в данном исследовании подчинен его главной цели — моделированию влияния института корпоративного управления на экономический рост. Во-первых, в число измерителей экономического роста включены статистически наблюдаемые показатели: R_1 — чистые активы, R_2 — операционная прибыль, R_3 — чистая прибыль, R_4 — дивиденды. Во-вторых, используются аналитические индикаторы экономической успешности компаний: широко применяемый показатель EBITDA и сконструированный индекс EE — экономической эффективности предприятий, характеризующий соотношение результатов и затрат, используемых для их достижения. В-третьих, речь идет о трех наборах статистически наблюдаемых 12 показателей, соответствующие агрегаты которых определяют потенциалы экономического роста: P_1 — совокупные активы, P_2 — масштабы производства, P_3 — совокупные доходы компаний.

Главной целью данного исследования является проверка гипотез о влиянии композитных факторов, характеризующих различные элементы института корпоративного управления (восемь регрессоров) на зависимые переменные (девять измерителей экономического роста), в качестве которых используются указанные выше четыре показателя результатов деятельности предприятий, два аналитических индикатора и три потенциала экономического роста. На основе указанных данных были построены девять уравнений регрессии с использованием «Объединенной модели панельных данных», «Модели панельных данных с фиксированными эффектами», «Модели панельных данных с временным лагом», дополненные тестом причинности по Грэнджеру парных зависимостей всех используемых показателей деятельности предприятий с композитными факторами института корпоративного управления.

Выбранные модели были корректно специфицированы с учетом исключения казуальных переменных с низкой статистической значимостью. Результаты оценивания коэффициентов регрессий подтвердили наличие статистически значимых зависимостей (уравнения 1–9):

$$R_1 = 1{,}06 + 0.06^{***} f_1 — 0.03^{*} f_3 + 0.04^{**} f_8 + \xi_1 \quad (1)$$

$$R_2 = 1{,}09 + 0.06^{**} f_1 — 0.04^{*} f_4 + \xi_2 \quad (2)$$

$$R_3 = 1{,}12 + 0.04^{*} f_1 + 0.04^{*} f_7 + 0.04^{**} f_8 + \xi_3 \quad (3)$$

$$R_4 = 1{,}10 + 0.08^{***} f_1 + 0.05^{**} f_7 + 0.07^{**} f_8 + \xi_4 \quad (4)$$

$$EBITDA = 1{,}12 + 0.05\, f^{**}_1 — 0.05^{***} f_3 + 0.05^{**} f_7 + 0.06^{***} f_8 + \xi_5 \quad (5)$$

$$EE = 1{,}16 + 0.06^{***} f_1 + 0.03^{*} f_8 + \xi_6 \quad (6)$$

$$P_1 = 1{,}09 + 0.11^{***} f_1 + 0.05^{***} f_2 — 0.06^{*} f_3 + \xi_7 \quad (7)$$

$$P_2 = 1{,}10 + 0.08^{***} f_1 + 0.06^{***} f_2 — 0.04^{*} f_3 + \xi_7 \quad (8)$$

$$P_3 = 1{,}10 + 0.09^{***} f_1 + 0.06^{**} f_2 — 0.04^{***} f_3 + \xi_7 \quad (9)$$

*** — значимость на уровне 1%; ** — значимость на уровне 5%; * — значимость на уровне 10%.

Построенные уравнения регрессии позволили сформулировать ряд выводов в отношении влияния института корпоративного управления на результаты деятельности компаний, которые можно разделить на две группы по признаку: а) адекватность полученных результатов рациональным ожиданиям, соответствующим общепринятым представлениям о влиянии института корпоративного управления на работу компаний; б) отклонение от ожидаемого воздействия на экономические результаты компаний отдельных факторов корпоративного управления.

Обсуждая итоги эмпирического исследования и их соответствие рациональным ожиданиям, надо отметить, что вполне оправданной выглядит естественная гипотеза о том, что внедрение в практику института корпоративного управления и его дальнейшее развитие должны при прочих равных условиях обеспечивать более высокие результаты экономической деятельности корпораций. Следует подчеркнуть также, что влияние ряда факторов корпоративного управления на экономические результаты анализируемых предприятий нашли адекватное отражение в построенных регрессионных уравнениях.

Расчёты свидетельствуют, в частности, что фактор дивидендной политики оказывает *положительное влияние* на все зависимые переменные. Причём с наибольшей вероятностью (на 1% уровне значимости) это относится к показателям чистых активов, дивидендов, экономической эффективности, а также ко всем потенциалам экономического роста — совокупным активам, масштабам производства и совокупным доходам компаний. Выполненные расчёты, тем самым, полностью подтвердили справедливость основной гипотезы и ожидаемый позитивный вклад фактора дивидендной политики в экономический рост.

Также *положительный вклад* в экономические результаты деятельности компаний вносит фактор снижения рисков нарушения прав акционеров, который на 1% уровне значимости оказывает положительное влияние на потенциалы экономического роста: совокупные активы и масштабы производства, а также на 5% уровне значимости на потенциал совокупных доходов. В отличие от дивидендной политики данный фактор корпоративного управления не оказывает значимого влияния на другие измерители экономического роста.

Одинаковое *положительное влияние* на все показатели и индикаторы успешности компаний, за исключением показателя операционная прибыль, оказывает фактор

Реализация проектов корпоративной социальной ответственности. Отличается оно лишь статистической значимостью коэффициентов регрессии: с наибольшей вероятностью (на 1% уровне значимости) это относится к индикатору EBITDA и с наименьшей вероятностью (на 10% уровне значимости) к индикатору экономической эффективности. Остается неясным и требует дополнительных исследований, почему данный фактор корпоративного управления не оказывает значимого влияния не только на показатель операционной прибыли, но, главное, и на потенциалы экономического роста — совокупные активы, масштабы производства и совокупные доходы.

Положительное влияние на результаты экономической деятельности компаний оказывает Политика корпоративной социальной ответственности. И в некотором смысле воздействие данного фактора института корпоративного управления является дополняющим по отношению к уже рассмотренному фактору снижения рисков нарушения прав акционеров. Так, если фактор снижения рисков нарушения прав акционеров вносит свой вклад исключительно в величину потенциалов экономического роста — совокупные активы, масштабы производства и совокупные доходы и не оказывает статистически значимого влияния на показатели и индикаторы успешности деятельности компаний, то как показывают расчёты, в отношении политики корпоративной социальной ответственности наблюдается противоположная картина. Вклад этого фактора института корпоративного управления проявляется в положительной динамике показателей чистая прибыль, дивидендов и EBITDA.

Теперь об элементах института корпоративного управления, влияние которых на результаты экономической деятельности компаний оказались не соответствующими рациональным ожиданиям. Речь идет о ряде факторов, в отношении которых «естественная гипотеза» не получила эмпирического подтверждения. Выполненные расчёты свидетельствуют, в частности, что развитие института корпоративного управления и повышение качества его отдельных элементов не всегда обеспечивало более высокие результаты экономической деятельности корпораций.

В этом смысле обращает на себя внимание *отсутствие влияния* на результаты экономической деятельности компаний такого важного элемента института корпоративного управления, как раскрытие информации. Раскрытие финансовой отчетности и Раскрытие корпоративных документов, как свидетельствуют расчёты, не оказывают статистически значимого воздействия, причём на все показатели деятельности компаний. В данном случае наблюдается ситуация, когда, казалось бы, очевидные выгоды раскрытия информации для всех участников рыночных отношений не приводят к экономически благоприятным последствиям. Объяснение таких результатов надо искать, по-видимому, в самом институте корпоративного управления, в субъектах, связанных с деятельностью компаний и их заинтересованностью в подобной информации, в степени согласованности данного института с действующими нормами и правилами общей институциональной среды и системой государственного регулирования.

Более всего *не соответствуют* рациональным ожиданиям полученные оценки влияния на показатели экономического роста факторов структура совета директоров и качество работы органов управления. Результаты регрессионного анализа свидетельствуют, что структура совета директоров оказывает *отрицательное воздействие* на 1% уровне значимости на индикатор успешности компаний EBITDA и потенциал экономического роста совокупные доходы; на 10% уровне значимости этот фактор отрицательно влияет на показатель чистых активов и потенциалы совокупных активов и масштабов производства. Судя по всему, негативное влияние на экономический рост структуры совета директоров указывает на то, что создание ключевых комитетов и их деятельность не обеспечили экономических выгод, но привели к отрицательным последствиям практически по всему спектру показателей деятельности компаний.

К этой же группе результатов с *неподтвержденной гипотезой* о положительном влиянии института корпоративного управления относится фактор Качество работы органов управления, который, как выяснилось, положительно воздействует только на показатель Операционная прибыль, причём на 10% уровне статистической значимости. И, хотя в анализируемом случае нет отрицательных оценок вклада данного фактора корпоративного управления в экономический рост, невозможно не обратить внимание на несостоявшиеся ожидания. Простая логика подсказывает, что повышение качества работы органов управления должно приводить к положительным экономическим результатам (исходная гипотеза). Отсутствие же статистически значимых коэффициентов в соответствующих уравнениях регрессии гипотезу эту эмпирически не подтверждает, что в контексте ожиданий создает «когнитивный диссонанс».

Если повышение качества работы органов управления не приводит к положительным результатам, то возникает очевидный вопрос по отношению к самому органу управления, к его функционалу и целям, текущим и стратегическим. По-видимому, и здесь причины подобной ситуации надо искать в самом институте, в сбалансированности его отдельных элементов и, наверное, в мере его соответствия действующим нормам и правилам, системе государственного регулирования — в целом институциональной среде, в которой функционируют экономические агенты.

Следует сказать ещё об одном результате. Тест на причинность по Грэнджеру позволил обнаружить весьма примечательный факт. Расчёты показали, что в двух парах — [качество работы органов управления; дивиденды] и [качество работы органов управления; масштабы производства] причинами выступают показатель дивиденды и экономический потенциал масштабы производства. В этом случае фактор корпоративного управления, как показали расчёты, становится зависимой переменной. Здесь обнаруживается вполне реальная ситуация, когда качество соответствующего фактора корпоративного управления напрямую зависит от размера дивидендов и масштаба производства компаний.

Если первая группа выводов в основном обеспечивает решение главной задачи исследования и предоставляет возможность количественно оценить меру влияния отдельных факторов института корпоративного управления на показатели экономического роста, то выводы второй группы предполагают дополнительный институциональный анализ, который бы открыл причины обнаруженных дисфункций этого важнейшего института рыночной экономики.

В заключение следует отметить, что выполненное исследование представляет первый этап совместного проекта Института российских директоров и Института экономики РАН. Ряд полученных результатов, свидетельствующих об отсутствии влияния либо о негативном воздействии некоторых элементов корпоративного управления на экономический рост, требуют более углубленного анализа самого института корпоративного управления, истории его формирования и эволюции, условий трансплантации с учетом сложившейся институциональной среды и системы государственного регулирования в российской экономке. Исследованию этих теоретических вопросов, включая изучение причин управленческих провалов и дисфункций трансплантированного института корпоративного управления, будут посвящены следующие этапы трехлетнего исследовательского проекта ИЭ РАН и РИД. В том числе предполагается расширение совокупности рассматриваемых показателей экономического роста с включением в анализ: рыночной стоимости компаний, величины инвестиций, численности работающих, расходов на оплату труда и добавленной стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

Беликов И. В. (2019). Совет директоров компании: новый подход. М: Де Либри.

Бураков Н., Бухвальд Е., Кольчугина А. (2019). Ранжирование субъектов Российской Федерации на основе регионального индекса экономического развития // Федерализм. 2019. № 3. С. 149–171.

Бураков Н., Рубинштейн А. (2020). Теоретические и прикладные аспекты измерения потенциалов экономического развития регионов России // Пространственная экономика. №1. С. 24–50.

Долгопятова Т.Г. (2001). Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности: опыт эмпирических исследований // Вопросы экономики 2001. №5. С. 46–60.

Долгопятова Т.Г. (2004). Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. № 2. С. 3–26.

Дуляк Ю. (2015). Эмпирический анализ влияния совета директоров на финансовые результаты деятельности российских компаний // Экономическая политика. Т. 10. № 1. С. 126–148.

Институты государственного управления в контексте стратегических вызовов российской экономики (2020) / Под ред. И.И. Смотрицкой, С.В. Козловой. СПб: Алетейя, 2020.

Исследование практики корпоративного управления в средних российских непубличных компаниях (2020) / Российский институт директоров, Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова; Деловая Россия. М. С. 1–25.

Исследования практики корпоративного управления в России: сравнительный анализ по итогам 2004–2009 гг. (2010): Исследование Российского института директоров при участии Российской экономической школы: И.В. Беликов, В.К. Вербицкий, Е.В. Никитчанова, К.А. Гуляев, Н.Г. Лихачева, И.И. Ахмед, А.А. Бекшоков, Р.С. Ениколопов, С.М. Гуриев, Г.Е. Бесстремянная, О.И. Рубанов. М.: Российский институт директоров. http://rid.ru/wp-content/uploads/2012/04/Исследование-РИД-Практика-КУ-2004-2009.pdf.

Капелюшников Р.И. (2000). Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. №1. С. 99–119.

Никитчанова Е.В, Ахмед И.И., Бекшоков А.А. (2014). Практика корпоративного управления в российских компаниях с госучастием: сильные и слабые стороны // Корпоративное управление. №1. С. 17–25.

Радыгин А. Д., Энтов Р. М. (1999). Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. Научные труды. М.: ИЭПП. № 12.

Радыгин А.Д., Энтов Р.М., Межераупс И.В. (2003). Особенности формирования национальной модели корпоративного управления. М.: ИЭПП.

Рубинштейн А. Я. (2019). Театр, зритель и государство: 12 комментариев экономиста // Экономическая социология. Т.20. № 5, С. 158–205.

Рубинштейн А. Я. (2017). Элементы общей теории изъянов смешанной экономики // Вопросы государственного и муниципального управления. №1. С. 71–102.

Рубинштейн А. Я., Слуцкин Л.Н. (2018). «Multiway data analysis» и общая задача ранжирования журналов // Прикладная эконометрика. № 50. С. 90–113.

Энтов Р., Радыгин А., Межераупс И., Швецов П. (2006). Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений. М.: ИЭПП.

Adarov A., Stehrer R. (2019). Tangible and Intangible Assets in the Growth Performance of the EU, Japan, and the US // Research Report 442 / Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WiiW).

Aghion P., Tirole J. (1997). Formal and real authorities in organizations // Journal of Political Economy 105 (1). Pp. 1–29.

Berle A., Means G. (1932). The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.

Cobb C.W., Douglas P.H. (1928). A Theory of Production // American Economic Review. №18. Pp. 139–165.

Corrado C., Hulten Ch., Sichel D. (2005). Measuring Capital and Technology / C. Corrado, J. Haltiwanger, D. Sichel, eds. // Studies in Income and Wealth. Vol. 65. Pp. 11–14.

Domar E.D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment // Econometrica. Vol. 14, No. 2 (Apr.). Pp. 137–147.

Harrod R.F. (1939). An Essay in Dynamic Theory // Economic Journal. Vol. 49. №193 (March). Pp. 14–33.

Hulten Ch. R. (1979). On the «Importance» of Productivity Change // American Economic Review. 69. Pp. 126–36.

Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and capital structure // Journal of Financial Economics Vol. 4. №3. Pp. 305–360.

Lucas R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. №22. Pp. 3–42.

Means G. (1962). The Corporate Revolution in America. NY.: Crowell-Collier Press.

Mankiw G.N., Romer D., Weil D.N. (1990). A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Working Papers 3541 / National Bureau of Economic Research, Inc.

Romer P.M. (1990). Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. Vol. 98. №5. (Oct.), Part 2. Pp. 71–102.

Solow R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics / Oxford University Press. Vol. 70(1). Pp. 65–94.

Solow R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function // The Review of Economics and Statistics. Vol. 39, No. 3. (Aug.). Pp. 312–320.

Рубинштейн Александр Яковлевич
arubin@aha.ru

Alexander Rubinshtein
doctor habilitatus in philosophy, professor, head of department of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences (Moscow)
arubin@aha.ru

CORPORATE GOVERNANCE INSTITUTION AND ECONOMIC GROWTH: THEORY, METHODOLOGY AND CALCULATIONS

Abstract. This publication is based on the scientific report "Institute of Corporate Governance and its Impact on Economic Growth", which presents the results of a joint research project of the Institute of Russian Directors (RID) and the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. The peculiarity of this research project is due to two circumstances: first, the presence of large amounts of information contained in the unique RID database characterizing corporate governance practices in 2011-2017, and second, the application of general principles of economic analysis of government management developed in the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences and the methodology for building composite characteristics of major Russian companies. As a result of the calculations performed using the methods of multivariate statistical analysis, eight composite factors characterizing the structural elements of the Institute of Corporate Governance were identified and statistical estimates of each of theme's contribution to economic growth at the micro and macro levels were obtained on the basis of a system of regression equations.

Keywords: *corporate governance, composite factors, assets, profit, dividends, economic growth potential*
Classification JEL: M14, M2, M21.

REFERENCES

Belikov I. V. (2019). Board of Directors: new approach. M: De Libri, 2019. (In Russian).

Burakov N., Bukhwald E., Kolchugina A. (2019). Ranking of subjects of the Russian Federation on the basis of regional index of economic development // Federalism. № 3. Pp. 149–171 (In Russian).

Burakov N., Rubinstein A. (2020). Theoretical and applied aspects of measuring the potential of economic development of Russian regions // Spatial economic. № 1. Pp. 24–50 (In Russian).

Dolgopyatova T.G. (2001). Models and Mechanisms of Corporate Control in Russian Industry: Experience of Empirical Research // Voprosy Ekonomiki. №5. Pp. 46–60 (In Russian).

Dolgopyatova T.G. (2004). Ownership and Corporate Control in Russian Companies under Activation of Integration Processes // Russian Management Journal. № 2. Pp. 3–26 (In Russian).

Dulyak Y. (2015). Empirical analysis of the influence of the Board of Directors on financial results of Russian companies // Economic policy. T. 10. № 1. Pp. 126–148 (In Russian).

Institutions of Public Administration in the Context of Strategic Challenges of the Russian Economy (2020). / Edited by I.I. Smotritskaya, S.V. Kozlova. St. Petersburg: Aleteya (In Russian).

A Study of Corporate Governance Practices in Middle Russian Non-Public Companies / Russian Institute of Directors, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Business Russia. M. Pp. 1–25 (In Russian).

Kapelyushnikov R. (2000). Largest and Dominant Owners in Russian Industry // Voprosy Ekonomiki. № 1. (In Russian).

Nikitchanova E.V., Ahmed. I.I., Bekshokov A.A. (2014). Corporate governance practice in Russian companies with state participation: strengths and weaknesses // Corporate governance. №1. Pp. 17–25 (In Russian).

Radygin A. D., Entov R. M. (1999). Institutional problems of corporate sector development: property, control, securities market: Scientific works. M.: IEP. № 12 (In Russian).

Radygin A.D., Entov R.M., Mezheraups I.V. (2003). Peculiarities of Forming a National Model of Corporate Governance. M.: IEP. (In Russian).

Research of corporate governance practice in Russia: comparative analysis based on the results of 2004-2009. (2010).: Research of the Russian Institute of Directors with the participation of the Russian School of Economics: I.V. Belikov, V.K. Verbitsky, E.V. Nikitchanova, K.A. Gulyaev, N.G. Likhacheva, I.I. Akhmed, A.A. Bekshokov, R.S. Enikolopov, S.M. Guriev, G.E. Besstremyannaya, O.I. Rubanov. Moscow: Russian Institute of Directors. http://rid.ru/wp-content/uploads/2012/04/Research-RID-Practice-KU-2004-2009.pdf.

Rubinstein A.Ya. (2019). Theater, Viewer and State: 12 Comments by Economist // Economic Sociology. Vol. 20. № 5. Pp. 158–205 (In Russian).

Rubinstein A.Ya. (2017). Elements of the general theory of defects of the mixed economy // Problems of the state and municipal administration. №1. Pp. 71–102 (In Russian).

Rubinshtein A.Ya.; Slutskin L.N. (2018). «Multiway data analysis» and the general problem of journal ranking (in Russian) // Applied econometrics. № 50. Pp. 90–113 (In Russian).

Entov R., Radygin A., Mejeraups, I., Shvetsov P. (2006). Corporate governance and self-regulation in the system of institutional changes. M.: IEP. (In Russian).

Adarov A., Stehrer R. (2019). Tangible and Intangible Assets in the Growth Performance of the EU, Japan, and the US // Research Report 442 / Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WiiW).

Aghion P., Tirole J. (1997). Formal and real authorities in organizations // Journal of Political Economy 105 (1). Pp. 1–29.

Berle A., Means G. (1932). The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.

Cobb C.W., Douglas P.H. (1928). A Theory of Production // American Economic Review. №18. Pp. 139–165.

Corrado C., Hulten Ch., Sichel D. (2005). Measuring Capital and Technology / C. Corrado, J. Haltiwanger, D. Sichel, eds. // Studies in Income and Wealth. Vol. 65. Pp. 11–14.

Domar E.D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment // Econometrica. Vol. 14. No. 2 (Apr.). Pp. 137–147.

Harrod R.F. (1939). An Essay in Dynamic Theory // Economic Journal. Vol. 49. №193 (March). Pp. 14–33.

Hulten Ch. R. (1979). On the «Importance» of Productivity Change // American Economic Review. 69. Pp. 126–36.

Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and capital structure. Journal of Financial Economics. Vol. 4. №3. Pp. 305–360.

Lucas R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. №22. Pp. 3–42.

Means G. (1962). The Corporate Revolution in America. NY.: Crowell-Collier Press.

Mankiw G.N., Romer D., Weil D.N. (1990). A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Working Papers 3541 / National Bureau of Economic Research, Inc.

Romer P.M. (1990). Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. Vol. 98. №5. (Oct.), Part 2. Pp. 71–102.

Solow R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics / Oxford University Press. Vol. 70(1). Pp. 65–94.

Solow R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function // The Review of Economics and Statistics. Vol. 39, No. 3. (Aug.). Pp. 312–320.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

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

ОТ «ЕСТЕСТВЕННОГО ГОСУДАРСТВА» К «ЕСТЕСТВЕННОМУ ГОСУДАРСТВУ»? (О книге Л. Фишмана, В. Мартьянова и Д. Давыдова «Рентное общество: в тени труда, капитала и демократии)[1]

Аннотация. В статье анализируется монография Леонида Фишмана, Владимира Мартьянова и Дмитрия Давыдова — сотрудников Института философии и права Уральского отделения РАН. Авторы книги разработали свою теорию общественно-экономического развития человечества — как его прошлого и настоящего, так и перспектив дальнейшей эволюции. В статье показано, что, с одной стороны, эта теория вписывается в ряд построений, обусловленных общей неопределенностью, неизбежной при смене технологических укладов, которая к тому же кое-где осложняется крушением «реального социализма». С другой стороны, сам путь, которым пошли ученые, отличается от основного массива подобных теорий, так как они положили в основание своей концепции разработанную ими новую трактовку феномена «ренты». Признавая ценность и научную оригинальность общей линии рассуждений авторов, рецензент обращает внимание на то, что в их общей картине общественно-экономического будущего отсутствует тема развития массового сознания, изменений поведения и потребностей рядового человека под воздействием революционных технологических сдвигов.

Ключевые слова: *рента, виды ренты, рентная трансформация, глобальное рентное общество, демократия, популизм.*
JEL: A10, A 12, B 59, F 01.
DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10412.

Время резких изменений в производительных силах различных обществ сопровождается развитием не только технических и технологических изобретений, порождающих эти изменения. В такой ситуации начинается интенсивное развитие и общественно-научных теорий, которые призваны обосновать необходимость изменений в самом укладе жизни людей, вызванном требованиями подстраиваться к появляющимся техническим инновациям. Та же ситуация порождает и теории, обращенные в прошлое, как некий утраченный «золотой век», разрушенный новой жизнью. Все это мы видим сегодня, изучая теории XVIII—XIX вв. разных направлений, но объединенных тем, что все они порождены сдвигами, вызванными первой промышленной революцией.

Правда, в те времена, как правило, теоретики ограничивались анализом изменений, происходящих в странах, вступивших на путь этой революции, пренебрегая процессами, протекающими в большинстве стран мира, ими не затронутыми. Теперь же, в век глобализации, в фокусе внимания аналитиков оказываются не только страны — лидеры технического прогресса, но и аутсайдеры. Важной темой исследований стала проблема перехода отсталых стран в группу среднеразвитых или даже передовых экономик мира, а также про-

[1] *Фишман Д., Мартьянов В., Давыдов Д.* Рентное общество: в тени труда, капитала и демократии. М.: ИД ВШЭ, 2019. Далее в круглых скобках после цитат приводятся страницы данного издания.

блема частых срывов таких прорывов. Все эти темы обострились на рубеже XX и XXI вв.– во время стремительной трансформации технологических укладов, цифровизации и производственной, и бытовой жизни общества (а для постсоциалистических стран они дополняются проблемами мучительного перехода от одного типа отношений к другому).

В таком интересе исследователей находят свое отражение ширящееся у людей чувство тревожности, опасения, что привычный для них образ жизни будет разрушен, что любимая профессия, на освоение которой ушли годы и даже десятилетия, вдруг окажется невостребованной и т.п. Это разлитые в обществе, даже в достаточно благополучных его слоях, ощущения неуверенности в завтрашнем дне, непонимание глубинных движущих сил происходящих процессов, не могут не отразиться в появляющихся теоретических работах, авторы которых пытаются дать объяснение изменениям и в богатых, и в бедных странах. Ведь и те, и другие сегодня, по сути, находятся в точке бифуркации и мучительно ищут выход как для себя, так и для своих партнёров. А для постсоциалистических стран всё усложняется ещё и тем, что отнюдь не всюду постсоциалистическая трансформация оказалась удачной (причинами этого также озабочены теоретики).

Всё это порождает крайнее разнообразие теоретических построений. В этом разнообразии выделяется масса конструкций, утверждающих как единство в фундаментальных позициях, так и их принципиальное разнообразие для разных стран мира. Последнее объясняется предопределённостью многими факторами (географическими, природными, культурными), а потому попытки свернуть с предопределённого пути должны терпеть неудачу. В то же время есть и построения, цель которых — встроить отсталые страны в некую общецивилизационную линию, ведущую к построению общества по типу ныне наиболее процветающих государств. Сегодняшние же проблемы стран догоняющего развития объясняются тем, что они ещё не прошли тех ступеней, которые оставили позади развитые страны.

Среди многообразия современных теорий можно встретить и жёсткие матричные конструкции, по сути своей отрицающие возможность преодоления дефектов сложившейся институциональной системы и перехода к новому, модернизированному, этапу развития. Есть и теории, выявляющие возможности смены одного типа развития и соответствующих ему институтов на другой. Есть варианты, отводящие ведущую роль в такой смене лишь элите, в то время как другие предполагают возможность участия в этом процессе и широких масс. Но в целом разнообразие существующих теорий предполагает существование в мире, как минимум, двух различных институциональных систем. И проблема системы, не способной создать условия для современного модернизационного развития, связывается с ее возможностью преодолеть кроющиеся в ней негативные черты, тормозящие преобразования.

Авторы рассматриваемой книги предлагают иную картину мирового развития. В своем построении они возвращаются, по сути, к идее единого для всех государств пути развития. Сам этот путь у каждой страны, разумеется, индивидуален. Но общая линия едина. Такой взгляд на общественно-экономическое развитие как некое однонаправленное (при всех индивидуальных отклонениях) не нов. Но новым и оригинальным является тот «исходный кирпичик», который кладется в основу всей конструкции и благодаря которому выявляется её непохожесть на предшествующие построения. Этим «кирпичиком» в книге стала рента как всеобъемлющая категория, к которой в итоге можно свести все иные отношения (и политические, и социальные, и природные, и трудовые, и в целом экономические). Не случайно первая глава книги начинается разделом «Рента — не экономическое понятие». И почти сразу следует утверждение, что «именно земельная рента и возникающие в связи с ней социальные отношения становится матрицей для иных рент и социальных связей более поздних периодов истории» (с. 12). Думается, такой подход мог родиться в среде именно философов и политологов в противовес представителям иных направле-

ний, прежде всего экономистов. Для последних выделение ренты в особый тип дохода, качественно отличного и от прибыли, и от зарплаты, является само собой разумеющимся; их смешение однозначно для экономистов крушению теоретических основ.

В то же время современная Россия с ее в целом низкой производительностью труда и значительными объемами перераспределения средств (прежде всего доходов от добычи природных ресурсов) через государственные инструменты дает массу примеров того, что доходы огромной массы наших сограждан в основе своей носят рентный характер. Причём процессы перераспределения опираются на выстроенную в обществе социальную иерархию, прямо называемую рядом исследователей сословной в противовес классовой (см., например, [*Кордонский*, 2007; *Кордонский*, 2010]). Но авторы монографии разворачивают понятие «рента» шире, рассматривая через эту призму и социально-экономическое, и политическое развитие всего человечества на протяжении веков, применяя его к анализу развитых капиталистических обществ, включая исследование развития и демократии, и среднего класса, и социального государства, и т.д. Этот анализ привел их к выводу, что «в текущий период происходит становление *рентного общества*» (с. 389).

Такой подход противоположен по своей сути основной массе теорий общественного развития, как тех, что жёстко разделяют линии развития передовых стран и большинства государств, по тем или иным причинам не достигшим успеха, так и тех, что просматривают единую эволюционную линию и у развитых обществ, и у серьёзно отстающих от них. Причём этот путь развития рассматривается как путь прогресса. Для авторов же монографии период прогресса представляется уже пройденным, а мир вступает в период господства рентного общества «как состояние *мутировавшего* капитализма, утратившего свою *цивилизационно-преобразующую силу — созидательное разрушение*, культ труда и наживы и т.п.» (с. 390).

Рентное же общество — «стагнирующее общество, предпочитающее спокойный дрейф бурному росту» (с.390). Ему свойственна «полусословная структура, в рамках которой оно разделяется на два замкнутых социальных слоя — тех, кто располагается на верхушке социальной иерархии и извлекает политическую ренту, и тех, кто оказывается *лишним* для современной высокотехнологичной экономики (исключёнными из нее). Последние получают ограниченный рентный доступ в обмен на политическую лояльность» (с. 390). Рентное общество характеризуется и как общество сверхотчуждения и «утраты трудовой субъектности как *способности к свободному общественно полезному труду*» (с. 390).

В целом развитие по направлению к этому обществу неоднократно характеризуется как возвращение к «естественному государству». Тем самым авторы подчёркивают явную полемику своего труда с популярной концепцией Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста, равно как и с не менее популярной в последние годы теорией экстрактивных и инклюзивных институтов Д. Аджемоглу (Асемоглу) и Д. Робинсона (см, например, с. 30–31, 172, 186 и др.). Эта полемика основана на последовательно проводимой идее о господствующих в обществе рентных отношениях. Причём сам технический прогресс, цифровизация и роботизация материального производства, а также таких сфер, как услуги и т.п., ведет к вытеснению из сферы рутинной трудовой деятельности человека. А потому потребуется расширение области рентных отношений на всё более широкие слои населения. Авторы утверждают, что доминирование «рентных механизмов в современных обществах по сравнению с рынком означает, что редистрибуция есть ключевой экономический механизм во множестве современных государств, а рыночные обмены являются лишь дополнением и расширением к нему и не образует принципиально новой, а тем более доминирующей социальной реальности автономных рыночных коммуникаций, связанный с воображаемыми идеологическими моделями *общества открытого доступа* (Д. Норт и др.), инклюзивными институтами (Д. Аджемоглу и др.), ростом функциональной дифференциации автономных подсистем общества (Н. Луман) и проч.» (с. 186).

Критика авторами книги данных концепций основана на признании ими и обосновании, в частности, на основе согласия с близкими им по духу концепциями (например, С.Г. Кордонского), согласно которым суть политических систем современных государств всё дальше отходит от демократических принципов и всё более приближается к принципам рентно-сословного порядка. А тогда принципы государственного устройства, действие его аппарата, само социальное структурирование «*полностью переворачивается: свою полезность и рентные права любые субъекты должны доказывать не рынку и обществу, а рентно-сословному государству, которое представляет главную ценность, оборачивающую все прочие ценности в средства для своего воспроизводства*» (с.186). На такой основе выстраивается специфическая шкала ценностей, главным в которой является полезность для государства. И именно государство, распределяющее ренту, становится ключевым генератором общественного различения, «создавая неравенство граждан относительно возможности получать ренту, полагающуюся по *статусу* и по *чину*» (с. 187).

Признавая переживаемые ныне развитыми странами проявления кризиса либеральной идеологии и новые трудности экономического развития, обусловленные переходом к новому этапу научно-технической революции и связанные с этим не только всё ширящиеся проявления популизма, и идущие рядом с ними срывы в демократических процедурах, и растущее материальное неравенство, и усиливающуюся неуверенность в завтрашнем дне масс населения, всё же трудно принять концепцию авторов, как пусть не слишком успешного, но в целом успокоительного для большинства выхода из ситуации. И хотя авторы прямо не солидаризируются с появляющимися в последние годы концепциями левого толка, но рисуемый ими образ выхода из кризиса на основе победы рентных отношений и построения рентного общества вряд ли может стать пусть и не идеальным, но спокойным эволюционным финалом. Уж очень рисуемая в книге политическая онтология рентной трансформации напоминает советскую общественную конструкцию. А она, напомним, несмотря на сосредоточение у государства почти всех ресурсов и идеологию, скорее похожую на религию, общественную пассивность населения, всё же рухнула на наших глазах под тяжестью не только социальных проблем, но и бесконтрольно развивающихся в ее недрах рыночных связей. Последние к 1980-м гг. обрели такую силу, что о них уже стали говорить как о теневой экономике.

Причём важны не только сила сложившихся к моменту постсоциалистической трансформации теневых экономических отношений, но и этика включённых в эти отношения достаточно широких слоев населения. Равно как и пренебрежение их к писаным законам, официальным формальным институтам (ибо теневая экономика была выстроена как раз на системе неформальных отношений) и приверженность институтам неформальным. И такие неформальные отношения пронизывали всю структуру, проникая и в области, которые, казалось бы, должны находиться в сфере исключительно официальных институтов, приверженности писаным законам.

Поэтому представляется сомнительной конструкция будущего рентного общества, в котором в значительной части материального производства людей заменят разного рода механизмы, передовая робототехника. Авторы предлагают для вытесненных из производства «лишних людей» жизнь, обеспеченную новым видом ренты — «безусловным базовым доходом». С их точки зрения, успокоить общество и отвести политическую угрозу, исходящую от этих людей вполне возможно, если «представить им возможность получать удовольствие, а отсутствие реального смысла <существования> вполне можно скомпенсировать выдуманным» (с. 362). И в подтверждение данного тезиса отмечается, что «это как раз то, что сегодня переживает небывалый подъем: виртуальная реальность становится частью повседневной жизни» (с. 362), хотя при этом мы имеем дело с неизбежными издержками. В этом мире происходит окончательное отчуждение рабочего класса от средств производства, и «как в современном обществе потребления игровой *рабочий* работает, а работа

здесь неотличима от игры для того, чтобы удовлетворять потребности, которые сам же игровой капитализм и порождает» (с. 371).

Новое же в системе, предсказываемой авторами, в том, что здесь «игры как виртуальные предприятия — это практически всеобъемлющий цикл *производство — потребление*» (с. 372). А то, что «изнутри виртуальных миров, ожидаемых в недалёком будущем, кажется триумфом капитализма, снаружи будет являться рентным обществом, развившимся до такой степени, которая ставит под сомнение само существование и капитализма, и идиллического посткапитализма» (с. 377). Конечно, в таком обществе не обойтись без борьбы за ренту, «но рантье будущего — это минималист. Он стремится не к максимизации прибыли, а к минимизации усилия и извлечению нетрудовых доходов» (с. 378). Такое общество представляется авторам как устойчивая форма сверхотчуждённого общества.

Правда, заключительные их размышления переносятся в иную сферу — сферу возможностей совершенствования личности. Причём критерий развития производительных сил противопоставляется критерию пространства для развития творческого потенциала каждого (с. 381). В итоге оказывается, что и такие инструменты, как безусловный базовый доход (даже абстрагируясь от неизбежно возникающей проблемы неравенства, присущей иерархически организованному рентному сословному обществу), не приносят всеобщего счастья. Он не сможет стать достаточным условием для счастливой жизни большинства, не увлечённого идеей саморазвития и стремлением к созиданию нового. Отчуждение «не исчезнет ни после частной собственности, ни даже после того, как ценности самореализации восторжествуют» (с. 386). А потому «*проигравших* окажется подавляющее большинство. Проигрыш в данном случае будет уже экзистенциональным, затрагивающим самые основы бытия того, кто стремится преодолеть и заменить модус обладания модусом бытия» (с. 387). Поэтому кто-то захочет после неудачной борьбы *отойти от дел* и предаться чистому созерцанию» (с. 387). Хотя в заключение сами авторы признают такую картину, как гипотетическую, а наблюдаемые сегодня тенденции, ведущие к становлению рентного общества, вполне могут оказаться лишь стадией перехода на пути к обществам нового типа. Причем таким обществам авторам на страницах книги часто видится некий коммунизм по Марксу с его критикой труда.

В целом, раздумывая над содержанием этой безусловно интересной книги, дающей своеобразное описание и предшествующего, и будущего развития человечества (опустим здесь сведение принятых в экономических теориях различных доходов к ренте, ибо на этом спорном допущении и строится вся интеллектуальная конструкция), нельзя не обратить внимание ещё на одну тему, выпавшую из предложенного анализа. Хотя эта тема, быть может, должна бы стать основной при рассуждении об обществе, вступившем в новый, возможно неведомый нам ещё этап развития. Это тема качественного пересмотра проблем воспитания и образования будущих поколений, которым и предстоит создавать это общество, соответствующее высоким требованиям «общества знаний». Причём говорить тут надо о воспитании и образовании новых людей, начиная с младенчества и на протяжении всей их жизни.

Тут, кстати, возникает тема не только получения с детства глубоких гуманистических, общеобразовательных, культурных и художественных знаний, на основе которых и сегодня обладающие ими у людей, работающих даже в сугубо технических или естественно-научных областях, рождаются ассоциации и идеи, претворяемые затем в оригинальные решения и открытия в областях их деятельности. Эта тема органично вписывается и в представления о рентной экономике, ибо общественные потребности в создании такой системы образования и воспитания, а также общекультурной среды в целом, потребуют существенного перераспределения в ее пользу имеющихся у общества ресурсов. Только вряд ли формы такого перераспределения ограничатся достаточно архаичными формами отечественной заботы государства. Уже сегодня исследователи выделяют

и иные пути поддержки таких сфер. Причём их развитие шло в соответствии с развитием либеральных теорий, усложняясь в его ходе, обретая новые разнообразные формы (см., например: [*Рубинштейн*, 2016. С. 480–485]).

К тому же сегодня мы видим развитие разнообразных форм благотворительности и крупных предпринимателей, и людей среднего и даже невысокого достатка, откликающихся на самые разные нужды сограждан, попавших в трудное положение, а также деятелей искусств и самых разных негосударственных фондов. Всё это требует и более тонкой проработки темы рентного общества как общества будущего. Стоит вспомнить, в частности, замечание Э.Тоффлера о том, сколь сложен для общества и всех живущих в этот период людей сам процесс перехода от одного технологического уклада к другому, и что в это время «система богатства нуждается в питающих её обществе и культуре, а общество и культура сотрясаются, когда две или три системы богатства (доиндустриальная, индустриальная и постиндустриальная. — *Н.П.*) сталкиваются друг с другом» [*Тоффлер, Тоффлер*, 2008. С. 40].

Обращение к проблемам воспитания, образования, культуры в эпоху перехода к экономике знаний становится особенно важной потому, что в эти периоды социальной турбулентности, «когда мировая система оказывается в неустойчивом состоянии под воздействием разнонаправленных сил». И важно сознавать, что «изменения в среде, которые мы делаем сегодня, создают новую и во многих случаях неожиданную среду завтра. Неожиданную в том смысле, что у нас нет исторического опыта, который подготовил бы нас к встрече с ней» [*Норт*, 2010. С. 37]. В такой период для удержания социальной стабильности недостаточно установления мер типа безусловного базового дохода и политики по перенесению интересов оказавшихся «лишними» людей к разным достаточно простым формам виртуального мира, которые мы наблюдаем сейчас и которые можно рассматривать как органическую часть современного общества потребления. Но, думается, такая форма смягчения социальных проблем в условиях рентного общества, предполагающая по определению и иерархическое распределение доходов, и, соответственно, рост неравенства между довольствующимися базовым доходом и другими сословиями. При этом не все, ограничивающиеся базовым доходом, готовы впасть в социальную апатию. Наверняка начнут складываться более активные группы, возмущённые несправедливостью, с их точки зрения, существующих порядков и в то же время не обладающие достаточным уровнем образования и культуры для того, чтобы найти себе место в новой экономике знаний.

Эта проблема уже в наше время — время первых шагов к новой экономике — может крайне обостриться. Причина тому кроется в том, что существующая у нас в стране (да и во многих других странах) система образования в основе своей была выстроена в соответствии с потребностями предшествующего (индустриального) этапа развития. И тогда создание этой системы, равно как и массовых возможностей доступа людей к культуре, называлось у нас «культурной революцией». Но сегодня массовый выпускник, окончивший выстроенные тогда образовательные учреждения (и начальные, и средние, и высшие), оказывается часто обладателем диплома, не соответствующего требованиям, предъявляемым к нему потенциальным работодателем. Такие дипломы теряют функции критерия качества необходимого человеческого капитала. Они обретают качества фиктивности, как минимум, нуждающиеся в подкреплении носителя такого капитала капиталом социальным (см., в частности, [*Плискевич*, 2012. С. 205]). С другой стороны, обладатели таких дипломов часто вынуждены работать не по специальности, по которой обучались. Таковых по разным отраслям российской экономики, согласно данным социологов, насчитывается от 30 до 60% опрошенных [*Авраамова*, 2006. С. 114—115]. А значит, и без того скудные средства, выделяемые на образование, расходуются нерационально.

Как раз такое несоответствие уровня образования большинства новым задачам, которые ставят перед человечеством требования быстро ускоряющейся экономики знаний,

становится питательной средой общества потребления, ограничивающей, по сути, широту возможных, прежде всего духовных, потребностей. Традиционные модели потребления сводятся в первую очередь к материальной сфере, а также продуктам массовой культуры, теперь включающей в себя и массовую продукцию виртуального мира. При чтении книги Фишмана, Мартьянова и Давыдова создается впечатление, что именно таких людей — «продуктов» общества потребления и имеют они в виду, описывая рентное общество не только прошлого и настоящего, но и будущего. Если это окажется так, то вполне можно допустить, что в итоге и развитие человечества придет к предсказываемому авторами состоянию «естественного государства».

Однако, думается, что сама потребность развития общества знаний потребует и массового изменения системы образования и воспитания. А это может дать толчок к изменению у очень широких слоев населения системы потребностей, относительному сужению сферы потребностей материальных, переходу массового интереса к более тонким и глубоким образцам культуры. А все это не может не вызвать изменений в ассортименте производителей благ в сторону расширения производства для удовлетворения новых потребностей. Причем такие изменения спроса не могут ограничиться лишь сферой интеллектуальной элиты. Чтобы общество развивалось гармонично, и наиболее передовые, и менее искушенные его слои должны найти точки соприкосновения. А в обществе знаний и обслуживающие наиболее продвинутых творцов должны «подтягиваться» к ним, чтобы разрыв между разными стратами общества не становился угрожающим. Это важно не просто для того чтобы все элементы данного общества работали слаженно. Вновь вспомним Норта, писавшего: «Специализированные знания приобретают высокую ценность лишь в том случае, когда их можно интегрировать со вспомогательными знаниями ценой небольших затрат. Взаимосвязи, необходимые для обобщения разных знаний, по сути, влекут за собой намного большее, помимо эффективной системы цен, хотя та является необходимой их предпосылкой. Потребность в важнейших общественных благах, асимметричность информации и несовместимые экстерналии требуют создания институтов и организаций для обобщения разрозненных знаний при низких трансакционных издержках» [*Норт*, 2010. С. 173].

Поэтому в завершение хотелось бы отметить, что предложенный авторами книги вариант будущего вполне возможен, если обществами (прежде всего, развитыми) овладеет апатия. Нежелание самосовершенствования и внутреннего развития может привести к победе на новом витке развития «естественного государства» и соответствующего ему «рентного общества» (которое, как отмечалось в начале, разные исследователи называют по-разному). Но качественные изменения в системах воспитания, образования, более широкого и востребованного предложения сложных образцов культуры (и классической, и современной) способны дать толчок к изменениям в качественных характеристиках самих людей. Тем более что эти изменения соответствуют потребностям новой, более сложной экономики. И тогда оказывается более перспективным взгляд В.М. Полтеровича на преобразование конкуренции как движителя экономики, чреватой своими издержками, в институты сотрудничества, дающие новый импульс развитию: «Успех достигается по мере технологического развития и эволюции массовой культуры, создающей предпосылки для замещения механизмов принуждения институтами сотрудничества и смягчения последствий конкуренции… Культурные изменения, тесно связанные с возникновением новых институтов, позволяют постепенно преодолевать провалы рынка, государства и парламентской демократии» [*Полтерович*, 2016. С. 379].

Какое же будущее ждет наших потомков? Сегодня предсказывать это трудно, ибо мы находимся лишь в начальной стадии грандиозных технологических изменений. Но очевидно, что во многом это будущее зависит и от нас, и от тех, кто придет после нас.

ЛИТЕРАТУРА

Авраамова Е.М. (2009). Направления вертикальной мобильности молодых специалистов // Общественные науки и современность. № 6. С. 108–116.

Кордонский С.Г. (2007). Ресурсное государство. М.: REGNUM.

Кордонский С.Г. (2010). Россия. Поместная федерация. М.: Европа.

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

Плискевич Н.М. (2012). Человеческий капитал в трансформируюшейся России. М.: ИЭ РАН.

Полтерович В.М. (2016). От социального либерализма — к философии сотрудничества // Социальный либерализм / Под ред. А.Я. Рубинштейна, Н.М. Плискевич. СПб.: Алетейя. С. 346–384.

Рубинштейн А.Я. (2016). Социальный либерализм. Либеральная эволюция патернализма // Социальный либерализм / Под ред. А.Я. Рубинштейна, Н.М. Плискевич. СПб.: Алетейя. С. 443–493.

Тоффлер Э., Тоффлер Х. (2008). Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. М.: АСТ, МОСКВА; Профиздат.

Плискевич Наталья Михайловна
znplis@yandex.ru

Natalya Pliskevich
Senior Researcher, Institut of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow
znplis@yandex.ru

FROM "NATURAL STATE" TO THE "NATURAL STATE"? (ABOUT THE BOOK BY L. FISHMAN, V. MARTYANOV AND D. DAVYDOV "RENT SOCIETY: IN THE SHADOW OF LABOR, CAPITAL AND DEMOCRACY)

Abstract. This article analyzes the monograph of Leonid Fishman, Vladimir Martyanov and Dmitry Davydov — employees of the Institute of Philosophy and Law of the Ural Branch of RAS. The authors of the book have developed their own theory of social and economic development of mankind — both its past and present, and the prospects for further evolution. The article shows that, on the one hand, this theory fits into a series of constructions caused by the general uncertainty that is inevitable when technological patterns change, which is also sometimes complicated by the collapse of "real socialism." On the other hand, the very path the scientists have taken differs from the main body of such theories, since they based their concept on a new interpretation of the phenomenon of "rent" developed by them. Recognizing the value and scientific originality of the authors' general argument, the reviewer draws attention to the fact that in their overall picture of social and economic future there is no theme of development of mass consciousness, changes in behavior and needs of an ordinary person under the influence of revolutionary technological shifts.

Keywords: *rent, types of rent, rental transformation, global rental society, democracy, populism.*
JEL: A10, A12, B59, F01.

REFERENCES

Avraamova E.M. (2009). Napravleniya vertikal'noy mobil'nosti molodykh spetsialistov [Directions of vertical mobility of young specialists] // Obshchestvennye nauki i sovremennost' [Social sciences and contemporary world]. No. 6. Pp. 108–116.

Kordonskiy S.G. (2007). Resursnyye gosudarstva [Resource states]. M.: REGNUM.

Kordonskiy S.G. (2010). Rossiya. Pomestnaya federatsiya[Russia. Local federation]. M.: Evropa.

North D. (2010). Ponimaniye protsessa ekonomicheskikh izmeneniy [Understanding the process of economic change]. M.: GU HSE.

Pliskevich N.M. (2012). Chelovecheskiy kapital v transformiruyusheysya Rossii [Human capital in transforming Russia]. M.: IE RAN.

Polterovich V.M. (2016). Ot sotsial'nogo liberalizma — k filosofii sotrudnichestva [From social liberalism to the philosophy of cooperation] // Sotsial'nyy liberalizm / Pod red. A.YA.Rubinshteyna, N.M.Pliskevich [Social liberalism / Ed. A.Ya.Rubinshtein, N.M. Pliskevich]. SPb.: Aleteyya. Pp. 346–384.

Rubinshteyn A.Ya. (2016). Sotsial'nyy liberalizm. Liberal'naya evolyutsiya paternalizma [Social liberalism. Liberal evolution of paternalism] // Sotsial'nyy liberalizm / Pod red. A.YA.Rubinshteyna, N.M.Pliskevich [Social liberalism / Ed. A.Ya.Rubinshtein, N.M. Pliskevich]. SPb.: Aleteyya. Pp. 443–493.

Toffler E., Toffler Kh. (2008). Revolyutsionnoye bogatstvo. Kak ono budet sozdano i kak ono izmenit nashu zhizn' [Revolutionary wealth. How it will be created and how it will change our lives]. M.: AST, MOSKVA; Profizdat.

.