

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

СОВЕТСКИЕ КОРПОРАЦИИ: «ПРОКЛЯТЫ И ЗАБЫТЫ»? (границы современного авторитетного экономического дискурса)¹

Официальный дискурс советской экономической науки предполагал невозможность политической борьбы и антагонистических противоречий. Государство «рабочих и крестьян» было «бесклассовым», будучи основано на общественной собственности. Такое понимание советского социализма привело к тому, что гибель этого общества была вызвана рядом последовательных, катастрофических ошибок, которые совершило руководство СССР в своей экономической политике.

В работе показывается, что официальный дискурс совершенно не подходил для описания действительности, где функционировали советские корпорации. Именно последние были главными организаторами не только производственно-экономической, но и социальной жизни. Директора градообразующих предприятий и руководство министерств и ведомств отвечали за строительство и ремонт жилья, за продуктовое (рабочее) снабжение, работу детских садов, больниц, учреждений культуры, спортивных сооружений. Министерства во многом были своеобразными квази-государствами, в рамках которых действовали свои формальные стандарты и неформальные нормы поведения, царил своеобразный «корпоративный дух».

Советские «хозяйственные» корпорации – министерства и ведомства – были политическими акторами, обладавшими большой властью и ресурсами. Они выступали конкурентами и симбиотами основных политических «вертикалей» – КПСС, Советов народных депутатов, комитета народного контроля и Центральной контрольной комиссии. Последние постепенно уступали корпорациям все больше власти, и, как результат, это привело к чудовищным диспропорциям в советской экономике. Однако эта экономическая история СССР еще не написана, а возможно, и не будет написана никогда.

Ключевые слова: корпорация, общественная собственность, СССР, дискурс, постправда.

JEL: B41, G38, P31.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_3_7_31.

¹ В настоящей работе используется авторская часть доклада «Государственный патернализм и корпоративный сектор в истории экономической мысли (очерки)», подготовленного совместно с Г.Д. Гловеди и И.И. Смотрицкой, обсуждавшегося в Институте экономики РАН во второй половине декабря 2021 г.

Введение: история понятий и постановка проблемы

История понятий – большой раздел в современной философии и социологии². Понимание любого сравнительно общего понятия трансформируется, переопределяется и употребляется в смыслах и целях, которые могут очень сильно различаться в разные исторические периоды. Так, корпорацией (от лат. *Corpus* – тело, группа людей) когда-то называли различные религиозные и/или профессиональные объединения (ремесленников, купцов и т. д.). Существенной частью таких корпораций был «корпоративный дух» – общие нормы поведения и ценности, которые, таким образом, оказывались в центре внимания в первую очередь. Особенность частной корпорации, как юридического лица, отвечать по своим обязательствам имуществом, обособленным от имущества ее учредителей (правоспособность корпорации), появляется уже в Древнем Риме. Само понятие «юридического» (фиктивного) лица и характеристика корпораций как «ангельских сущностей», нематериальных, но субъектных, подробно разрабатывается еще папой Иннокентием IV в середине XIII в. Тем не менее принцип «ограниченной ответственности», который сейчас является основным для привлечения капитала нынешними корпорациями, в то время выглядел сравнительно малозначимым по сравнению с «корпоративным духом». Именно вера в общие ценности, верность уставу объединяла различные военные (рыцарские) и альтруистические христианские ордена, производственные цеха ремесленников, гильдии купцов. Этот корпоративный дух проявлялся во всем – от способа ведения дел до формы одежды. Строго говоря, такие корпорации были прежде всего *политическими* (устанавливающими принципы различия «свой – чужой», формализующими отношения господства – подчинения), нежели экономическими организациями.

Смысл понятия трансформировался в эпоху Модерна. Принцип ограниченной ответственности позволяет аккумулировать капиталы, с помощью которых осуществляются крупные проекты. Такие известные корпорации, как Британская и Голландская Ост-Индские торговые компании, становятся, по сути, квази-государствами³. И хотя в правовом отношении в качестве корпорации можно рассматривать, по сути, любое юридическое лицо, большая часть авторов, использующих это понятие, начиная с таких литераторов, как Т. Драйзер и О. Генри, и заканчивая авторами антимонопольного законодательства и историком Б. Селигменом, пишут о корпорациях как: 1) о крупном бизнесе,

² См., в частности: [10; 16].

³ Части таких корпораций впоследствии действительно становились государствами. Например, такова эволюция одного из подразделений Голландской Ост-Индской компании – Капской колонии (нынешняя ЮАР).

2) об акционерных компаниях. И целью таких корпораций является максимизация дохода их владельца, а не завоевание Гроба Господня или, например, соблюдение стандарта качества выпускаемого стекла (для соответствующего цехового венецианского объединения).

Существовали ли корпорации в СССР – государстве, которое официально провозгласило отказ от частной собственности? Ведь если нет частной собственности индивидов, тогда в отношении чего мог быть реализован принцип ограниченной ответственности? И если поставить вопрос более широко, то как вообще мог осуществляться обмен между двумя государственными предприятиями, если при поставке–закупке продукции этот «товар» не меняет собственника, оставаясь во владении государства?

Вопрос о характере обмена и переходе прав собственности от одного государственного предприятия к другому был решен в работе российского и советского правоведа А.В. Венедиктова «Правовая природа государственных предприятий» [4]. Он ввел понятие «относительная экономическая обособленность», тем самым представив государственное предприятие как *субъект*, наделенный государством основными «вещными правами». Последние позволяли таким субъектам заключать между собой хозяйственные договоры (и не только между собой, но – в условиях нэпа – и с частными фирмами, кооперативами, другими юридическими лицами), вводить санкции за неисполнение контрактов и через суд требовать возмещения материального ущерба. В более поздней и объемной работе А.В. Венедиктов развил свои положения, представив государственную собственность в качестве основной формы общественной собственности [5]. По сути, тем самым он легитимировал советское политико-экономическое устройство как *социализм*, а отдельные государственные предприятия и организации – в качестве социалистических⁴. Поэтому вполне право-

⁴ Следует оговориться, что Венедиктов решил очень сложную теоретическую задачу. Государственная собственность появляется уже и в Древнем Египте, и в античных Греции и Риме – это очень старый правовой режим. Режим частной собственности устанавливается сравнительно поздно, как раз в эпоху Модерна. Это естественно, так как этот режим сложен, и предполагает очень высокие «издержки исключения» (в т. ч. при пользовании землей, водой и другими ресурсами, принципиальными для аграрных экономик). Важнейшей методологической особенностью диалектики К. Маркса является посыл о развитии человечества от простых к все более сложным техническим и социально-экономическим формам. В этом отношении переход от частной собственности к *государственной*, которая была известна древним, выглядит явным парадоксом, противоречием с ортодоксальным марксизмом. Но другие формы *общественной* собственности (колхозно-кооперативная, паевая) еще меньше отвечали необходимости марксистского «роста обобществления». Поэтому концепт *социалистической государственной* собственности как *новой* формы общественной собственности имел принципиальное идеологическое значение.

мерно представлять отношения менеджмента советских предприятий и центрального аппарата правительства как своеобразные корпоративные отношения «принципала — агента». Принцип ограниченной ответственности здесь предполагает соответствующие ограничения на возможности распоряжения и использования имуществом организации. Собственно, и сами советские руководители несли своеобразную «ограниченную ответственность», которая начиная с 1950-х годов уже не распространялась на имущество их семей⁵.

Советские предприятия и организации были юридическими лицами⁶, и в качестве таковых вполне соответствуют представлению об их корпоративной, «ангельской» сущности. Означает ли это, что они стремились к максимизации прибыли, безграничному росту капитализации, экономии на трансакционных издержках? Наблюдался ли корпоративный конфликт между интересами акционеров, кредиторов и менеджмента? Именно эти признаки обычно используют при описании современной корпорации. По-видимому, эти характеристики являются неуместными при характеристике советских предприятий. Но тогда в чем заключался их «корпоративный дух»? Это понятие нужно относить к *предприятиям* или к *ведомствам*? Имела ли место борьба (конкуренция) советских корпораций? И если — да, то в каких формах это происходило?

⁵ Строго говоря, имущества все же можно было лишиться, если советским следствием доказывалось, что имело место «хищение государственного или общественного имущества, совершенное путем присвоения или растраты либо путем злоупотребления служебным положением» (Ст. 92 УК РСФСР от 27.10.1960 г.) — по предварительному сговору группой лиц, а заодно и «хищение государственного или общественного имущества, совершенное путем мошенничества (Ст. 93) — тоже повторно, или «группой лиц», наконец, если имело место «хищение государственного или общественного имущества в особо крупных размерах, независимо от способа хищения (Ст. 89–93), наказывается лишением свободы на срок от восьми до пятнадцати лет с конфискацией имущества» (Ст. 93.1).

⁶ Приведем некоторые выдержки из Гражданского Кодекса РСФСР (1964): «Ст. 23. Понятие юридического лица. Юридическими лицами признаются организации, которые обладают обособленным имуществом, могут от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в суде, арбитражном суде или в третейском суде. Ст. 24. Виды юридических лиц. Юридическими лицами являются: государственные предприятия и иные государственные организации, состоящие на хозяйственном расчете, имеющие закрепленные за ними основные и оборотные средства и самостоятельный баланс; учреждения и иные государственные организации, состоящие на государственном бюджете и имеющие самостоятельную смету, руководители которых пользуются правами распорядителей кредитов (за изъятиями, установленными законом); государственные организации, финансируемые за счет иных источников и имеющие самостоятельную смету и самостоятельный баланс...».

Крупные советские предприятия располагали большими *непроизводственными* фондами. В их составе находилось жилье, жилищно-эксплуатационные конторы, отделы рабочего снабжения, магазины, дворцы культуры, детские сады, больницы, санатории, подсобные (аграрные) хозяйства, СМИ («многотиражки»). Такие организации гораздо больше напоминали какие-то квази-государственные образования (внутри предприятий были, кроме профкомов, партком и комсомольский комитет, так что имела место и *политическая* жизнь, по отдельным вопросам директор предприятия должен был согласовывать свои действия с парткомом). Тем не менее само устройство языка (основных дискурсов) современной экономической теории не позволяет (и не позволяло) адекватно обсуждать механизм функционирования таких советских корпораций, а заодно – и основные проблемы, встававшие перед социалистическим государством.

1. Советские корпорации в свете основных дискурсов традиционного экономического анализа

По-видимому, следует начать с официального, *марксистского* дискурса политэкономии социализма: «С политико-экономической точки зрения социалистическое предприятие – это первичное звено общественного разделения труда и основное звено народнохозяйственного комплекса, выступающее в качестве товаропроизводителя и обеспечивающее процесс воспроизводства на основе самокупаемости. Это может быть и отдельный завод или фабрика, и производственное (научно-производственное) объединение» [18, с. 493]. Несколько неожиданную для экономистов категорию «*звено* общественного разделения труда» следует интерпретировать как «место» в социально-экономическом пространстве социалистического государства. Именно в этом месте происходило *соединение* «рабочей силы» с «основными и оборотными (средствами производства) фондами»⁷ и начинался процесс труда. *Способ* этого соединения – общественная собственность – радикально отличался от «капиталистического способа производства», поскольку в условиях последнего к «месту соединения» работников «допускал» капиталист, причем на своих условиях, функционируя в режиме частной собственности на средства производства. Принципиальным для политэкономов-марксистов было выделить то, что при социализме на предприятии осуществляется «непосредственно общественный труд», в то время как на капиталистическом предприятии «общественный характер труда» находится в постоянном противоречии с «частным характером присвоения». Попросту

⁷ Именно при соединении разных элементов и становится понятной метафора «звена».

сказать, на капиталистическом предприятии работников эксплуатируют, а на социалистическом – нет.

Другой особенностью социалистического предприятия (а также объединений и «комплексов») являлась его «хозрасчетная природа»: «наибольшее распространение получило положение о том, что общественной собственности в условиях социализма внутренне присущи элементы относительного экономического обособления, конкретно выражающегося в обособлении социалистических предприятий в качестве товаропроизводителей. При этом особо подчеркивалось, что положение об относительном экономическом обособлении социалистических предприятий не имеет ничего общего с анархо-синдикалистскими представлениями о социализме, поскольку исключает какое-либо дробление общественной собственности. Такое решение рассматриваемых вопросов создавало наиболее благоприятные условия для укрепления хозрасчета и развития его теории, в частности, оно позволяло конкретно раскрыть внутреннюю связь между социалистической общественной собственностью с присущими ей элементами относительного экономического обособления и хозрасчетными отношениями» [9, с. 414]. Хозрасчет позволял марксистам тем или иным способом обсуждать основную волнующую их тему взаимодействия планомерности и товарно-денежных отношений.

Никакого «агентского конфликта» при управлении социалистическим предприятием быть не могло, не могло быть конфликта даже между работниками и начальством: «Исчезла характерная для капитализма противоположность интересов между рабочими и руководящим персоналом предприятий. Работники физического труда и руководящий персонал предприятий при социализме являются членами единого производственного коллектива, кровно заинтересованными в преуспевании и улучшении производства. Отсюда – творческое содружество работников физического и умственного труда, имеющее целью постоянное совершенствование производства» [18, с. 314]. Правда, в 1980-е годы политэкономы начинают оперировать понятием трудового коллектива: «Трудовой коллектив в политико-экономическом смысле – это совокупный работник предприятия и в то же время субъект экономических отношений, обеспечивающий рациональное использование закрепленных за ним общенародных средств производства и присваивающий часть дохода от реализации товаров в соответствии с установленными обществом⁸ нормативами» [18,

⁸ Стоит подчеркнуть, что в 1980-е годы политэкономы начинают оперировать понятием «общество». Этот субъект, «советское общество», появляется в экономическом дискурсе довольно поздно; еще в 1950-е и даже в 1960-е годы вместо «общества» социалистическое предприятие получало средства производства от «государства».

с. 494]. Далее: «Общенародные экономические интересы и интересы трудового коллектива при общности в главном существенно различаются между собой. Не всегда то, что выгодно обществу, выгодно и коллективу» [18, с. 495]. Но эти противоречия «общества» и «трудового коллектива» разрешаются с помощью хозрасчета. Это делается в дискурсе политэкономов 1980-х примерно так же, как раньше разрешались противоречия между государством и предприятием в дискурсе теоретиков 1960-х годов.

Естественно, обсуждать «советскую корпорацию» в рамках марксистского дискурса было невозможно. В лучшем случае такая корпорация была бы просто совокупностью «производственных звеньев» (производственное объединение, главк, министерство), которая точно так же функционировала бы на основе хозрасчета, выполняла бы планы производства и реализации продукции, повышая производительность труда и зарплату своих работников, а в худшем – это было бы просто социалистическое предприятие, работавшее по плану. Прибыль здесь выступает как «справочный показатель», дополнение к выполнению плана. И все это работает ни много, ни мало — в соответствии с основным экономическим законом социализма, постоянно удовлетворяя растущие потребности советских граждан. Наличие «юридического лица» здесь в общем-то ни на что не влияет (разве что на полноту реализации хозрасчетных принципов). Надо отметить, что одновременно с появлением «общества» у политэкономов появляется убеждение, что повышение самостоятельности предприятий позволяет добиться роста эффективности (и прибыльности) их работы. Вокруг границ этой самостоятельности ведутся длительные и острые дискуссии. Но на этом пункте анализ важнейшей проблемы взаимодействия корпораций с государством и исчерпывается.

Отсутствие корпоративных противоречий позволяло советским экономистам, принадлежавшим к школе *Системы оптимального функционирования экономики* – СОФЭ, характеризовать социалистические предприятия с помощью производственных функций, примерно так же, как их западные коллеги характеризовали фирмы:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

где y – доход (выручка) фирмы; x_i – затраты ресурсов i -ого вида.

Такая запись характеризует «социалистическое предприятие» в самом общем виде. Дальнейшая логика могла развиваться по разным направлениям. Во-первых, предприятие имеет ограничение по ресурсам и технологиям, поэтому ему нужно определить свою производственную программу, позволяющую получать максимум прибыли.

В условия хозяйствования, как показывает, например, А.Г. Гранберг, можно было вписать даже разные модели хозрасчета: «Предприятие может выбирать одну из двух “моделей” хозрасчета и самофинансирования. Первая модель основана на нормативном распределении прибыли. Вторая модель (модель коллективного подряда) базируется на нормативном распределении дохода, соответствующего сумме $p_1X_k^1 + p_2X_k^2$ » [6, с. 89]. Далее можно было моделировать взаимодействие предприятий, среди прочего – учитывать то обстоятельство, что «локальные» экстремумы, позволяющие получать предприятиям наилучшие результаты хозяйствования, будут входить в противоречие с народно-хозяйственным оптимумом [1]. В этом варианте дискурса теоретики искали инструменты, которые бы позволили улучшить методологию планирования, в целом особо не вступая в противоречия с марксистским дискурсом (за исключением того, что оптимизационные модели во многом использовали «буржуазные» принципы предельного анализа).

Во-вторых, можно было перейти к дескриптивному описанию социалистической экономики, основанному на «мягком» бюджетном ограничении. Последнее означало, что выпуск предприятий ограничен не их финансовым положением, но ресурсными ограничениями. Этот подход, с одной стороны, показывал простой механизм формирования «экономики дефицита»: платежеспособный спрос домохозяйств и фирм всегда превышал соответствующее предложение, приводя к наличию скрытой, «подавленной» инфляции и затрудняя, а то и делая невозможными технологические инновации [14]. Такая характеристика противоречила оптимистичным взглядам марксистов на планирование и возможности социализма опередить капитализм в росте производительности труда, разнообразии продуктов и услуг. С другой стороны, внимание к «мягкому бюджетному ограничению» вполне ложилось в аргументацию необходимости «развития хозрасчета», акцента на «экономических (косвенных) методах управления», перехода к «социалистическому рынку». Поэтому в среде советских экономистов-математиков, также как и среди политэкономов, велись активные дискуссии о возможностях и ограничениях экономического роста. Однако сам подход к характеристике социалистического предприятия как к аналогу капиталистической фирмы с одним принципиальным финансовым отличием делал обсуждение другой специфики советских корпораций невозможным.

Забегая несколько вперед, отметим, что указанный подход был понятен не только экономистам-математикам, но и экономистам, работавшим в самых разных дисциплинах: менеджменте, финансах, планировании. Неудивительно, что в конце концов он и оказался в центре экономических реформ 1990-х годов. По сути, последние можно

интерпретировать именно как переход от «мягких» к «жестким» бюджетным ограничениям. Остальное – перестройка налогово-бюджетной системы, создание новых банков и изменение специфики работы Центрального банка, становление фондовой и валютной биржи и многое другое – в этом «мейнстримном дискурсе» логично вытекает из этой принципиальной перемены.

Наконец, *институциональный* анализ описывает предприятие как систему контрактов. Это направление в СССР было представлено слабо. Несмотря на то что советский Кодекс законов о труде охватывал большую область трудовых отношений, в нем отсутствовал главный посыл коузианского анализа о том, что «вертикальные контракты» позволяют фирме экономить трансакционные издержки. Собственно, советские предприятия их и не сэкономили. И хотя периодически во всей советской экономике проходили кампании по борьбе с бюрократизмом и раздуванием штатов, они были относительно слабо связаны с рациональной организацией производства, закупок и продаж.

Тем не менее необходимо особо отметить случай компании-тауна (company – town), который рассматривает О. Уильямсон в своей известной книге [20, с. 78–84]. Это ситуация, когда производство размещено относительно далеко от торговых сетей, вне городской и инженерной инфраструктуры, так что корпорации, заинтересованной именно в таком расположении (близком к каким-либо труднодоступным природным ресурсам), приходится инвестировать в непроизводственные активы. Анализ Уильямсона посвящен выбору альтернативы – избавиться от этих «непрофильных активов» (своеобразный вариант «аутсорсинга») или сохранить их в составе корпорации. При этом анализ опять-таки использует сравнение выгод и издержек, в том числе и трансакционных издержек (непрофильные активы обычно их серьезно увеличивают). Принципиальное отличие от социалистических предприятий здесь в том, что последние стремились к максимальному самообеспечению, что повышало возможности их стабильного существования, сводя зависимость от работы поставщиков и организаций инфраструктуры к минимуму. Большинство предприятий машиностроения, например, имели свои собственные заготовительные производства, включая литейные, кузнечные цеха, производство инструмента. При этом и экономисты, и руководство предприятий прекрасно знали, что централизованное производство инструмента, заготовок, комплектующих будет более эффективным и снизит издержки производства. Однако независимость и связанная с ней стабильность снабжения были важнее снижения издержек: руководство советских корпораций в первую очередь стремилось к сохранению собственной *власти*, что выпадает из дискурса, ориентированного на снижение трансакционных издержек.

2. Предыстория: советские корпорации – районы и борьба за изменения в административно-территориальном делении

Начинать историю *советских* «предприятий» и «корпоративного сектора», по-видимому, необходимо с представления о районах и районных комбинатах, идея и описание которых представлена в работах выдающихся отечественных географов Н.Н. Баранского [2] и Н.Н. Колосовского [12]⁹. Наряду с ними стоит выделить и Л.А. Велихова, большого пропагандиста местного самоуправления, учебник которого был издан в 1928 г. и пользовался тогда большой популярностью [3]¹⁰. Стоит специально подчеркнуть, что многие заводы и фабрики были построены в царское время, входили в состав дореволюционных синдикатов и трестов, но они *не были советскими по своей структуре*. Их вполне правомерно можно было охарактеризовать в микроэкономическом дискурсе именно как «производственные функции». Поменялась институциональная среда, «мягкое бюджетное ограничение», как показал еще Л. Крицман, привело к регулярным кризисам снабжения вместо капиталистических «кризисов сбыта» [15]¹¹. Но – не более того. В составе таких предприятий тогда практически не было непроизводственных фондов.

Почти с самого начала существования советского государства, в 1918 г., начинается изменение административно-территориального деления РСФСР – вместо прежних волостей появляются группы населенных пунктов, объединяемых в один сельсовет. А с 1923 г. начинается период длительной административной реформы, в ходе которой происходит замена губерний на новые «области», в отношении границ которых должны были применяться рекомендации Госплана. К концу реформы, в 1929 г., вместо 82 губерний образуются 23 новые высшие единицы административно-территориального деления (6 областей, 7 краев, 10 республик) [19]. При этом сразу же оговоримся, что главной составляющей этого процесса была *политическая борьба*. Скажем, одной из первых областей, созданной еще в 1923 г., была Уральская область (в ее составе было много руководящих работников, связанных с Л.Д. Троцким), просуществовавшая вплоть до 1934 г. Аналогичные процессы происходили и в Северо-Кавказском крае (1925), Сибирском крае (1925), Ленинградской (1927), Московской (1929), Ивановской (1929) областях. В процессе этого «административного передела» часть

⁹ В качестве примера конкретного обсуждения районного комбината см., например: [13].

¹⁰ Л.А. Велихов был репрессирован в 1938 г., получил 8 лет ИТЛ в 1940 г., в 1942 г. умер в Березняковском ИТЛ.

¹¹ Отметим, что Я. Корнай ссылается на Л. Крицмана в своей книге «Дефицит» [14, с. 55].

ответственных работников теряла свои посты, в то время как часть других, лояльных к той или иной внутривнутрипартийной группе, поднималась во властной иерархии¹².

Возникавшие на основе сельских и городских советов «комбинаты» в ретроспективе удивительно напоминают античные корпорации. Существенная часть крестьянских и мещанских дворов жила натуральным хозяйством, сравнительно мало участвуя в товарообмене. Общие потребности в ремонте дорог и мостов, в уборке территорий, работе коммунального хозяйства и пр. осуществлялись на основе самообложения, за организацию которого отвечало местное руководство¹³. Но именно эти комбинаты в условиях советской аграрной экономики 1920-х годов должны были исполнять продовольственный налог, на основе поступлений которого строились грандиозные планы социалистической индустриализации. И именно эта организационная форма впоследствии стала основной для «первичного звена» – будь то в сельском хозяйстве (колхозы, совхозы), будь то в промышленности («градообразующие» предприятия). Без понимания устройства этих «корпораций» обсуждение устройства хозяйственной жизни при советском социализме во многом становится бессмысленным.

Дело в том, что «центральное государство» оставило за собой сравнительно небольшой круг обязанностей. К последним относились: охрана правопорядка и деятельность судов; система школьного и вузовского образования (отметим, что даже в отношении важнейшего вопроса индустриализации – технического обучения, часть задач возлагалась на фабрики, заводы (система ФЗО); опытные хозяйства (совхозы)); организация здравоохранения («система Семашко»). Деятельность детских дошкольных учреждений, организаций снабжения и торговли, жилищно-эксплуатационных контор, небольших строительных организаций также оказалась в ведении таких «комбинатов».

В период «новой экономической политики» Советы рабоче-крестьянских (народных) депутатов становятся, пожалуй, важнейшими из новых корпораций. Строительство нового вида местного транспорта – трамвая, отмеченное в известном произведении И. Ильфа и Е. Петрова, – это только одно направление их деятельности. Однако и оно показывает, что в то время местные Советы располагали необхо-

¹² Территориальной формой «корпоративного духа» является землячество. В 1920-е годы в среде большевиков шла активная борьба различных фракций за контроль над территорией, причем в этой борьбе участвовали и вооруженные отряды, преданные тем или иным коммунистическим лидерам (каждый имел свою охрану и т. д.). Однако описание этого этапа советской корпоративной конкуренции и взаимоотношений земляществ с Центром выходит за рамки нашей работы.

¹³ Следует отметить роль «квартирного налога», превратившегося впоследствии в подоходный налог, в исполнении местных бюджетов.

димыми для такого строительства финансовыми ресурсами и инженерными кадрами. Одновременно в это же время осуществляется электрификация многих населенных пунктов, строятся водопроводы и очистные сооружения, дороги с «твердым» покрытием. Все это сопровождается практически полной свободой местной торговли и ремесел под патронажем все тех же местных Советов.

Процесс постепенной утраты власти Советами происходит уже в годы первой пятилетки. Строительство новых заводов, железных дорог, каналов, гидроэлектростанций происходит централизованно, интересы районов при этом не принимаются в расчет. Организация работы жилищно-коммунального хозяйства, как и вопросы местного продовольственного снабжения (вводится нормированное распределение продуктов – карточки), возлагается на начальников строительства и директоров новых предприятий.

Собственно, в это время надолго замирает российская традиция местного самоуправления – земства – муниципалитеты – Советы. Многие муниципальные деятели 1920-х годов отстраняются от работы (и власти), а в конце 1930-х подвергаются репрессиям. И хотя Советский Союз распадается только в 1991 г., вопрос о том, насколько его можно было считать *советским*, а именно – какие вопросы организации общественной и экономической жизни могли решать Советы народных депутатов, учитывая их крайне ограниченные финансовые и политические ресурсы, в советской экономической мысли не обсуждается. Для описания феномена «советской жизни» просто не существовало необходимых научных концептов, а социологи по большей части ограничились созданием крайне уродливой фигуры *homo soveticus*-а («совка»), которой противопоставлялся гармоничный и рациональный *homo economics*¹⁴.

3. Советский корпоративизм: становление, расцвет и кризис. Дискурс альтернативной истории

В отечественной экономической литературе было принято разделять «заводы» и «колхозы». Однако, как уже указывалось во Введении, в действительности *почти все «заводы» были «колхозами»*: многие имели свое «подсобное хозяйство» (возможно и «подшефный» колхоз), содержали жилье и т. д. Коллектив таких предприятий, по сути, сам был своеобразным «квази-государством», осуществлявшим помимо производственных множество других функций.

¹⁴ См., например, обсуждение темы противоречивой эволюции «советского человека» к либеральному идеалу российских обществоведов в: [8, с. 268–367]. Увы, либеральный идеал «человека экономического» в нынешней России так и не достигнут.

Именно в такой форме советские предприятия существовали вплоть до конца 1980-х годов. Чтобы такое предприятие превратить в фирму, его нужно было освободить от «непрофильной» социальной нагрузки, иначе все расчеты «оптимального производственного плана» были обречены оставаться в сфере научной фантазии. В «прибыли» предприятий сидели расходы на содержание ЖКХ и «социалки», а «технологические коэффициенты» были вынуждены учитывать в накладных расходах энергию, воду, работу очистных сооружений, которые обслуживали не только производство, но и поселок («селитебную зону»).

Наличие таких непрофильных активов, как жилье и «социалка», были «слепым пятном» не только для сторонников СОФЭ, но и для советских экономистов в целом. Один из «скользких вопросов», который никогда публично не дискутировался политэкономиями социализма, – является ли жилье средством производства и/или только предметом потребления? Если жилой фонд вместе с внутрисемейными и внутриквартирными коммуникациями был бы «средством производства», то в этой логике можно было прийти и до того, что в СССР внезапно появился бы слой частных собственников – владельцев средств производства. Но если жилье – не средство производства, не «капитал», тогда и строительство жилья нельзя рассматривать как инвестиции?

Заметим, что подход, при котором жилищное строительство исключалось бы из инвестиционного процесса, должен был снижать норму накопления. На практике строительство жилья, детских садов, магазинов, аптек, сберкасс и почтовых отделений осуществлялось в рамках строительства новых заводов. Впоследствии содержание жилых и гражданских зданий осуществлялось за счет «прибыли»¹⁵ советских предприятий и объединений. Именно поэтому последние справедливо называли градообразующими.

Естественно, что квартирная плата, которая поступала заводу (колхозу) от квартирносъемщиков, не включала в себя затрат на капитальный ремонт и полное восстановление. Квартиросъемщики не являются собственниками жилья, поэтому о сохранности актива должны были заботиться другие акторы социалистического воспроизводственного процесса. Поэтому по мере ветшания жилого фонда, и особенно инженерных сетей, содержание непромышленных фондов станови-

¹⁵ Повторимся, тогдашняя «прибыль» была весьма условным понятием. Собственное жилье, например, имели подразделения Академии наук СССР, отраслевые НИИ (особенно следует выделить городки Министерства среднего машиностроения), Министерство обороны. Средства на их содержание выделялись профильными министерствами. Проблема, однако, заключалась в том, что эти средства зачастую были не обеспечены «материальными» фондами.

лось для директоров заводов едва ли не большей головной болью, чем выполнение планов производства¹⁶.

В связи с этим многочисленные дискуссии советских экономистов в отношении прав предприятий и производственных объединений, моделей хозрасчета, начавшиеся в середине 1960-х и продолжавшиеся вплоть до конца 1980-х годов, оставляют у современного исследователя тяжелое впечатление. Что означали для советских предприятий понятия «конкуренция» или даже «социалистическое соревнование»? В ситуации ликвидации убыточного предприятия (многочисленных мелких убыточных металлургических и машиностроительных, ремонтных заводов) возникала проблема содержания жилья и всей социальной структуры поселка, и/или городка. Теоретически такая проблема выглядела менее острой для больших городов, где работники закрывшегося предприятия могли бы найти работу, при этом «соцкультбыт» передавался в распоряжение горисполкома (следует напомнить, что средств у последнего на решение таких задач не было, и требовалось добиться передачи денег и фондов из главка, которому подчинялось ликвидированное предприятие, в систему «территориальных финансов»). Последовательный политико-экономический анализ «социалистического соревнования трудовых коллективов» должен был бы привести экономистов к выводам о существовании больших, возможно, антагонистических противоречий между предприятиями одной отрасли. Естественно, что в таком ключе это никогда не обсуждалось.

Оборотная сторона дискуссий о «правах предприятий» – это вопрос о «правах граждан». Экономисты дискутировали об оптовой торговле средствами производства, реализации новинок на потребительском рынке по более высоким ценам, санкциях за срыв поставок и т. д. Однако при такой постановке вопроса оказывалось, что советский гражданин не обладал никакими «экономическими правами»: торговля даже *поддержанными* вещами могла приравниваться к спекуляции и подлежала уголовному наказанию¹⁷. То же самое относилось и к сдаче жилья в аренду, обмену и т. д. Естественно, что в СССР всегда существовали «барахолки», действовал огромный «серый рынок». Однако эти феномены обсуждались, скорее, социологами, выпадая из публичного дискурса экономистов-теоретиков.

¹⁶ Отметим, что при передаче жилого фонда муниципалитетам, которая началась вместе с процессом приватизации предприятий в 1990-е годы, заводы должны были (по закону) предварительно отремонтировать сети, крыши и фасады домов, провести все восстановительные работы. Естественно, что это было невозможно сделать – у предприятий просто не было на это средств. Более того, и «зарезервировать» такие средства было невозможно.

¹⁷ Предполагалось, что функцию реализации ставших ненужными предметов потребления – одежды, мебели, товаров длительного пользования – должны были исполнять только комиссионные магазины.

Задним числом логично было бы предложить переход к «муниципализации» – передаче жилья и различных социальных активов на «баланс» местных органов власти с последующей реорганизацией и частичной приватизацией таких «местных предприятий» (розничной торговли потребительскими товарами, строительных управлений и организаций сферы бытовых услуг, ремонтно-эксплуатационных контор и т. д.). Именно так, в частности, понимал городское хозяйство Л.А. Велихов. Но обсуждение этих вопросов начинается только в конце 1980-х годов. А в 1930-е – 1980-е годы подобной передаче успешно противились могущественные советские *отраслевые* корпорации, которые начали формироваться еще в 1930-е годы. И их можно было понять: руководство тратило множество сил, чтобы добиться строительства жилья, больниц, санаториев, магазинов *для своих* сотрудников, и отдавать их *чужим* означало полностью поменять *порядки исключения и доступа* к таким активам. То есть, по Марксу, изменялись отношения собственности. Если использовать дискурс институционального анализа, муниципализация выглядела такой же социальной революцией, как переход от частной к государственной собственности. Это бы полностью поменяло структуру советских корпораций, а заодно они потеряли бы существенную часть своей власти.

При взгляде на старый ВСНХ уже обнаруживается прообраз будущего советского корпоративизма. В 1926 г. в составе ВСНХ функционировали Главтекстиль, Главлесбум, Главхим, Главсельпром, Главгортоп, Главвоенпром. В 1932 г. ВСНХ преобразуется в Министерство тяжелой промышленности. В 1936 г. в «бухаринской» Конституции уже полностью утверждается отраслевой принцип: появляется 8 общесоюзных и 10 союзно-республиканских наркоматов: «Статья 77 [Конституции 1936 г.]. К общесоюзным Народным Комиссариатам относятся Народные Комиссариаты: Обороны; Иностраннных дел; Внешней торговли; Путей сообщения; Связи; Водного транспорта; Тяжелой промышленности; Оборонной промышленности. Статья 78. К союзно-республиканским Народным Комиссариатам относятся Народные Комиссариаты: Пищевой промышленности; Легкой промышленности; Лесной промышленности; Земледелия; Зерновых и животноводческих совхозов; Финансов; Внутренней торговли; Внутренних дел; Юстиции; Здравоохранения»¹⁸. Позднее наркоматы преобразуются в министерства. В 1970-е годы, в период «развитого социализма», когда

¹⁸ Источник: [https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%A1%D0%A1%D0%A1%D0%A0_\(1936\)/%D0%98%D1%81%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F](https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%A1%D0%A1%D0%A1%D0%A0_(1936)/%D0%98%D1%81%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) ([https://ru.wikisource.org/wiki_Конституция_СССР_\(1936\)/Исходная_редакция](https://ru.wikisource.org/wiki_Конституция_СССР_(1936)/Исходная_редакция)) (дата обращения: 01.11.2021).

советский корпоративизм достигает фазы своего наивысшего расцвета, только союзных министерств становится 31, причем 26 из них – *промышленные*. Стоит привести их список: как-никак именно эти организации и являлись «экономической основой» советского государства, определяя повседневную жизнь большинства граждан СССР: «Статья 77. К общесоюзным Министерством относятся Министерства: Авиационной промышленности; Автомобильной промышленности; Внешней торговли; Газовой промышленности; Гражданской авиации; Машиностроения (абзац дополнительно включен Законом СССР от 26 июня 1968 г. №2822-VI); Машиностроения для животноводства и кормопроизводства (абзац дополнительно включен Законом СССР от 14 декабря 1973 г. №5189-VIII); Машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов; Медицинской промышленности (абзац дополнительно включен Законом СССР от 12 октября 1967 г. №1935-VII); Морского флота; Нефтяной промышленности (абзац дополнительно включен Законом СССР от 15 июля 1970 г. № 3-VIII); Оборонной промышленности; Общего машиностроения; Приборостроения, средств автоматизации и систем управления; Промышленности средств связи (абзац дополнительно включен Законом СССР от 26 июля 1974 г. №3-IX); Путей сообщения; Радиопромышленности; Среднего машиностроения; Станкостроительной и инструментальной промышленности; Строительного, дорожного и коммунального машиностроения; Строительства предприятий нефтяной и газовой промышленности (абзац дополнительно включен Законом СССР от 20 сентября 1972 г. №3355-VIII); Судостроительной промышленности; Тракторного и сельскохозяйственного машиностроения; Транспортного строительства; Тяжелого и транспортного машиностроения (абзац дополнительно включен Законом СССР от 9 июля 1975 г. №1841-IX); Абзац исключен Законом СССР от 9 июля 1975 г. № 1841-IX – см. предыдущую редакцию; Химического и нефтяного машиностроения; Химической промышленности (абзац дополнительно включен Законом СССР от 15 июля 1970 г. №3-VIII); Целлюлозно-бумажной промышленности (абзац дополнительно включен Законом СССР от 26 июня 1968 г. № 2822-VI); Электронной промышленности; Электротехнической промышленности; Энергетического машиностроения (абзац дополнительно включен Законом СССР от 9 июля 1975 г. № 1841-IX)»¹⁹. Обращают внимание на себя абзацы в скобках: ведь это не что иное, как фиксация очередного *изменения государственного устройства СССР*. Таким образом, корпорации могли менять и меняли советский строй «под себя».

Хотя советские предприятия и выглядели как квази-государства, но они были лишены важнейшей государственной характеристики —

¹⁹ Источник: <https://docs.cntd.ru/document/901941395> (дата обращения: 01.11.2021).

они не могли устанавливать нормы и стандарты своей деятельности. Институты, в рамках которых они функционировали, устанавливались советскими *ведомствами*. Именно последние определяли характер труда, регламенты производства, стандарты качества, направления поставок готовой продукции (включая условия отгрузки: маршрут, виды транспорта и т. д.). Именно ведомства обладали наибольшей свободой в отношении распоряжения (и управления) экономически обособленным имуществом, формировали особый корпоративный дух (подкрепляемый, среди прочего, множеством внутриотраслевых нормативов, регулирующих как характер работы, так и форму поведения «корпоративных элит» вплоть до стиля одежды).

Эти большие корпорации находились не только в состоянии «борьбы за ресурсы», но и в отношениях взаимно выгодного симбиоза. Часть из них являлась «институциональными корпорациями», своеобразными «держателями учреждений». Так, Министерство высшего и среднего специального образования обеспечивало воспроизводство кадров, МВД и органы юстиции – формальное соответствие внутренних нормативов союзному (и республиканскому) законодательству, Министерство геологии, как и Минлесбумпром – перспективную ресурсную базу и т. д.

При всей взаимной зависимости, как неоднократно подчеркивали советские исследователи, эти корпорации были неравны в отношении своего политического веса и влияния. Ю.В. Яременко указывал: «Качественная структура экономики... не совпадает с ее отраслевой структурой, с тем разрезом, который выражает характер общественного разделения труда... Экономическая подоплека этого явления состоит в том, что использование продукции любой отрасли многообразно и охватывает как те подразделения хозяйственной системы, которые образуют ее высшие звенья и отличаются повышенными требованиями к качественным характеристикам вовлекаемых ресурсов, так и те, которые образуют ее низшие звенья, функционирование которых предполагает использование ресурсов относительно низкого качества...

Разумеется, та или другая степень может в большей или меньшей степени принадлежать к определенному хозяйственному уровню, находиться преимущественно в группе уровней высшего, среднего или низшего порядков. Смотря по тому, куда в своих качественных признаках тяготеет отрасль, к ней приложимы характеристики, относящиеся к соответствующим рангам хозяйственной иерархии» [24, с. 40–41].

В данной цитате напрямую признается неравенство в положении советских корпораций. Но такое неравенство означало и различие в покупательной силе рубля, обращавшегося в рамках внутриотраслевых сделок (разная «обеспеченность фондами»), а заодно – и разница в социально-экономическом положении различных населенных пунктов и регионов СССР.

Понятно, что для советского экономиста данная ситуация была очевидной. Однако такая констатация, будучи вынесена в публичное обсуждение в условиях «развитого социализма», становилась *опасной*. Если вдуматься в ее значение, корпоративное неравенство означало неравенство социальное, что могло интерпретироваться как *политический* конфликт. И хотя *форма* таких конфликтов *в принципе* не могла быть корпоративной – работники сельского хозяйства напрямую не конфликтовали с Минсредмашем, а металлурги – с нефтяниками, но смысл – борьба за равенство в распределении ресурсов, в том числе, например, требование равной оплаты (включая одинаковое материальное обеспечение городов и регионов) – был именно «корпоративным». Лозунг Великой французской революции – эгалите, равенство – как раз и представлял собой упразднение сословий, а стало быть, и упразднение разницы в положении корпораций. Но это означало бы не что иное, как ликвидацию советского «развитого социализма». Открыто с таким лозунгом никто не выступал, несмотря на все ритуальные заклинания в верности марксизму-ленинизму.

Западная институциональная рамка подобных конфликтов за ресурсы предусматривает изощренное судебное регулирование, основанное на деликтном праве (возможности наносить ущерб и требовать возмещения ущерба, включая, естественно, и ущерб муниципалитетам, округам, государству в целом). В СССР, в котором господствовала «общественная собственность», подобные механизмы отсутствовали *в принципе*. Растущая производственно-технологическая неоднородность сопровождалась ростом социальной дифференциации. Этот рост имел, кроме обычного социально-экономического негатива, и свой пространственный срез, особенно опасный в стране с федеративным устройством.

4. Роль «специализированных» политических корпораций. Корпоративные интересы и советское общество

Таким образом, министерства и ведомства, которые должны были осуществлять исключительно хозяйственную деятельность, в условиях СССР выступали как *политические акторы*. Экономическая конкуренция между ними была невозможна, вместо нее имела место ожесточенная политическая борьба. Победа или поражение в этой борьбе означали потерю городов и поселков, распоряжение ресурсами которых буквально переходили из рук в руки.

В свою очередь важнейшей *властной политической корпорацией*, обладавшей *реальной политической властью*, являлась КПСС. Основанием этой вертикали были подбор и расстановка кадров. Принципи-

ально важно, что в структуре КПСС, особенно «в местных органах», часто доминировали выходцы из отраслей из «низших рангов хозяйственной иерархии». Так, большинство обкомов и республиканских комитетов, кроме руководства профильными отделами, автоматически включали в себя первых секретарей не только городских, но и *районных* комитетов. Жизнь и интересы районов, которые не входили в состав городов, были в первую очередь связаны с сельским хозяйством, дорожным и жилищным строительством, заготовками, лесным хозяйством – всем тем, что «выпадало» из приоритетов высшего руководства СССР, связанных с обороноспособностью, космосом, атомной промышленностью. При этом, благодаря специфике административно-территориального деления областей и краев, именно секретарям райкомов принадлежало большинство на различных совещаниях и партхозактивах. И это порождало постоянные конфликты между условными «почвенниками» и условными «прогрессорами» (последние представляли интересы «приоритетных ведомств»). Собственно, именно этот конфликт и явился основой появления советского «общества». Хозяйственные корпорации, будучи по сути *политическими организациями*, претендовали на определяющую роль в государстве, в то время как ЦК КПСС, чем дальше, тем больше становился формальным органом, во многом повторяя историю Советов 1920-х годов.

Тем не менее следует выделить еще две важные властные «вертикали». Об одной уже говорилось – это были упомянутые выше Советы народных депутатов. Почти не обладая ресурсами, именно они должны были координировать деятельность предприятий, расположенных на их территориях. Советы – точнее, их исполнительные органы, исполкомы — должны были иметь планы развития своих территорий, организовать земельное зонирование, согласовать строительство. При всем том, что Советы обладали наименьшей властью, однако, выступая согласованно с местными органами КПСС или вместе с директорами одних предприятий против других, они могли влиять на развитие «своих» территорий.

Стоит оговориться, что формально – по Конституции СССР – именно Советы народных депутатов обладали всей полнотой власти; если рассматривать советское государство с позиций традиционного конституционного анализа, это – особая форма парламентской демократии, где действует «одна с половиной» политическая партия (половина приходится на «беспартийных»; советский корпоративизм в таком ключе вполне можно сравнивать с японским). Однако в условиях режима «социалистической государственной собственности» ориентация на официальный дискурс самоописания «первого в мире государства рабочих и крестьян» не позволяет получить сколько-нибудь реалистичных результатов.

Четвертая политическая корпорация со специфическим политическим влиянием – это аппарат Центральной контрольной комиссии и комитета народного контроля. Задачей данной корпорации было обеспечение соответствия реального поведения коммунистов нормам социалистической этики. Несмотря на ограниченность и специфичность своего властного ресурса, именно эта корпорация зачастую оказывала главное влияние на степень свободы общественных дискуссий, принимая жалобы на «зажим критики», неправомерные административные наказания, «коммунистическое чванство» и т. д.²⁰ Важность такого неформального механизма, который позволял поддерживать соответствующий «корпоративный дух» в рамках морали, пресекать многочисленные безобразия, которые мог себе позволить любой руководитель по отношению к подчиненным, хорошо показал О. Хархордин [22]. Именно апелляция к моральным нормам, к необходимости самоограничения – а заодно и к внешнему социальному контролю (включая, естественно, и сублимированную зависть) – лежала в основе появления «советского общества» в конце 1950-х годов.

Любая корпорация – будь то «хозяйственная», «политическая» или «территориальная» – является в первую очередь объединением людей. В этом отношении она представляется *публичным* объединением. Возникновение общества, которое, в частности, можно рассматривать как полиархию по Далю [7], требует выполнения двух важных условий: наличие права на оспаривание и права на участие. Если в первые десятилетия Советской власти публичные дебаты могли расцениваться как «контрреволюция», то начиная с 1960-х годов оспаривание тех или иных решений как внутри отдельных гражданских собраний, так и в СМИ, становится нормой, даже при отсутствии «гласности». Другое дело, что оспаривание могло происходить только в рамках определенного дискурса, у которого имелись свои четкие пределы. Тем не менее постоянные конфликты между корпорациями предполагали как вовлеченность, так и оспаривание между представителями различных «вертикалей». В результате в СССР уже в это время формируется достаточно широкая публичная сфера. Несмотря на то что признание политического противостояния официально было запрещено, все конфликты вокруг кинофильмов, романов, газетных публикаций носили именно *политический* характер. Участники этих конфликтов жестко идентифицировали

²⁰ На существование четырех властных вертикалей автору в начале 2000-х годов указал С.Г. Кордонский, за что я выражаю ему свою признательность. Опубликованных работ, в которых приводилась бы такая классификация властных корпораций в СССР (хозяйственной, партийной, советской, контрольной), мне до сих пор не попадалось.

друг друга по принципу «свой – чужой», полностью вписываясь в контекст «политического», по К. Шмитту [23].

Генеральный секретарь ЦК КПСС Ю.В. Андропов как-то заявил, что «мы не знаем общества, в котором живем». Глагол «знать» предполагает соотнесение субъекта с описанием предмета, его характеристиками. И в этом отношении каждый гражданин СССР неплохо *знал* общество, в котором жил. Другой вопрос: что *понимал* Андропов и другие руководители СССР в этом самом обществе? По-видимому, понимание механизмов его функционирования как у коммунистического, так и у хозяйственного истеблишмента, стремилось к нулю. Именно об этом, в частности, свидетельствует отсутствие адекватного языка самоописания. В результате советские корпорации, преследуя свои частные интересы, создали чудовищные диспропорции в экономике. Причем коммунисты и депутаты Советов видели эти диспропорции, регулярно принимали решения об «интенсификации производства», «ускорении НТП» и т. д., но все эти резолюции оставались на бумаге.

Однако так и должно быть. Любые инновации предполагают перераспределение власти. Добиться этого в условиях *политического главенства ведомств, которые не считались политическими акторами*, было невозможно²¹.

По нашему мнению, настоящая экономическая история СССР еще не написана. Традиционный дискурс российских (и советских) историков – характеристика общих показателей выпуска отраслями тех или иных видов продукции наряду с биографиями некоторых, наиболее героических руководителей заводов (министров). Эта история оторвана от характеристик повседневной жизни городов и деревень, работы «отделов рабочего снабжения», постоянной борьбы директоров, секретарей и депутатов за ресурсы. Альтернативная, андеграундная история «бунтов и мятежей» в СССР также часто возникает «ниоткуда», из прошлого «гражданской войны» или «этнических конфликтов». Как будто советских граждан внезапно переставал устраивать социализм [11]. Учитывая же немоту советского прошлого, остаются сомнения, что такая история вообще когда-нибудь будет написана.

²¹ Хотя отдельные примеры побед «общества» в советское время все же имелись. Так, например, не был осуществлен «поворот» части стока северных и сибирских рек на юг. После аварии на Чернобыле не была построена АЭС в Крыму. Однако гораздо чаще «общество» проигрывало. Известным примером является строительство Байкальского ЦБК, закрыть который с огромным трудом удалось только XXI в. То же самое можно сказать и о советском военно-промышленном комплексе, «съедавшем» большую часть ресурсов СССР.

5. Заключительные замечания: история понятий и постправда

Как уже отмечалось во введении, история понятий – сложный культурный феномен, в отношении которого в последнее время ведутся философские дискуссии. Такие понятия, как «корпорация», «государство», «народ», «политика», возникли очень давно, однако в каждом историческом периоде они переосмысливаются по-новому. За этими «именами» могут скрываться сильно различающиеся субъекты. Сравнительно недавно к таким же сложным понятиям добавились «капитализм» и «социализм». Диапазон смыслов, выражаемый этими словами, может меняться радикально – от ругательства «тоталитаризм», «рабство» до мечтательного «равенство», «истинная свобода».

Эпоха постмодерна приводит к важному изменению в общественных науках – постепенно все большее количество исследователей начинают использовать, явно или неявно, в своих работах инструмент «постправды»²². Как пишет С. Фуллер, ссылаясь на Оксфордский словарь английского языка: «[постистина] характеризует или обозначает обстоятельства, в которых объективные факты оказывают меньшее влияние на формирование общественного мнения, чем обращение к эмоциям и личной вере: “в эту эпоху постистины легко отыскать любые данные, какие только захочется, и прийти к любому выводу, к какому только пожелаете”...

Такое определение имеет очевидно негативный оттенок. Собственно, это не что иное, как постистинное определение постистины. Именно в таком свете хотят представить своих противников те, кто занимает господствующие позиции в актуальной игре знания и власти. В данном контексте слово “эмоция” само является составляющей истинную функцию этого слова, которая состоит в том, чтобы получить сравнительное преимущество на некотором более или менее четко определенном игровом поле.

Люди, более всего чувствительные к тому факту, что мы живем в мире “постистины”, склонны полагать, что реальность фундаментально отличается от того, что о ней думает большинство. Это относится к обеим сторонам современного водораздела “постистины”, то есть к элитарным экспертам и популистским демагогам» [21, с. 11–12].

Экономическая история «социалистического эксперимента» и первого в мире «государства рабочих и крестьян» в настоящее время представляет собой поле борьбы «элитарных экспертов», победивших

²² Понятия «постправда» и «постистина» далее употребляются как синонимы. Постправда – более распространенное и популярное понятие; постистина чаще употребляется философами для характеристики определенного подхода в социологии науки.

в 1980–1990-е годы, и «популистских демагогов», позиции которых стали усиливаться в 2010-е годы, по мере замедления экономического роста и роста военно-политического напряжения между «авторитарной Россией» и «демократическим Западом». Первые по Фуллеру, который использует метафоры Маккиавелли, представляют «истину львов», а заодно и навязывают способы обсуждения тех или иных понятий, другими словами, – владеют авторитетным дискурсом. Вторые пытаются использовать «постистину лисиц», пытаются подорвать не только навязываемые взгляды, но и сами способы обсуждения.

Во взглядах на историю СССР данная работа, конечно, написана с позиций «постистины». Окажется ли востребовано предложенное в ней переосмысление советских корпораций как политических акторов, покажет будущее. Но думается, что понятие корпораций и корпоративных интересов в СССР, и особенно в современной России, будет переосмыслено еще не раз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбегян А.Г., Багриновский К.А., Гранберг А.Г. Система моделей народно-хозяйственного планирования. М.: Мысль, 1972.
2. Баранский Н.Н. Экономическая география СССР: Обзор по областям Госплана. М.–Л.: Госиздат, 1927.
3. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства: общее учение о городе, его управлении, финансах и методах хозяйства. М.: Наука, 1996.
4. Венедиктов А.В. Правовая природа государственных предприятий. Л.: Прибой, 1928.
5. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. М.–Л.: Изд-во АН СССР, 1948.
6. Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики: Учебник. М.: Экономика, 1988.
7. Даль Р. Полиархия: участие и оппозиция. М.: ИД ВШЭ, 2010.
8. Демонтаж коммунизма. Тридцать лет спустя / Ред. К. Рогов. М.: Новое литературное обозрение, 2021. Ч. 3. Homo soveticus – homo post-soveticus. С. 268–367.
9. История политической экономии социализма. / Под ред. Д.К. Трифонова и Л.Д. Широкограда. Ленинград: ЛГУ, 1982.
10. История понятий, история дискурса, история метафор: Сб. статей / Под ред. Х.Э. Бедеккера. М.: Новое литературное обозрение, 2010.
11. Козлов В.А. Неизвестный СССР. Противостояние народа и власти 1953–1985 гг. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2006.
12. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. М.: Госполитиздат, 1958.
13. Колосовский Н.Н. Урало-Кузбасский комбинат: Доклад на заседании в НИС ВСНХ СССР. 10.II.1931 г. / Науч.-исслед. сектор ВСНХ-СССР. М.: б. и., 1931.
14. Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.
15. Крицман Л.Н. Героический период великой русской революции (Опыт анализа т. н. «военного коммунизма»). М.–Л.: Гос. изд-во, 1926.
16. Куренной В.А. История философских понятий: предисловие к переводу Г. Люббе // Социология власти. 2017. Т. 29. № 4. С. 197–239.

17. Политическая экономия. Учебник. /К.В. Островитянов, Д.Т. Шепилов, Л.А. Леонтьев, И.Д. Лаптев, И.И. Кузьминов, Л.М. Гатовский. М.: Госполитиздат, 1954. С. 314.
18. Политическая экономия: Учебник для вузов / В.А. Медведев, Л.И. Абалкин, О.И. Ожерельев и др. М.: Политиздат, 1988.
19. Саран А.Ю. Исторический опыт административно-территориального деления и реформа 1923 – 1934 гг. в СССР // Вестник государственного и муниципального управления. 2018. № 1 (27). С. 34–45.
20. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.
21. Фуллер С. Постправда: Знание как борьба за власть. М.: ИД Высшей школы экономики, 2021.
22. Хархордин О. Обличать и лицемерить. Генеалогия советской личности. СПб.: Изд-во Европейского университета, 2016.
23. Шмитт К. Понятие политического // Вопросы социологии. 1992. № 1. С. 37–67.
24. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.

REFERENCES

1. *Aganbegyan A.G., Bagrinovsky K.A., Granberg A.G.* System of models of national economic planning. M.: Misl, 1972. (In Russ.).
2. *Baransky N.N.* Economic Geography of the USSR: Overview of the Gosplan Regions. M.–L., Gosizdat, 1927. (In Russ.).
3. *Velikhov L.A.* Fundamentals of urban economy: The general doctrine of the city, its management, finances and methods of economy. M.: Nauka, 1996. (In Russ.).
4. *Venediktov A.V.* Legal nature of state enterprises. Leningrad: Priboy, 1928. (In Russ.).
5. *Venediktov A.V.* State socialist property. M.–L.: Publishing House of the Academy of Sciences of the USSR, 1948. (In Russ.).
6. *Granberg A.G.* Modeling a socialist economy: A textbook for students. economy universities. M.: Economics, 1988. (In Russ.).
7. *Dahl R.* Polyarchy and opposition. M.: ID HSE, 2010. (In Russ.).
8. Dismantling communism. Thirty years later / Ed. K. Rogov. M.: Novoye literaturnoye obozreniye, 2021. – Part 3. Homo Sovieticus – Homo Post-Soveticus. Pp. 268–367. (In Russ.).
9. History of the political economy of socialism. / Ed. D.K. Trifonova and L.D. Shirokorad. Leningrad: Leningrad State University, 1982. (In Russ.).
10. History of concepts, history of discourse, history of metaphors: Sb. statey / Ed. H.E. Baedekker. M.: Novoye literaturnoye obozreniye, 2010. (In Russ.).
11. *Kozlov V.A.* Unknown USSR. Confrontation between the people and the authorities 1953–1985. M.: OLMA-PRESS, 2006. (In Russ.).
12. *Kolosovsky N.N.* Fundamentals of economic zoning. M.: Gospolitizdat, 1958. (In Russ.).
13. *Kolosovsky N.N.* Uralo-Kuzbass Combine: Report of comrade. Kolosovsky at a meeting in the NIS VSNKh-USSR. 10.II.1931 / Scientific research. sector of the Supreme Council of National Economy-USSR. M.: b. i., 1931. (In Russ.).
14. *Kornai J.* Deficit. Moscow: Nauka, 1990. (In Russ.).
15. *Kritsman L.N.* The heroic period of the great Russian revolution (Analysis of the so-called “war communism”). M.–L.: Gosizdat, 1926. (In Russ.).
16. *Kurennoy V.A.* History of Philosophical Concepts: Preface to G. Lubbe’s Translation // Sociology of Power. Vol. 29. No. 4, 2017. Pp. 197–239. (In Russ.).

17. Political economy. Textbook. / K.V. Ostrovityanov, D.T. Shepilov, L.A. Leontiev, I.D. Laptev, I.I. Kuzminov, L.M. Gatovsky. M. Gospolizdat, 1954. S. 314. (In Russ.).
18. Political economy: Textbook for universities / Medvedev V.A., Abalkin L.I., Ozherelyev O.I. etc. M.: Politizdat, 1988. (In Russ.).
19. *Saran A.Yu.* Historical experience of administrative-territorial division and the reform of 1923–1934 in the USSR // Bulletin of State and Municipal Administration, No. 1 (27). 2018. Pp. 34–45. (In Russ.).
20. *Williamson O.* Economic institutions of capitalism: Firms, markets, “relational contracting”. St.Petersburg: Lenizdat, CEV Press, 1996. (In Russ.).
21. *Fuller S.* Post-truth: Knowledge as a struggle for power. M.: ID HSE, 2021. (In Russ.).
22. *Kharkhordin O.* Reveal and hypocrisy. Genealogy of the Soviet personality. St.Petersburg: Publishing House of the European University, 2016. (In Russ.).
23. *Schmitt K.* The concept of the political // Questions of sociology. 1992. No. 1. Pp. 37–67.
24. *Yaremenko Yu.V.* Theory and methodology of the study of a multilevel economy. M.: Nauka, 1997. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 21.04.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR:

Orekhovsky Petr Aleksandrovich – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chief Researcher of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia. orekhovskaya@mail.ru

SOVIET CORPORATIONS: «DAMNED AND FORGOTTEN»? (LIMITS OF MODERN AUTHORITATIVE ECONOMIC DISCOURSE)

The official discourse of Soviet economic science assumed the impossibility of political struggle and antagonistic conflicts. The state of «workers and peasants» was «classless», being based on public property. Such an understanding of Soviet socialism leads to the actual acceptance that the death of this society was caused by a series of consistent, catastrophic mistakes made by the leadership of the USSR in its economic policy.

The paper shows that the official discourse was completely unsuitable for describing the reality where Soviet corporations functioned. It was the latter who were the main organizers of not only industrial and economic, but also social life. The directors of city-forming enterprises and the administration of ministries and agencies were responsible for the construction and repair of housing, food supply, the kindergartens, hospitals, cultural institutions, and sports facilities. The ministries were in many ways a kind of quasi-states, within which their own formal standards and informal norms of behavior operated, a kind of “corporate spirit” reigned. Soviet «economic» corporations – ministries and agencies – were political actors with great power and resources. They acted as competitors and symbiotes of the main political «verticals» – the CPSU, the Soviets of Public’s Deputies, the Public’s Control Committee and the Central Control Commission. The latter gradually ceded more and more power to corporations and, as a result, this led to monstrous disproportions in the Soviet economy. However, this economic history of the USSR has not yet been written, and perhaps never will be written.

Keywords: *corporation, public property, USSR, discourse, post-truth.*

JEL: B41, G38, P31.