

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 1 • 2018 • ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Тотов Л. А., Рогожникова В. Н.* Дилемма «экономист или математик»: взгляд философии 3
- Черковец В. Н.* Новый социализм Дж. Гэлбрейта 18

Отраслевая и региональная экономика

- Цветков В. А., Шутьков А. А., Дудин М. Н., Лясников Н. В.*
Цифровая экономика и цифровые технологии
как вектор стратегического развития
национального агропромышленного сектора 45
- Макаров А. В.* Переход к правилу взвешенного подхода (ROR):
преимущества и риски 65
- Эзрох Ю. С.* Кредитная кооперация в России:
накопленные проблемы и пути их решения 82

Финансовая экономика

- Володин С. Н., Михалев А. Г.* Влияние терактов на динамику
мировых фондовых рынков: ситуационный анализ 105

Мировая экономика

- Рассадина А. К.* Планирование как инструмент
государственной промышленной политики: опыт Франции 122

Вопросы управления

- Бек Н. Н., Гаджаева Л. Р.* Открытые инновационные бизнес-модели
и стратегии: особенности, проблемы, перспективы развития 140

CONTENTS

Economic Theory

<i>Tutov L.A., Rogozhnikova V. N.</i> Dilemma «Economist or Mathematician»: a Philosophical Perspective	3
<i>Cherkovets V.N.</i> J. K. Galbraith's New Socialism	18

Branch and Regional Economy

<i>Tsvetkov V.A., Shutkov A.A., Dudin M.N., Lyasnikov N. V.</i> Digital Economy and Digital Technologies as a Strategic Development Direction of the National Agro-industrial Sector	45
<i>Makarov A. V.</i> Rule of Reason (ROR): Gains and Risks	65
<i>Ezrokh Yu. S.</i> Credit Cooperation in Russia: Accumulated Problems and their Solutions	82

Financial Economics

<i>Volodin S.N., Mikhalev A. G.</i> Influence of Terrorist Acts on the Dynamics of World Stock Markets: Situational Analysis	105
--	-----

World Economy Studies

<i>Rassadina A. K.</i> Planning as a Tool of State Industrial Policy: the Experience of France	122
--	-----

Management Issues

<i>Bek N.N., Gadzhaeva L. R.</i> Open Innovation Business Models and Open Strategies: Features, Challenges, Development Prospects	140
---	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Л. А. Тутов¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

В. Н. Рогожникова²,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

ДИЛЕММА «ЭКОНОМИСТ ИЛИ МАТЕМАТИК»: ВЗГЛЯД ФИЛОСОФИИ³

Настоящее исследование посвящено рассмотрению актуальной проблемы соотношения математики и экономики в понимании хозяйственной реальности с позиций философии. Авторы предпринимают попытку выявления и сравнения основных характеристик экономического и математического мышления, а также размышляют о месте математики в экономических исследованиях и образовании. Цель работы — сформулировать положения, позволяющие достигнуть методологического баланса в соотношении математики и экономики при проведении экономических исследований. С точки зрения авторов, изучение математики в экономических вузах должно предваряться философским введением, которое знакомило бы студентов с проблемами обоснования и верификации математического знания, взаимодействия экономики и математики, а также давало бы общефилософский взгляд на особенности микро-математического мышления. Важное положение, которым руководствуются авторы статьи, состоит в том, что математика необходима экономисту, но она является лишь инструментом для достижения экономических целей, и этот инструмент не универсален, он используется для определенных целей, которые, в свою очередь, не исчерпывают весь объем целей экономической науки.

Ключевые слова: экономическая наука, математика, моделирование, абстракция, истина, экономическое образование.

DILEMMA «ECONOMIST OR MATHEMATICIAN»: A PHILOSOPHICAL PERSPECTIVE

This article is devoted to a philosophical view of a consideration of an urgent problem of the relation between mathematics and economics. The authors try to reveal and compare the main characteristics of economic and mathematical thinking, and reflect on the place

¹ Тутов Леонид Арнольдович, д.ф.н., к.э.н., профессор, завкафедрой философии и методологии экономики экономического факультета; e-mail: l.tutov@yandex.ru

² Рогожникова Варвара Николаевна, к.э.н., научный сотрудник кафедры философии и методологии экономики экономического факультета; e-mail: veselial@mail.ru

³ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Проект № 15-02-00640.

of mathematics in economic research and education. We aim to formulate recommendations to achieve a methodological balance in the relation between mathematics and economics within economic research. The authors suggest studying mathematics for economists be preceded by a philosophical introduction, which would acquaint students with problems of justification and verification of mathematical knowledge, interaction of economics and mathematics, and also would give an all-philosophical view of features of economic-mathematical thinking. Mathematics is necessary for an economist, but it is only a tool to achieve some especially economic targets. This tool is used for definite purposes which don't exhaust all the volume of the purposes of economic science.

Key words: economic science, mathematics, modelling, abstraction, verity, economic education.

Введение

Вопрос, вынесенный в заглавие нашей работы, связан с дискуссией, нашедшей отражение в 2007 г. на страницах данного журнала [Московский, 2007, с. 3], и обусловлен опасениями ряда мыслителей [Dennis, 1996; Nelson, 2004, p. 211], что в изучении сложной экономической действительности в наши дни слишком большую роль играют математические методы. Математика — высоко абстрактная, или, как говорят философы, спекулятивная, наука, а экономика имеет дело с изменчивой реальностью, с политикой, живыми людьми, социальными процессами. Не уведит ли математическая абстрактность экономиста в область своеобразной интеллектуальной игры, далекой от реальности, в мир симулякров?

Но, с другой стороны, будет выглядеть дилетантским утверждение, что экономика вообще не должна использовать математические методы. Согласимся с Г. Б. Клейнером, что экономико-математические исследования лежат в основе развития экономической науки, поскольку затрагивают фундаментальные проблемы последней, а также являются перекрестом различных дисциплин [Клейнер, 2016, с. 566]. Следовательно, сами по себе такие методы, как пишет Д. МакКлоски, в экономике не являются «грехом» [McCloskey, 2002]. Тем не менее применение математических методов к анализу экономической действительности имеет свои особенности и ограничения, которые мы попытаемся представить в нашей статье.

Относительно роли философского взгляда при решении данной проблемы могут возникнуть определенные сомнения, поскольку может показаться, что обсуждаемый вопрос — это внутреннее дело экономики и математики: речь идет об экономической действительности и тех конкретных методах, которые может использовать экономист, чтобы эту действительность познавать.

Тем не менее, на наш взгляд, обозначенная проблема выходит за рамки экономической науки: она затрагивает вопросы, традиционно входящие

в компетенцию философии науки, а на дисциплинарном уровне — философии экономики и философии математики. Кратко перечислим проблемный ряд: предметно-методологическая идентификация (или — дисциплинарные границы) экономической науки, проблема сущности математики, проблема критериев научности и сущности научного объяснения. Кроме того, эти вопросы обсуждаются сегодня и специалистами в сфере экономического образования, так как учебный план экономического факультета любого вуза вполне логично строится на основании того, какое определение экономической науки берут на вооружение исследователи-экономисты.

Таким образом, философский взгляд на проблему, обозначенную в названии статьи, представляет собой исследование вопроса о сущности экономики и математики, о взаимосвязи между ними, а также о необходимых, следующих из этого исследования выводах для экономической науки и образования. Задача масштабная, и в данном исследовании нам, пожалуй, удастся только обозначить ее основные границы и трудности.

Унификация как свойство мышления

Первое, о чем мы считаем нужным сказать, — это одно специфическое свойство человеческого мышления, а именно — склонность к однозначности, единству, непротиворечивости, простоте, лаконичности в том, что касается познания действительности. В этом свойстве нашего мышления коренятся разнопорядковые явления: например, стереотипы мышления и математическая формула $E = mc^2$, график спроса и предложения, строгие научные категории. В простоте, вмещающей сложность, есть ясность и очевидность, близкие не только Р. Декарту, есть чувство подвластности мира — познанию, есть определенная эстетика, радующая наши ум и душу. Но в этой склонности к простоте есть также искушение пожертвовать богатой действительностью, а иногда — даже истиной. По всей видимости, это неизбывный закон нашего мышления: мы превращаем хаос в порядок, таким образом познавая мир; мы приводим множество к единству, и это — благо.

Современный финский методолог экономики У. Мяки, исследуя феномен экономического империализма¹, отмечает, что основная проблема этого явления — унификация [Mäki, 2009]. Последняя же есть свойство нашего мышления, свойство научной аргументации: объясняя, мы подводим определенный класс явлений под некий общий закон. Такая уни-

¹ Феномен экономического империализма обсуждался и обсуждается во многих российских и зарубежных работах; в нашей статье мы говорим об этом феномене в основном в его связи со склонностью человеческого мышления к унификации. Наиболее интересно, на наш взгляд, об этом написал У. Мяки.

фикация может быть двух типов — онтологическая (отсюда — реализм как установка в научном познании) и эпистемологическая (отсюда — установка инструментализма). В первом случае класс явлений мыслится как действительно единый, и порядок, описываемый теорией, есть порядок реального мира. Во втором случае теория описывает лишь порядок мышления, логику нашего взгляда на мир.

Язык современной экономической науки, активно использующей математические методы, на наш взгляд, является такой инструментальной унификацией. Поэтому экономику и называют иногда ветвью логики. В связи с этим представляет интерес подход К. Денниса: он критикует не использование математики как таковой, но лишь математический редукционизм, превалирующий в современной экономической теории. Использование математики для вычисления — это, по мнению К. Денниса, законное применение математики в экономике, но стремление «использовать математические символы и формулы, чтобы выразить нечто, находящееся за пределами математики» в научном смысле незаконно [Dennis, 1996, p. 153]. Он сравнивает математику со «скелетом» экономического человека; убедительность математическому «скелету» могут придать только мышцы, сердце, нервная система, мозг — и «человеческий контекст социального взаимодействия» [Dennis, 1996, p. 155], в который все это нужно будет поместить. Такая точка зрения представляется нам философской по своей сути, ведь канадский экономист фактически говорит о том, что экономическое поведение человека необходимо изучать в рамках междисциплинарного подхода. При этом он обращает внимание сторонников математического редукционизма на то, что в понятие экономической рациональности входят убеждения, предпочтения и намерения — а все это можно понять только с помощью содержательной, а не формальной логики. Таким образом, логическая строгость, соблюдать которую сегодня призывают представители математической экономики, обеспечивается дополнением формального анализа исследованием неформальных компонентов экономического поведения.

Экономика и математика: проблемы взаимосвязи

Использование математики в экономике имеет относительно недолгую историю: в экономические исследования математика проникает в XVIII в. благодаря работам Ф. Кенэ; математические модели в своих исследованиях использовали также А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и другие экономисты классического периода развития экономической науки. Благодаря маржиналистской революции математика прочно вошла в арсенал инструментов, используемых экономистами по сей день. Методологические предпосылки экономической теории, сформулированные маржина-

листами, запустили неоклассический экономический проект и сделали склонность к унификации и простоте в экономике более явной. Успехи естествознания должны были укрепить ученых-экономистов в их стремлении к объективной и доказательной экономической науке. Математика способствовала созданию нового образа экономики.

Интересным примером такой теории нового типа является концепция У. Джевонса, одного из представителей маржинализма. Он полагал, что экономическая теория может уподобиться физике и строиться с активным применением математических методов. В основе теории У. Джевонса лежала утилитаристская этика И. Бентама, в рамках которой утверждалось, что чувства можно подвергнуть расчету. Однако фактически «хрупкая математика чувств» [Рогожникова, 2015; Jevons, 1874] возможна лишь в ситуации равновесия [Peart, 2005, p. 66]. Сам У. Джевонс отмечает, что применение статистики и математики в экономике обосновано в том случае, если мы придерживаемся предположения, что все индивиды, вовлеченные в экономические процессы, в среднем реагируют одинаково на происходящие изменения. Это означает, что экономист должен ориентироваться на некоего среднего индивида, вернее, на совокупность индивидов, что, в свою очередь, позволит нейтрализовать возможные случайности [Jevons, 1874, p. 31]. Вопрос о том, как соотносится масса и отдельный индивид, У. Джевонс не поднимал, принимая его как неизбежную погрешность использования математики в экономике.

Интересную критику теории У. Джевонса, как и вообще математизации экономики, дал Л. Мизес, говоря об использовании статистики в естественных и социальных (исторических) науках, которое различается по своим основаниям. Статистика относится к прикладной, а не к чистой математике, а значит, имеет дело с эмпирическими условиями экономических процессов. В естествознании статистические выкладки дают более универсальный результат, который позволяет говорить о законах, в то время как в исторических науках огромную роль играют место и время, где и когда собираются данные. Поэтому в социальных (исторических) науках статистика дает лишь заключение о тенденции в изменении какой-либо зависимости [Мизес, 2013, с. 73, 77].

Но математика и статистика имеют разные предметные области. Как отмечает Д. МакКлоски, математика стоит особняком от других количественных методов анализа — например, от бухгалтерского учета или статистики. Последняя отвечает на вопрос «сколько?»; математика отвечает на вопрос «почему», а также «будь то... или» [McCloskey, 2002, p. 10]. Очевидно, американский ученый имеет в виду, что математика доказательна, что она представляет собой тип *рассуждения*.

Одной из особенностей, которая сближает математику, экономику и философию, по МакКлоски, является дедуктивная природа мышления

в рамках этих дисциплин. Экономические, математические, философские теории¹ строятся на посылках — аксиомах, — принимая которые мы с необходимостью принимаем то, что из них следует. В этом смысле факты здесь не играют роли — и напротив, статистика невозможна без фактов, не проверив которые нельзя сделать верный *подсчет*. В то же время экономика немыслима без статистики, поскольку она ставит проблемы, ответом на которые могут быть только цифры [McCloskey, 2002, p. 8]. Кроме того, вряд ли мы станем отрицать, что экономика тоже имеет дело с фактами — от наиболее простых (например, факт рождения такого-то количества детей того или иного пола в определенный период времени в определенном месте) до сложных социальных фактов (победа или проигрыш в политических выборах, банкротство фирмы и проч.).

Стоит отметить, что и в отношении математики сегодня ведутся споры о том, является ли математика чисто дедуктивной наукой или же ее основание — это опыт? Можно сказать, что математика лишь относительно дедуктивна и относительно абстрактна² — постольку, поскольку в науке умозаключения нужны для *преобразования действительности*. Следовательно, математика есть инструмент, организующий опыт в формальные умозаключения, выраженные на языке символов [Беляев, 1981, с. 4–65]; она оказывает существенную помощь в подготовке осмысления *реальных* явлений и процессов, но не заменяет собой это осмысление. Не заменяет, прежде всего, потому, что к математической теории не применимо понятие истинности, но только понятия правильности и непротиворечивости и эффективности/неэффективности. В рамках исследования социальной реальности одной непротиворечивости мало. Она, безусловно, дает основания для упоминавшейся выше унификации, но лишь в известных пределах.

Математическая эффективность также ограничена, поскольку не может дать представления о содержательной нагруженности исследуемого явления. Поэтому сегодня в дискуссии по обсуждению проблемы эффективности в науке и образовании интересно наблюдать, как эту проблему пытаются решить, в том числе и математически — через составление разнообразных рейтингов. Успех такого решения относителен потому, что в отличие от математических символов переменные, используемые в рей-

¹ Философия в отличие от экономики и математики аксиомы не принимает на веру, а всегда обосновывает в рамках своего предметного поля.

² Немецкий математик Г. Вейль пишет, что математика весьма конкретна [Вейль, 1989, с. 9] по сравнению со словами, часто имеющими много значений. Действительно, высота потолка — это конкретная цифра, которую лучше будет называть *точной*. Но цифра вне формулы ничего не значит, а чтобы понять значение слова «стул», необязательно каждый раз составлять предложение с этим словом. Конкретность цифр — иная, чем конкретность слов.

тинге, имеют свое значение, не покрываемое математическими символами, которые присваиваются различным переменным произвольно¹. Поэтому и возможно менять правила расчета рейтингов, подгоняя их под ту или иную идеологически определенную цель. Но следует понимать, что здесь нет никакой объективности, а имеет место смешение различных типов сущего.

Как мы отмечали выше, для математической теории главное — не истинность, а непротиворечивость. То же самое мы можем сказать об экономическом империализме в его инструментальном понимании [Mäki, 2009]. Математика и экономика здесь говорят на одном языке — или имеют очень много общего. Так, экономическая рациональность по форме похожа на рациональность математическую: она предполагает расчет и определяется (вполне формально) максимизацией полезности [Белянин, 2004, с. 107]. Экономическая рациональность в этом смысле формальна, так как ее не интересует содержание — *что* именно максимизируется и ради *каких целей*.

Многое из того, что сказано нами выше, имеет отношение и к экономико-математическому моделированию. Экономико-математическое моделирование можно определить как «процесс построения, верификации, интерпретации и использования математических моделей для решения исследовательских или прикладных задач в области экономики» [Клейнер, 2016, с. 568], а экономико-математическую модель — как «математическую конструкцию, обладающую определенным сходством с объектом моделирования и предназначенную для получения новой информации о нем» [Клейнер, 2016, с. 568]. Нам близок подход Г. Б. Клейнера, который выделяет модели теорий и модели объектов², отмечая, что проверка тех и других на данный момент не может осуществляться с абсолютной точностью в силу непроработанности критериев такой проверки, а также по причине сложности экономической (как и социальной вообще) действительности. В экономико-математическом моделировании по-прежнему есть и доля субъективности, наших предположений о вероятности, которую невозможно до конца рассчитать математически.

Философия позволяет переосмыслить понятие истины применительно к экономике. Это становится возможным благодаря раскрытию диалектики количественного и качественного анализа, взаимоотношений рационального и нерационального познания.

¹ Например, непонятен механизм определения баллов за различные виды активности, в том числе подготовку научной статьи, выступление с докладом на конференции, участие в реализации проектов и т.п.

² Есть и более широкая классификация моделей, но ее рассмотрение находится за пределами темы нашей работы.

Известно, что математическое знание связано с интуицией, и в этом смысле и экономика, и математика выходят за пределы научной строгости и объективности там, где они соприкасаются с реальными явлениями и процессами. Для экономики эта реалистичность — внутреннее требование, для математики же оно приходит из других наук, использующих математические методы анализа своих предметов.

Количественный анализ диктует требования, которые мы должны предъявлять к исходным данным экономико-математического моделирования.

Однако сложность заключается в том, что значительная часть исходных данных принципиально не формализуема и относится к неэкономическим факторам теории, что, на наш взгляд, делает бессмысленными любые попытки применения математики в экономике с точки зрения такого подхода. В этом смысле к данному перечню следует отнестись критически либо же определить, на каких этапах экономико-математического моделирования эти исходные данные могут оказаться значимыми. Очевидно, что учет всех перечисленных данных — или программа-максимум для экономической науки, или, что скорее всего, повод для экономистов задуматься о развитии продуктивного междисциплинарного сотрудничества как с естественными, так и с социально-гуманитарными науками — продуктивного в смысле не экспансивного, но построенного на диалоге различных и равноправных между собой дисциплин.

В настоящее время экономика успешно осуществляет научные исследования на границе с другими науками — биологией, физикой, психологией, кибернетикой и т.д. Например, экономическая кибернетика занимается решением проблем управления экономическими системами и обработки информации через автоматизацию этих процессов. Иногда экономическую кибернетику отождествляют с экономико-математическим моделированием [Лопатников, 2003]. Эконофизика применяет методы физической науки для изучения процессов, происходящих на финансовых рынках, моделирования поведения экономических агентов и т.д. На границе экономики, биологии и психологии возникла нейроэкономика, изучающая влияние деятельности человеческого мозга на процессы принятия решений; результаты этой науки активно применяются в управлении и анализе поведения потребителей. Все эти новые области знаний используют математические методы. Благодаря в том числе этим дисциплинам стал возможен феномен Big Data — оперативный анализ огромного объема информации средствами вычислительной техники. Без такого прорыва невозможно было бы представить дальнейшее развитие естественных и социальных наук. В то же время здесь есть и определенные проблемы. Так, анализ поведения экономических агентов методами физики вызывает вопрос о возможности формализации неэкономических мотивов по-

ведения человека. Нейроэкономические исследования, по мнению некоторых ученых [Nelson, 2004], являются модификацией механистического подхода к пониманию человеческой психики, а значит, вполне вписываются в неоклассическую экономическую парадигму, просто подтверждая ее данными физиологии, психологии и биологии человека. Но с точки зрения философии сводить человеческое сознание к его материальным основам — это редукционизм. Следовательно, необходимо искать баланс между интеграцией экономики и естествознания — и взаимодействием экономики с социально-гуманитарными науками. Такая работа может осуществляться за счет государственной поддержки конкретных исследований на стыке, например, экономики и культурологии, экономики и философии, экономики и этики.

Вечная дилемма: экономист или математик?

Как мы показали, у экономики и математики есть немало общего, но существенны и различия между двумя науками. В настоящее время использование математики в социальных науках — в том числе в ведущих университетах на экономических факультетах — широко распространено, и для этого есть основания. Так, например, Д. Родрик отмечает, что математика обладает двумя бесспорными достоинствами: «ясностью и последовательностью» [Rodrik, 2015, p. 18]. В применении к математическому моделированию это означает, что модели, выраженные на языке математики, во-первых, имеют прозрачную структуру, все элементы которой понятны. Во-вторых, математика обеспечивает соблюдение цепочки «предпосылки — выводы» [Rodrik, 2015, p. 18]. Но это фактически инструментальные «выгоды», имеющие косвенное отношение к истинности тех же моделей. Следовательно, математика в экономике хороша лишь как инструмент, а не сама по себе. В этом смысле вопрос «экономист или математик?» не стоит: конечно, экономист, хорошо владеющий математическим инструментом, который он использует исключительно для выявления тенденций в экономической действительности, понимания экономического поведения и проч., обладает познавательными преимуществами.

Третье достоинство математики, обусловившее ее широкое использование в социальных науках, состоит в том, что математика позволяет анализировать взаимосвязи различного типа [Ливандовская, 2008, с. 90]. Эти взаимосвязи носят абстрактный характер. Язык математики как науки — это язык абстракций, но любая теория использует этот язык, потому что он позволяет говорить о сложных явлениях, процессах и предметах. Проблема заключается в том, чтобы перейти от абстрактного уровня к конкретному, от формы — к содержанию, навести мостик между теорией и действительностью.

Американский экономист Г. Мэнкью, отвечая на вопрос студента о том, действительно ли экономисту нужна математика, перечисляет несколько причин, по которым это так [Mankiw, 2006]:

- экономисты имеют дело с большим массивом информации, поэтому им необходима математика, помогающая обработать такую информацию;
- экономист должен читать профессиональную литературу, а ее часто невозможно понять без знания математики;
- математика хорошо тренирует мозг и делает наши размышления более строгими;
- в системе образования экономиста большее внимание уделяется академическому обучению, чем навыкам, которые потребуются ему в большинстве случаев трудоустройства. Математика поэтому более востребована именно в университетском обучении.

Фактически только первая и третья причины имеют отношение к существенному значению математики для экономиста. Остальные причины говорят нам лишь о том, что «таково положение дел»: без математики сложно (невозможно?) получить экономическое образование. Делает ли математика экономические исследования более объективными? Нет. Помогает ли математика глубже проникнуть в причины социальных процессов? Сама по себе — нет. Но поневоле хороший экономист должен быть хорошим математиком.

Другой американский ученый, Д. Эдвардс, считает, что завышенные требования к знанию математики служат своеобразным фильтром для получения «допуска» в профессию, но сами эти знания впоследствии не используются. Поэтому, полагает ученый, не следует обязывать всех студентов изучать математику, оставив последнюю только тем, кому она действительно нужна — а это не более 10–25% выпускников [Edwards, 2016]. Он также полагает, что математика не может играть исключительную роль в тренировке таких качеств нашего мышления, как ясность и четкость. Когда мы мыслим математически, мы не мыслим экономически, биологически или философски. То есть математика есть тренировка четкости и ясности только одной стороны нашего мышления — собственно математической. Можно возразить, сказав, что математика учит нас четко формулировать предпосылки различных теорий, невзирая на их содержание. Но в этом-то и проблема, ведь получается, что, мысля математически четко, мы не учитываем специфику той или иной дисциплины. Если мы стремимся понять сущность и причины социальных процессов, то нам будет мало одного лишь соблюдения последовательности «предпосылки — вывод», поскольку оно формально и не дает гарантии даже правдоподобных (или, говоря экономическим языком, эффективных) результатов. Таким образом, математика как инструмент помогает мыс-

лить ясно и четко, но не является единственным или даже преимущественным инструментом для развития этих качеств мышления. Например, философия также дисциплинирует мышление, но она формально строга лишь в части логики, а в сущности она имеет дело с *содержанием* понятий и *смыслом* наших теорий.

Профессор математики Н. Гранджене и профессор экономики К. Сосин (Университет Небраски-Омахи, США), объясняя важность преподавания математики в начальных классах школы, отмечают, что «математика — это динамическая дисциплина, основная в нашем информационном обществе, включающая такие важнейшие направления, как решение задач, рассуждение, коммуникация, связи и представление» [Grangenett, Sosin, 2002]. При этом математика является «языком» экономики; нужда экономики в математике в то же время позволяет преподавать математику в школе с акцентом на ее прикладные (в данном случае экономические) аспекты. То есть экономика здесь во многом играет роль контекста, что, впрочем, не отрицает ее самостоятельного значения как учебной дисциплины.

Есть и еще один важный для экономистов вопрос: какое место математика должна занимать в подготовке экономистов разных специальностей? На наш взгляд, все зависит от предмета той или иной экономической специальности. Например, в бухгалтерском учете или финансовой экономике доля использования математического аппарата будет выше, чем в экономике социальной сферы — поскольку предмет последней дисциплины подразумевает более глубокое изучение качественных процессов, происходящих в социально-экономической политике. Таким образом, чем больше в конкретной экономической дисциплине возможностей для формализации содержания, тем больше в ней будет использоваться математика.

Отечественный ученый-экономист А. И. Московский в своей обзорно-аналитической статье о проблемах экономического образования обращает внимание на две основные отличительные черты экономики и математики: во-первых, это качественное различие в сложности экономической и математической проблематики; во-вторых, это проблема соотношения языка математики и естественного языка [Московский, 2007, с. 7, 9]. О проблеме перевода с языка формальной теории на естественный язык и обратно также пишет К. Деннис, отмечая, что «экономическая логика происходит из естественного языка, а не из математики» [Dennis, 1996, p. 155, 168]. Хорошо было бы в процессе обучения студентов экономических специальностей обращать внимание на эти моменты, учить студентов «переводить» язык формул на язык системных теорий, проблем.

Существуют и другие точки зрения на должное соотношение экономики и математики в учебном процессе, но все они помещаются в обозначенный нами спектр. Понятно, что каждый конкретный исследователь сам для себя решает, насколько ему необходима математика [Palaşcă, 2013, p. 141]. Но в условиях университетского образования, особенно в России, такого выбора у студентов нет — они получают готовый набор курсов и минимально необходимые возможности выбора дополнительных курсов по тем же или смежным дисциплинам. В сущности, свободное отношение к математике доступно только для состоявшегося ученого, свобода которого в этом вопросе, однако, также ограничена требованиями конъюнктуры университетского сообщества.

Так или иначе, проблема соотношения математики и экономики в настоящее время не решена, и она представляет собой интереснейший повод для профессиональных размышлений. На наш взгляд, решение данной проблемы связано не только с выяснением специфики математики и экономики как отдельных дисциплин, но и с выявлением влияния на соотношение этих дисциплин таких факторов, как социально-политическая обстановка в конкретной стране; образовательные тренды, формирующиеся на основе господствующей идеологии; особенности риторики математики и экономики, роль научного сообщества при определении приоритетов в развитии науки.

В России в настоящее время социально-политическое положение является неустойчивым и склоняется в сторону усиления консервативных тенденций. При этом наблюдается четкое стремление к экономизации сферы образования и науки, и эта тенденция реализуется на основе неоклассической экономической теории, которая сегодня занимает господствующее положение в экономической науке. Это не случайно. Для неоклассики характерен достаточно высокий уровень абстрактности теорий, механистичное понимание экономических процессов, а принцип методологического индивидуализма способствует развитию скорее аналитического, нежели синтетического мышления. В силу этих обстоятельств математика благодаря экономике проникает во все сферы социальной жизни — в частности, это проявляется в проблеме использования количественных критериев, о чем было сказано выше, для определения эффективности работы медицинских учреждений, высших учебных заведений и их сотрудников и проч.

Поэтому сотрудничество экономики и математики — область, которая требует всестороннего изучения. Она не только абстрактна, но и весьма конкретна, поскольку от ее решения зависит дальнейшее развитие социально-экономической политики, а значит, и судьбы отдельных людей и институтов.

Заключение

Философский взгляд на взаимоотношения экономики и математики позволяет подняться над узко дисциплинарными интересами данных наук, учесть социальный контекст и сформулировать положения, лежащие в основе их союза.

Самый главный вывод — экономическая наука по природе своей может и должна использовать математические методы анализа своего предмета (определяемого нами в традиции Л. Роббинса, что экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование).

Среди положительных последствий применения математики в экономике можно выделить: а) оттачивание логического мышления экономистов; б) развитие умения выражать эмпирическое знание на языке символов — и интерпретировать символы на языке опыта; в) возможность переработки большого объема информации в короткие сроки; г) возможность создания лаконичных теорий и моделей, охватывающих большой класс разнообразных предметов, явлений и процессов.

К отрицательным последствиям использования математических методов анализа экономической действительности мы относим: а) формализм в экономической науке, что выражается в пренебрежении эмпирическим содержанием класса разнообразных явлений в угоду более универсальным теориям; б) разрыв теории и практики вследствие неумения адекватно соотносить эмпирические данные, получаемые в сложной социальной действительности, и их математическое выражение — если и когда оно возможно; в) отказ от учета качественных параметров исследуемого явления по причине невозможности формализации последнего.

Рассматривая возможность использования в своем исследовании математических методов анализа экономики, экономист должен обращать внимание на следующие моменты: границы формализации предметного содержания исследуемой области (проблемы), определяемые с учетом сохранения экономической сущности явления; необходимость качественных исследований до применения математики и качественной интерпретации после применения математики для анализа проблемы; взаимосвязь рассматриваемой проблемы с исследованиями в других науках — как естественных, так и социально-гуманитарных; применимость данных конкретных математических методов к определенной экономической проблеме.

Следует также включить в учебники по математическим методам экономики философское предисловие или лучше — раздел, в котором ставились бы проблемы обоснования и верификации математического знания, проблемы взаимосвязи экономики и математики, границ применения

математических методов в экономике и проч. Такого рода специальные или обязательные курсы в бакалавриате тоже помогут студентам более глубоко понимать возможности применения математики в анализе экономической действительности.

Список литературы

1. *Беляев Е. А., Перминов В. Я.* Философские и методологические проблемы математики. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. — 217 с.
2. *Белянин А. В.* Математическая психология как раздел экономической теории // Психология. Журнал Высшей школы экономики. — 2004. — Т. 1. — № 3. — С. 106–128.
3. *Вейль Г.* Математическое мышление. — М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1989. — 400 с.
4. *Клейнер Г. Б.* Экономико-математическое моделирование и экономическая теория // *Клейнер Г. Б.* Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды. — М.: ЦЭМИ РАН, 2016. — 856 с. — С. 566–593.
5. *Ливандовская А. Д.* Экономика и математика: их взаимодействие // Вестник ТГЭУ. — 2008. — № 4. — С. 90–98.
6. *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело, 2003.
7. *Мизес фон Л.* Теория и история: интерпретация социально-экономической эволюции. — Москва; Челябинск: Социум, 2013. — xvi + 368 с.
8. *Московский А. И.* Теоретические споры и проблемы профессионального экономического образования в периодике последних десятилетий // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2007. — № 1. — С. 3–24.
9. *Рогожникова В. Н.* Проблема определения предмета и метода экономической науки в теории У. С. Джевонса // Философия и методология экономики: предметные рамки и направления развития: ежегодная научная конференция кафедры философии и методологии экономики: сб. статей / под ред. Л. А. Тутова. — М.: Макс Пресс, 2015. — С. 7–17.
10. *Dennis K.* A logical critique of mathematical formalism in economics // Journal of Economic Methodology. — 1996. — 3:1. — P. 151–169.
11. *Edwards D.* The greatest myth about math education // Foundation for Economic Education. — 2016. — Sept 6. URL: <https://fee.org/articles/the-greatest-myth-about-math-education/>
12. *Grangenett N., Sosin K.* Why teaching mathematics and economics together? // Mathematics & Economics: Connections For Life, 2002. URL: <http://mathandecon.councilforeconed.org/35/intro.php>
13. *Jevons W. S.* The Principles of Science: A Treatise on Logic and Scientific Method. Vol. 1. — N.-Y.: Macmillan and Co., 1874. — 480 p.
14. *Mankiw G.* Why aspiring economists need math. 2006, Sept 15 // Greg Mankiw's Blog: <http://gregmankiw.blogspot.ru/2006/09/why-aspiring-economists-need-math.html>
15. *McCloskey D.* The secret sins of economics. — Chicago, 2002. — 58 p.
16. *Mäki U.* Economics imperialism — concept and constraints // Philosophy of the Social Sciences. — 2009. — Vol. 39. — No. 3. — P. 351–380.

17. *Nelson J. A.* Is economics a natural science? // Social research. — Summer 2004. — Vol. 71. — No. 2. — P. 211–222.
18. *Palaşcă S.* Mathematics in economics. A perspective on necessity and sufficiency // Theoretical and Applied Economics. — 2013. — Vol. XX. — No. 9. — P. 127–144.
19. *Pearl S.* The Economics of W. S. Jevons. — London; N.-Y.: Routledge, 2005. — 304 p.
20. *Rodrik D.* Economic rules: The rights and wrongs of a dismal science. — N.-Y.— London: W. W. Norton & Company, 2015. — 116 p.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Beljaev E. A., Perminov V. Ja.* Filosofskie i metodologicheskie problemy matematiki. — M.: Izd-vo Mosk. un-ta, 1981. — 217 s.
2. *Beljanin A. V.* Matematicheskaja psihologija kak razdel jekonomicheskaj teorii // Psihologija. Zhurnal Vysshej shkoly jekonomiki. — 2004. — T. 1. — № 3. — S. 106–128.
3. *Vejl' G.* Matematicheskoe myshlenie. — M.: Nauka. Gl. red. fiz.-mat. lit., 1989. — 400 s.
4. *Klejner G. B.* Jekonomiko-matematicheskoe modelirovanie i jekonomicheskaja teorija // *Klejner G. B.* Jekonomika. Modelirovanie. Matematika. Izbrannye trudy. — M.: CJeMI RAN, 2016. — 856 s. — S. 566–593.
5. *Livandovskaja A. D.* Jekonomika i matematika: ih vzaimodejstvie // Vestnik TGJeU. — 2008. — № 4. — S. 90–98.
6. *Lopatnikov L. I.* Jekonomiko-matematicheskij slovar': Slovar' sovremennoj jekonomicheskaj nauki. — M.: Delo, 2003.
7. *Mizes fon L.* Teorija i istorija: interpretacija social'no-jekonomicheskaj jevoljucii. — Moskva; Cheljabinsk: Socium, 2013. — xvi + 368 s.
8. *Moskovskij A. I.* Teoreticheskie spory i problemy professional'nogo jekonomicheskogo obrazovanija v periodike poslednih desjatiletij // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. — 2007. — № 1. — S. 3–24.
9. *Rogozhnikova V. N.* Problema opredelenija predmeta i metoda jekonomicheskaj nauki v teorii U. S. Dzhevonsa // Filosofija i metodologija jekonomiki: predmetnye ramki i napravlenija razvitija: Ezhegodnaja nauchnaja konferencija kafedry filosofii i metodologii jekonomiki: sb. statej / pod red. L. A. Tutova. — M.: Maks Press, 2015. — S. 7–17.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

В. Н. Черковец¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

«НОВЫЙ СОЦИАЛИЗМ»

ДЖ. К. ГЭЛБРЕЙТА

В статье рассматривается своеобразная концепция конвергенции капитализма и социализма известного американского (США) экономиста и социолога Дж. К. Гэлбрейта в связи с 50-летием выхода в свет его известной в мире книги «Новое индустриальное общество», актуальность которой вызвана назревшими проблемами осуществления новой индустриализации экономики, в том числе и особенно в России. Доказывается незавершенность «эпохи индустриального общества» не только в середине прошлого века, но и в наступившем столетии. Концепция Дж. К. Гэлбрейта сравнивается с теориями экономического развития капитализма Й. Шумпетера и Дж. М. Кейнса. Критически анализируется эволюция взглядов Дж. К. Гэлбрейта, его трактовка «нового социализма», пришедшего, с его точки зрения, в индустриально развитые страны Запада и Японии. Предлагаются размышления о сущности новой индустриализации, ее специфике и задачах в России.

Ключевые слова: конвергенция, новая индустриальная экономика, корпорации как господствующая организационная форма производства, техноструктура, рыночная и плановая системы, «старый» и «новый социализм», деиндустриализация, общие и особенные причины новой индустриализации в России.

J. K. GALBRAITH'S NEW SOCIALISM

The article studies the original conception of convergence of capitalism and socialism proposed by well-known American (USA) economist and sociologist John Galbraith in connection with 50-th anniversary of publishing his world-wide known book «The New Industrial State», which actuality is connected with current problems of implementation the newly industrialization of economy, including – and especially – in Russia. The article proves that the «epoch of industrial state» has not been finished yet neither in the middle of last century, nor in our century. The Galbraith's conception is been compared with J. Schumpeter's and J. Keynes's theories of economic development of capitalism. The article gives critical analysis of the evolution of Galbraith's views, his explanation of «new socialism», which, according to Galbraith's point of view, has come to industrially developed western

¹ Черковец Виктор Никитич, д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник кафедры политической экономики экономического факультета; e-mail: cherkovets@econ.msu.ru

countries and Japan. There are also suggested some thoughts about the content of the newly industrialization, as far as it's special features and tasks in Russia.

Key words: convergence, newly industrial economy, corporations as dominant form of organizing of production, technostructure, market and planning systems, «old» and «new socialism», deindustrialization, general and special reasons for the newly industrialization in Russia.

Эпоха «индустриального общества» продолжается

Многолетний застой экономики России с бесконечным метанием представителей размышляющих и практикующих экономистов и управленцев в поисках выхода из тупика¹ [Аганбегян, 2017, с. 16]. Надоевшие скандальные телешоу, столь же кричащие радиодebаты, почти не прерывающийся поток амбициозных форумов повторяют друг друга и по тематике, и по аргументам, и по отсутствию глубины идей с беспартийными претензиями, как правило, на истину в последней инстанции. Складывается впечатление, что нет в отечестве ни конкретных государственных доктрин видения долгосрочного развития и пространственного размещения производительных сил, модернизации общественно-производственных и институционально-хозяйственных отношений, ни философской общетеоретической прогнозной концепции с общенациональной стратегической целью продвижения страны к определенному историко-формационному и цивилизационному рубежу. В связи с этим в научных кругах возрастает интерес к теоретическому наследию выдающихся теоретиков прошлого, изучавших экономическую систему капитализма от ее истоков до новейшего времени, когда капитализм достиг высшей стадии своего развития и вошел в состояние своего общего кризиса, выразившегося в двух мировых войнах XX в. и в углубляющемся расколе мирового капиталисти-

¹ Правда, некоторые экономисты отрицают хронический «застой» в экономике России, ссылаясь на восходящий тренд постсоветского периода. А вот акад. А. Г. Аганбегян в своем докладе в РАНХиГС и в статье «Как нам преодолеть стагнацию» (ж. Вольная экономика. 2017. № 1. С. 16) говорит о том, что «мы уже четвертый год находимся в состоянии стагнации и рецессии... Если взять объемные показатели: валового продукта, промышленности, сельского хозяйства, то можно говорить и о двадцатипятилетнем застое, потому что нынешний уровень очень близок к уровню 1990 года». К 1915 г. «технически и технологически почти вся обрабатывающая промышленность осталась на уровне 90-х годов прошлого века» [Пороховский, 86]. Данные Госстата от 24.11.2017 подтверждают, что нет заметных признаков выхода на «восходящий тренд» ни в 2016 г., ни в завершающемся 2017 г.: производство ВВП снизилось в 2016 г. на 1,2%, а за I полугодие 2017 г. выросло на 1,5% [http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/lsswww.exe/Stg/d02/181.htm]. Обновленные данные <http://www.gks.ru> 29.06.2017 показывают явно застойную динамику реальной среднемесячной начисленной заработной платы в 2014, 2015 и 2016 гг.: 101,2, 91,0, 100,8 соответственно в процентах к предыдущему году по Российской Федерации, а по ряду федеральных округов она еще хуже.

ческого хозяйства на две системы — растущую новую, социалистическую и остающуюся «сжимающуюся» часть прежней капиталистической системы. В условиях противостояния двух систем пристальное внимание ученых-обществоведов, в том числе теоретиков-экономистов, как с той, так и с другой стороны привлекали, естественно, процессы внутренней динамики противоположных систем. Главный интерес вызывал вопрос о трендах дальнейшего развития их социально-экономических устройств на почве развертывающегося научно-технического прогресса, т.е. о тенденциях изменений в области общественно-производственных и хозяйственно-институциональных отношений, в социальной сфере, в системе организации и управления экономикой и т.д. А в связи с этим актуализировалась и проблема сравнительного анализа векторов развития обеих систем: углубление, стабилизация или ослабление их различий вплоть до их сближения, интеграции и даже слияния — *конвергенции*. Дж. К. Гэлбрейт — видный представитель этой концепции.

Понятие конвергенции применяется в разных науках, как естественных, особенно в биологии, так и общественных, отражая специфику их объекта-предмета. Появление идеи конвергенции *капитализма и социализма* в экономической науке обычно связывается со вторым этапом периода общего кризиса мировой капиталистической системы и с именем известного социолога — российского эмигранта, бывшего правого эсера П. Сорокина. Такая концепция появилась после того, как социализм (с теми или иными погрешностями) не только стал реальностью, но и вышел в числе победителей из Второй мировой войны, явившись центром формирования мировой социалистической системы. Социализм после войны стал активным участником борьбы и серьезным соперником в соревновании за научно-технические достижения в развернувшейся в 50-х гг. современной научно-технической революции. Только тогда интеллектуальная элита капиталистического Запада, отталкиваясь от социально-философской концепции П. Сорокина — профессора Гарвардского университета, почувствовав угрозу успехов социализма, обратилась к *спасительной*, как им казалось, для капитализма идее его конвергенции с социализмом.

Джон К. Гэлбрейт — известный представитель этой теории, юбилею всемирно известной книги которого «Новое индустриальное общество» (1967 г., русс. изд. — 1969 г.) недавно (в 2017 г.) были посвящены научные конференции, статьи в научных журналах и средствах массовой информации России.

К юбилею книги Джона К. Гэлбрейта Санкт-Петербургский институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте выпустил коллективную монографию «Гэлбрейт: возвращение» под редакцией, с предисловием и статьей С. Д. Бодрунова и введением, написанным сыном Гэлбрейта — американским профессором Джеймсом К. Гелбрейтом (Куль-

турная революция, Москва, 2017). Все авторы высоко оценивают забытый в годы реставрации капитализма в России труд Гэлбрейта, указавшего полвека назад на новый этап объективного процесса дальнейшей индустриализации экономики в индустриально развитых странах на почве достижений современной, как тогда говорили, научно-технической революции — НТР. Дальнейшее осмысление сущности данного этапа выразилось, как известно, в многообразии его определений в научной и политической литературе при посредстве понятий «информационная экономика», «новая экономика», «инновационная экономика», «экономика знаний», «постиндустриальная экономика», «новый этап индустриального развития» и др. Развернулись дискуссии в борьбе за истинность этих определений между их сторонниками, не находившими путей к консенсусу между разными аспектами развития производительных сил как единого целого или между их настоящим и предполагаемым будущим состоянием. Хотя книга Гэлбрейта посвящалась анализу изменений в капиталистической, а не в какой-то иной экономической системе 60-х гг. прошлого века, его выводы в этих дискуссиях и размышлениях фактически не принимались в расчет научным сообществом и высшими управленческими кругами в силу, полагаю, доминирования в современной России ультралиберальных мировоззренческих позиций *laissez faire* в отношении роли государства в рыночной экономике. Парадокс состоит в том, что эти позиции, адекватные периоду домонополистического капитализма, прилагаются к монополистическому капитализму, в природе которого — подчинение государства финансовому капиталу, развитие кредитно-денежных отношений, непомерный рост паразитического фиктивного капитала, новых превращенных форм его существования и движения. Когда Гэлбрейт писал свою книгу, он, конечно, видел все эти новые по отношению к капитализму свободной конкуренции XIX в. явления, разрастающиеся после Второй мировой войны на послевоенном этапе общего кризиса капитализма. Знаком он был, разумеется, и с доктриной *Дж. М. Кейнса*, представшего в своей не менее (если не более) знаменитой книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) указать путь и средства спасения капитализма от угроз его собственных противоречий, порождающих все углубляющиеся циклические кризисы капиталистического воспроизводства. Кейнс считает, что его теория вступает в силу, когда нарушается нормальный ход общественного воспроизводства, регулируемого законами рынка. Нормализация же обстановки возвращает действие смитовской «невидимой руки». Успокаивая своих испуганных критиков, Кейнс пишет: «...Если наша система централизованного контроля приведет к установлению общего объема производства, настолько близкого к полной занятости, насколько это вообще возможно, то с этого момента классическая теория (*имеются в виду неоклассики*. — Автор статьи) вновь при-

обретет силу» [Кейнс, с. 453]. Ясно, что ни о какой идее конвергенции капитализма и социализма здесь и намека нет. Вводя в свою модель элемент государственного регулирования рыночной экономики, Кейнс полемизирует с неоклассикой, при этом сохраняя и защищая все устои капиталистического хозяйствования и не апеллируя к принципам плановой экономики¹. Он не заметил или не хотел в силу своего мировоззрения заметить тот фундаментальный процесс, который открыли в XIX в. основоположники марксизма и который стал для них и их последователей в разных странах объективной основой научной разработки учения (теории) о социализме («научный социализм»), — *обобществление материального производства* на базе техно-технологического и организационного развития производительных сил. Напротив, Гэлбрейт не только заметил этот процесс, но сделал его, не прибегая к марксистской риторике, центром своих социально-экономических исследований современного ему общества. От Кейнса в порядке научной преемственности в арсенал его изысканий, можно сказать, вошла только идея о необходимости вмешательства государства в экономический процесс. Но если у Кейнса это вмешательство в виде макроэкономического *антикризисного* регулирования производства в рыночной экономике через *совокупный спрос* происходит как бы в экстраординарных случаях, то у Гэлбрейта эта идея получила дальнейшее развитие, указывая на необходимость *постоянства* такого регулирования как закономерность движения современного капитализма. К сожалению, он не ставит и не раскрывает в своей книге вопрос об отношении своих взглядов на эволюцию капитализма к доктрине Дж. Кейнса как с точки зрения преемственности, так и возможной полемики с нею. В тексте (во всяком случае, в русском переводе издания 1969 г.) нет ее разбора, имеются лишь краткие упоминания, а в «Предисловии» сообщается об использовании Кейнсом работы его коллеги по Кембриджу проф. А. С. Пигу. Между тем книга Гэлбрейта вышла в период приоритета кейнсианства в западной экономической мысли теории

¹ Отношение Кейнса к капиталистической системе четко характеризует в своей книге нобелевский лауреат кейнсианец П. Кругман: в годы великого кризиса 30-х гг. «Кейнс утверждал, что капитализм вовсе не обречен и требуется лишь очень небольшое вмешательство в его конструкцию, чтобы система заработала. Это вмешательство оставит в основном частную собственность и право принятия решений в прежнем виде». «У нас проблема вроде той, — цитировал он Кейнса, — когда барахлит магнето». Необходим запуск от внешнего источника — государства» [Кругман, с. 162]. *Причину периодических кризисов Дж. Кейнс не искал в глубинах системы.* Он видел ее в очевидном, эмпирическом факте отставания спроса от предложения товаров и в соответствии с этим выдвинул концепцию «эффективного спроса». Согласно этой концепции мерой, предупреждающей кризис, является осуществление активной государственной бюджетной и кредитной политики, использование сбережений населения для инвестиций в производство (новое магнето!).

«неоклассического синтеза» и ее включения в учебники П. Самуэльсона («Экономикс»), влияния кейсианства в период 30-х — до середины 70-х гг. на экономическую политику главных стран капиталистического мира. Книга Гэлбрейта — не по истории экономической мысли, но давней традицией научных изданий являются ссылки и оценки концепций своих предшественников в исследовании проблем того же или близкого круга. Фактически малозамеченным остался крупнейший австрийский, а впоследствии американский экономист с мировым именем *Й. Шумпетер*, хотя по своим выводам о судьбах капитализма в его соотношении с социализмом последний ближе к прогнозам Гэлбрейта, чем Кейнс. Я имею в виду прежде всего его две книги, которые в этом, 2017 г., столь же актуальны и достойны юбилейного признания: 105-летие «*Теории экономического развития*» (1912) и 75-летие другой его известной более поздней работы «*Капитализм, социализм и демократия*» (1942). Из этих монографий Й. Шумпетера вытекают две связанные, но не совпадающие и даже, как показывает пример венгерского экономиста Я. Корнаи, способные противостоять друг другу фундаментальные концепции: а) концепция динамического, исключительно инновационного развития экономики с движущей силой в лице новаторского предпринимательства индивидуального капиталиста и б) концепция самоупрежнения капитализма на высокой ступени концентрации и централизации производства («индустриальные гиганты») и капитала (акционерные компании). Вторая концепция подводит Й. Шумпетера к прямому признанию *социализма*, создаваемого самим капиталистическим способом производства руками его «капитанов». Истинными провозвестниками социализма были, считает Й. Шумпетер, не интеллектуалы и не агитаторы, которые его проповедовали, но Вандербильты, Карнеги и Рокфеллеры. Главное же, за что Й. Шумпетера игнорирует мейнстрим, состоит в том, что он увидел и обосновывал процесс *самоустранения этой системы*, пришел к выводу об ее *невечности* в силу постепенного исчезновения предпринимательно-новаторского класса. Эту позицию Шумпетера лучше передать его же словами из второй книги «Капитализм, социализм и демократия», глава XII «Разрушение стен», конец 1-го параграфа с многозначительным названием «Отмирание предпринимательской функции». Шумпетер, рассматривая корпоративный процесс на базе акционерной собственности, увидел в нем самоликвидацию капитализма как экономической системы, ее уход с исторической сцены и приход какого-то варианта «рыночного социализма» со смешанной экономикой. «Поскольку капиталистическое предпринимательство, — написал он в книге «Капитализм, социализм и демократия», — в силу собственных достижений имеет тенденцию автоматизировать прогресс, мы делаем вывод, что оно имеет тенденцию делать самое себя — рассыпаться под грузом собственного успеха. Совершенно обюрократившиеся

индустриальные гиганты не только вытесняют мелкие и средние фирмы и «экспроприируют» их владельцев, но в конечном счете вытесняют также и предпринимателя и экспроприируют буржуазию как класс, который в этом процессе рискует потерять не только свой доход, а что гораздо более важно, и свою функцию¹. Чуть ли не страницы из первого тома «Капитала» К. Маркса с той лишь разницей, что у Маркса это пока лишь переходная форма!

Универсальный обществовед

На Западе Гэлбрейта считают не экономистом, а *социологом*. Тем самым создается формальный повод выноса его специализации за пределы мейн-стрима экономической науки, невидимости и неизбрания нобелевским лауреатом по экономической номинации. Действительная же причина такой его квалификации лежит в концептуальной области, в его понимании процесса социализации современной капиталистической экономики, идущего на базе научно-технического, технологического и организационного прогресса, хотя Гэлбрейт, как верно замечает С. Д. Бодрунов в упомянутой книге, «не переходит меры, не требует качественной ломки... существующих институтов» [с. 6], т.е. остается, как и Кейнс (и, судя по всему, и сам автор этих слов — редактор книги), на почве современной системы капиталистического хозяйствования. Думаю, что прежде чем перейти к рассмотрению главной концепции Гэлбрейта по существу, имеет смысл точнее определить его специализацию как ученого-обществоведа, его отношение к экономической науке как особой отрасли научного знания.

В советской научной и учебной литературе научный жанр Гэлбрейта характеризовался по-разному, неоднозначно. В обширной вступительной статье к первому изданию книги «Новое индустриальное общество», изданной по инициативе ИМЭМО АН СССР в 1969 г., акад. Н. Н. Иноземцев, д.э.н. С. М. Меньшиков, член-корр. А. Г. Милейковский, весьма высоко оценивая исследование Гэлбрейта, характеризуют его — в отличие от западных коллег — как «крупного буржуазного политэконома» [Гэлбрейт, с. 18]. Принадлежность Гэлбрейта к *политической экономике* безоговорочно не раз упоминается в статье, не забывая при этом о ее буржуазном характере, критическом отношении к ее марксистской ветви и практике советского социализма. Однако с несколько иных позиций отнеслась к определению предмета научных изысканий Гэлбрейта Энциклопедия «Политическая экономия» под ред. акад. А. М. Румянцева. Во томе 2, выпущенном в 1975 г., в двух статьях отдельно показаны «Индустриальная

¹ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. — М.: Экономика, 1995. — С. 187.

социология» как «одно из направлений современной буржуазной социологии» и «Индустриального общества теория» как «современная буржуазная экономическая теория» [Энциклопедия «Политическая экономия», с. 24–26, 26–27]. Гэлбрейт отнесен к представителям *экономической* теории, причем первым, наряду с Р. Ароном, У. Ростоу, С. Кузнецом, и не указан в числе представителей социологии. Таким образом, Энциклопедия признает Гэлбрейта в сообществе экономистов и, более того, находит его причастность к *политической экономии*, между тем в галерее статей 2-го тома о персоналиях — политэкономах мы не находим отдельной статьи о Гэлбрейте, хотя менее известные фигуры представлены в специальных статьях. Причем Энциклопедия относит труды Гэлбрейта к политической экономии не прямо, а через *институционализм* как особое «*течение в буржуазной политической экономии, возникшее в конце XIX — I-й половине XX в. и основанное преим. на неэкономическом истолковании сущности и движущих сил экономич. процессов капитализма*» [Энциклопедия, т. 2, с. 28] (Курсив мой. — Автор). Такой подход институционализма, частично верно отмеченный Энциклопедией, к анализу экономики неприемлем не только для марксистской политической экономии, но и дает повод представителям экономической науки (не только политической экономии разных направлений) относить институционализм (а значит, и Гэлбрейта) к области социологии. Этому вопросу коллектив авторов экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, работавший во второй половине 80-х гг. до 1998 г. с участием ученых АН СССР и ряда вузов Москвы над созданием по договору с известным, престижным издательством «Мысль» шеститомной «Всемирной истории экономической мысли» (далее ВИЭМ) [Всемирная история экономической мысли, том 5], творчеству Дж. Гэлбрейта уделил значительное внимание, в том числе и с целью разобраться с оценками его научной специализации. Только ссылок на его взгляды как ученого можно найти на 18 страницах в разных местах 5-го тома ВИЭМ [«Теоретические и прикладные концепции развитых стран Запада (послевоенный период)», с. 505]. После дискуссий и консультаций на кафедре истории народного хозяйства и экономических учений с участием сотрудников Института экономики, ИМЭМО АН СССР, членов авторского коллектива главная редколлегия проекта и редколлегия 5-го тома квалифицировали Гэлбрейта как виднейшего представителя «*институционально-социологического направления в политической экономии*». Такое определение было принято как условно-компромиссное. Истоки этого направления надо искать не у российского П. Сорокина, а у американского Т. Веблена, мировая известность которого как ученого в наибольшей мере связана с изданной также в СССР книгой «Праздный класс» и не изданной на русском языке книгой «Абсентеистская (т.е. исчезающая) собственность» (1923), в которых заложены идеи

объективного процесса, связанного с развитием акционерных компаний, самоликвидации капиталистических отношений вместе с классом капиталистов-собственников. Первые известные последователи вебленовского направления институционализма — американцы У. Гамильтон, Дж. Комменс, У. Митчелл. Вторая волна этого направления появилась после Второй мировой войны и не только в США, но и в Европе, где его возглавил француз Ф. Перру¹. В данном направлении выделились по своим акцентам две концепции, обозначенные в ВИЭМ как теории: 1) *трансформации капитализма* (Г. Минз, Дж. М. Кларк, С. Кузнец) и 2) *технологического детерминизма*, который как принцип экономического исследования в своих работах взяли на вооружение Дж. Гэлбрейт и Р. Хейлброннер. Методология «технологического детерминизма», увязывающая эволюцию капитализма с развитием производительных сил — техникой, технологией, организацией производства, — усиливает *политэкономический* характер этой концепции. Однако учебное пособие «История экономических учений», выпущенное в 2000 г. коллективом Высшей школы экономики ГУ-ВШЭ под ред. В. С. Автономова и др., вопрос об отношении Гэлбрейта, как и вообще институционализма, к политической экономии обходит. Вместе с тем, характеризуя его как «сформировавшегося экономиста» периода Нового курса Д. Рузвельта и ставшего «яркой фигурой институционализма» вебленовской традиции, авторы книги считают это направление альтернативным по отношению к «основному течению» современной экономической мысли, находящимся на ее «левом фланге» [Автономов, Ананьин, с. 326, 706]. По мнению авторов, только новый (невебленовский) институционализм «смыкается» с мейнстримом, вне которого оказывается и Гэлбрейт².

Неоднозначность суждений в разных изданиях по поводу идентификации научного творчества Гэлбрейта в системе общественных наук позво-

¹ В 5-м томе ВИЭМ ко второй волне институционализма применен термин «неоинституционализм». Поскольку таким названием впоследствии стало пользоваться еще одно новое и сегодня распространенное течение институционализма, имеющее, скорее, прикладной характер, пользующееся методологией неоклассической теории, собственными методами анализа и собирающее «под одной крышей» ряд теорий, прилагаемых не только к экономике, но и к другим сферам жизнедеятельности общества, считаю целесообразным во избежание путаницы понятий внести уточнение в название второй волны институционализма вебленовской традиции и в дальнейшем не применять к ней термин «неоинституционализм». Уже развивается *третья волна* вебленовского институционализма — «новое поколение»: Дж. Ходжсон, У. Скрепанти и др. [Худокормов А. Г. История экономических учений. — М.: ИНФРА-М, 1998. — С. 265]. Во избежание путаницы понятий ее также не следовало бы относить к «неоинституционализму».

² По поводу различий между «изначальным» и новым институционализмом и отнесения Гэлбрейта к первому нельзя не отметить интересные размышления А. И. Московского в его статье, опубликованной в упомянутой книге «Гэлбрейт: возвращение», с. 349–365.

ляет сделать вывод об *универсальности* его как ученого-обществоведа. Он, конечно, *социолог*, как в большинстве случаев принимают его на Западе, и для этого есть некоторые основания. Но не только Гэлбрейт из политэкономов не чужд *социальной философии и политологии*. Однако в главном он *экономист-политэконом и институционалист вебленовской школы*. Если применить к нему «систему координат» классификатора российского ВАК, то его работы могут быть размещены в разных *отраслях науки* и прежде всего в экономической отрасли *по специальности* «экономическая теория», а внутри ее — *в области «общей экономической теории»* под рубриками № 1 «Политическая экономия» и № 4 «Институциональная и эволюционная экономическая теория». Аргументы в пользу политэкономической составляющей квалификации Гэлбрейта в наибольшей степени содержатся, на мой взгляд, в его главной концепции.

Главная концепция Джона К. Гэлбрейта и ее эволюция

Методология концепции «нового индустриального общества», основные элементы и в общих чертах логическая структура его экономической системы разработаны Гэлбрейтом на материалах США 60-х гг. Это годы относительно стабильного функционирования их экономики, достижения высшей, можно сказать, точки реализации идей кейнсианства в экономической политике этой страны. Сын Гэлбрейта Джеймс Гэлберт писал, что публикация «Нового индустриального общества» пришлось на расцвет американского кейнсианства». Опираясь на достигнутый уровень техно-технологического развития и сложившуюся организационную структуру хозяйствования американского монополистического капитализма, Гэлбрейт ставил своей главной задачей — показать *доминирующую роль крупных корпораций*¹ в происходящей трансформации капитализма вообще как общественно-экономического строя, включая политическую и идеологическую сферы, и на этой основе выйти на главный результат — *собственную концепцию конвергенции капитализма и социализма*. В этом альфа и омега его научной и практической деятельности и вместе с тем критерий предоставления ему места в мировой галерее

¹ А. А. Пороховский в статье «Роль и судьба корпораций» (см. «Гэлбрейт: возвращение», часть 2 «План, рынок и корпорации: 50 лет спустя») подсчитал со ссылкой на источники данных, что в 2013 г. корпорации в экономике США составляли 17,6% общей численности предприятий, но на их долю приходилось 81,2% всего делового оборота, 62,9% чистой прибыли, а 500 крупнейших из них давали 67% ВВП США в 2015 г. Для сравнения: на долю 400 крупнейших компаний России в том же году приходилось (Эксперт. 2016. № 43. С. 78, 80) 76,3% ВВП страны (указ. соч. С. 166, 167). Это значительно выше индикатора США, что, на мой взгляд, дает дополнительный повод для обсуждения вопроса об актуальности и возможности приложения главной концепции Гэлбрейта к условиям современной капиталистической России.

политэкономов, чего нельзя сказать о П. Сорокине, хотя их объединяет немарксистское направление в обществоведении. К сожалению, политэкономическая составляющая научного наследия Гэлбрейта не выделена имплицитно в риторике авторов упоминаемой юбилейной книги о нем (впрочем, как и у него самого), хотя фактически эта квалификация показана. И это важно с точки зрения постановки вопроса не только о подъеме и расширении научных исследований в области политической экономики, но и о возвращении ее как учебной дисциплины в российский образовательный процесс.

В характеристике современного капитализма Гэлбрейт отправляется, по существу, от состояния и тенденции его развития, которые отметили еще К. Маркс в 3-м томе «Капитала» (изд. 1894 г.), Ф. Энгельс в «Анти-Дюринге» (1978 г.), Р. Гильфердинг (1912 г.), В. И. Ленин в «Империализме как высшей стадии капитализма» (1916/1917 гг.). Речь идет о достижении на базе техно-технологических инноваций уже тогда высокого уровня обобществления капиталистического производства, концентрации и централизации капитала, образовании акционерных корпораций, составлявших уже задолго до и после Второй мировой войны главнейшую, господствующую форму капиталистического предпринимательства. Таким образом, нет оснований открытие этой формы, определение современного капитализма как корпоративного относить на счет Гэлбрейта. Его заслуга состоит в том, что он, в отличие от лагеря либералов, от всех течений «мейнстрима»: 1) понял и признал объективный характер этого процесса; 2) показал его состояние на современном этапе как «новое индустриальное общество», характеризующееся средоточием крупных корпораций, порожденных и функционирующих на базе «индустриальной системы»; 3) связал, в отличие от Й. Шумпетера, тренд *продолжения существования и совершенствования капитализма* через, в отличие от Дж. Кейнса, *трансформацию его экономической системы* на базе дальнейших качественных изменений в материально-технической основе производства. Экономическую систему капитализма как целое Гэлбрейт делит на две части — «планирующую систему» и «рыночную систему», т.е. видит ее как вариант «смешанной экономики», основанный на частной собственности и интерпретируемый им как *форма конвергенции капиталистической и социалистической экономик*. Высказывания видных западных теоретиков-экономистов немонетарного направления о конвергенции капитализма и социализма, близкие к Гэлбрейту, были известны до него (например, Я. Тинберген, П. Самуэльсон). Но, как и у других сторонников теории конвергенции, его концепция имеет свои нюансы. Так, Гэлбрейт в качестве одного из доказательств преимуществ корпоративной организации предприятия перед индивидуальным и государственным предприятиями использует ключевое в его концепции понятие «*групповой*

индивидуальности»: «...современное экономическое общество может быть понято лишь как синтез групповой индивидуальности, вполне успешно осуществленный организацией (корпорацией. — В. Ч.). Эта новая индивидуальность с точки зрения достижения целей общества намного превосходит личность как таковую и обладает по сравнению с ней преимуществом бессмертия»¹. Индивидуальный предприниматель в современной промышленности не может учесть всего потока поступающей нужной для производства информации и принять правильное решение, требующее специальных научных и технических знаний. Государственное же предприятие оказывается под административным давлением решений не всегда компетентных и не имеющих опыта и соответствующих знаний чиновников, не способных оценить нужную информацию и возможности предприятия. Поэтому Гэлбрейт не относит государственную собственность на средства производства и централизованное планирование к элементам социализма, которые «спонтанно» возникают внутри капиталистической системы, вырастают естественным образом из нее самой, а не путем копирования и переноса опыта социалистических стран, прежде всего СССР. По логике Гэлбрейта, последний путь означал бы не конвергенцию капитализма и социализма, а поглощение капитализма советским социализмом, скроенным по меркам марксизма, с которым Гэлбрейт не был, мягко говоря, солидарен. Вместе с тем мы не можем, я полагаю, отвергать то движение (точнее, отрезок движения) к социализму, которое увидел Гэлбрейт. В этой связи нельзя не вспомнить некоторые цитаты из работ В. И. Ленина по теории монополистического капитализма (империализма). Выясняя в 1916 г. особенности высшей стадии капитализма и ее историческое место, он настойчиво указывает на «черты *переходной эпохи* от капитализма к более высокому общественно-экономическому укладу...», на то, что сама монополия, вырастающая из свободной конкуренции, «есть *переход* от капиталистического к более высокому общественно-экономическому укладу» [Ленин, с. 385, 420], т.е. к социализму. Ленин фактически пролонгирует формулу К. Маркса из 3-го тома «Капитала», к более высокой, чем та, современником которой был Маркс, характеризовавший корпоративную форму капиталистических предприятий как *переходную* к строю «ассоциированных производителей», как уничтожение индивидуальной частной собственности на средства производства самим капиталистическим способом производства [Маркс К. Капитал, т. 3, с. 479]. Но переходность в данном случае не означает выхода из си-

¹ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969. — С. 101. Гэлбрейт цитирует в качестве эпиграфа к главе VI высказывание американского летчика-космонавта Р. Гордона: «...Преобладание групповых, а не индивидуальных действий составляло отличительную черту организации управления в крупной корпорации». Там же. — С. 100.

стемы капитализма, поскольку корпоративная собственность возникает на почве капиталистических производственных отношений, основным из которых является отношение капитала и наемного труда. В отличие от Маркса и Ленина Гэлбрейт подобные переходные формы называет уже социалистическими, вырастающими в системе капитализма. Более того, они являются той частью данной системы, которая представляет в ней элемент социализма, да еще такой, который вытесняет рыночную систему, не отвечающую требованиям техно-организационного развития экономики, т.е. прогрессу производительных сил. В концепции Гэлбрейта такой представитель социализма — «*плановая система*», субъектом которой является не государство, а корпорация. Планирование своих действий служит корпорациям средством ведения конкурентной борьбы друг с другом, т.е., по существу, является формой «неполной плановости» в рамках «рыночной системы». На эту тему В. И. Ленин выразил свою точку зрения в работе «Государство и революция», написанной в августе — сентябре 1917 г. (почти в одно и то же время, что и известная работа «Грозящая катастрофа и как с ней бороться?») и опубликованной в 1918 г. В. И. Ленин поддержал мысль Ф. Энгельса о том, что в связи с появлением монополистических объединений типа трестов «прекращается не только частное производство, но и отсутствие плановости». Однако В. И. Ленин заметил, что 1) «полной плановости, конечно, тресты не давали, не дают до сих пор и не могут дать», 2) учет и регулирование размеров производства подчинены интересам «магнатов капитала», поэтому «мы остаемся все же при *капитализме*» [Ленин. ПСС, т. 33, с. 67—68]. Оставались и в 60-х гг., остаемся и сейчас, в том числе в России. Гэлбрейт фактически (если не формально, а по существу определять его позицию), как и Ленин, хотя с иными аргументами, выступает против утверждений некоторых левых течений, будто монополистический капитализм и тем более государственно-монополистический капитализм как более высокая его ступень по азимуту роста обобществления экономики уже *не* капитализм, скорее *государственный социализм*. Кстати, такую версию в отношении советской системы поддерживал ряд российских экономистов-теоретиков и историков в годы перестройки и перехода от плановой к рыночной экономике. Проект конвергенции Гэлбрейта не приемлет такую трактовку, потому что, во-первых, он — оппонент государственной собственности на средства производства, государственного вмешательства в организацию непосредственного производства, в практическую деятельность корпораций; во-вторых, в его модели смешанной двухсистемной экономики сохраняется капиталистический способ производства как ее основание и адекватный ему рыночный механизм хозяйствования. Ленин же считал указанные утверждения реформистскими, приукрашивающими капитализм, освобождающими его от эксплуатации людей труда при со-

хранении частной (индивидуальной и корпоративной) собственности на средства производства, покоящимися на общечеловеческих ценностях, принципах демократии и социальной справедливости. Вместе с тем Ленин полагал, что эволюция капитализма к состоянию государственно-монополистического капитализма прогрессивна в историческом смысле, поскольку приближает развитие общества к социализму. «Государственно-монополистический капитализм, — написал он в «Грозящей катастрофе и как с ней бороться», — есть полнейшая *материальная* подготовка социализма, есть *преддверие* его, есть та ступенька исторической лестницы, между которой и социализмом *никаких промежуточных ступеней нет*» [Ленин. ПСС, т. 34, с. 193].

Гэлбрейтом введено понятие «*техноструктура*». Это менеджеры — квалифицированные специалисты, управляющие корпорацией. Поскольку они принимают хозяйственные решения, а не акционеры — члены акционерного общества, каковым является в большинстве случаев корпорация (фирма), власть принадлежит, утверждает Гэлбрейт, управляющим, техноструктуре, но они не являются собственниками корпорации. Не являются (добавим мы) фактически ее собственниками и акционеры вообще, хотя формально признаются таковыми как собственники акций. Юридическим собственником акционерного капитала является корпорация. В таком толковании проглядывает очевидное идейное наследие Т. Веблена с его концепцией акционерной собственности как «исчезающей» и превращения индивидуальных капиталистов в «праздный класс». Вместе с тем Гэлбрейт как-то обходит вопрос о контрольном пакете акций в руках отдельных акционеров — «магнатов капитала», дающем им право реально влиять на решения, принимаемые корпорацией, и на получение соответствующих доходов. Тем самым он игнорирует не только их участие во «власти», но и экономическую реализацию права собственности этих акционеров в присвоении существенной доли распределяемой части прибыли в виде соответствующих дивидендов¹. Но и при отсутствии контрольного пакета акций вхождение в советы директоров и «внешнее» влияние на формирование совета директоров корпораций, особенно государственных (как показывает ситуация в России), открывает дорогу к клондайку обогащения за счет разных «премий», «бонусов» и оказывает решающее влияние на политику корпораций в области формирования

¹ С. М. Меншиков, тесно сотрудничавший с Джоном К. Гэлбрейтом и даже совместно с ним выпустивший книгу «Капитализм, социализм, сосуществование» (М.: Прогресс, 1988), в статье-некрологе «Великий Гэлбрейт. Слово прощания», переизданной сейчас в книге «Гэлбрейт: возвращение», сообщает (с. 422) о своем несогласии и критике в советском еженедельнике «За рубежом» тезиса Гэлбрейта о том, что истинным хозяином корпораций являются не крупные акционеры — владельцы миллиардных личных состояний, а «техноструктура» (менеджеры).

института управляющих, а также планирования. Полагаю, что позиция Гэлбрейта — объективно все же апологетическая в отношении крупного олигархического капитала не только США 60-х гг. прошлого века и настоящего времени, но и современной России. Как прикрывающая и оправдывающая глубокое социальное неравенство в обществе, особенно в российском варианте грабительской приватизации 90-х гг. она в силу своей антигуманной социально-классовой сущности заслуживает осуждения абсолютным большинством гражданского общества и не должна применяться в качестве оценочного критерия в теоретической и политической деятельности на пути к обществу социальной справедливости. На первых порах целевая функция развития российского общества могла бы исходить хотя бы из принципов так и не осуществленного в капиталистическом мире главного лозунга Великой французской революции — *«свобода, равенство и братство»* в соединении с осуществляемым в той или иной мере в ряде стран на всех континентах разновариантным проектом *«социально ориентированной рыночной экономики»* с учетом национальной специфики [Кроуфорд, Автономов, Вольгемут и др.]. Противники этой модели уверяют о ее несостоятельности, указывая, в частности, на опыт Германии, Швеции и других стран из-за растущего в них иждивенчества и бюрократизации социально-общественных отношений. Однако более сильным аргументом в пользу их систем является то, что по данным за 1999 г. они уже тогда занимали соответственно 14 и 16-е места в мире по уровню жизни, в то время как Россия находилась на 40-м месте, а ВВП на душу населения по ППС в долл. США в них в четыре раза превышал российский показатель [Госкомстат, 24.11.2017]. Пример этих стран мог быть учтен на финише постсоветского переходного периода в России.

Версию Гэлбрейта конвергенции капитализма и социализма было бы неоправданно ограничить идеями его юбилейной книги «Новое индустриальное общество». В 1973 г. он издал новую книгу «Экономические теории и цели общества», изданную в СССР в 1978 г., в которой продолжил разработку своей теории конвергенции, опирающейся на представление о том, что современный капитализм и существующий социализм — лишь *«разновидности современного индустриального общества»*. Их экономика *сближается* как по линии *организации* производства (крупные корпорации и производственные объединения), так и по линии *форм хозяйствования* (использование планирования в условиях рыночных отношений). С одной стороны, капитализм вводит и усиливает планирование как объективную потребность современной промышленности (индустрии), признавая тем самым историческую ограниченность рыночного механизма. Не коммунисты, а техника требует плана — таков смысл его тезиса. Гэлбрейт — первый политэконом-немарксист, заявивший об этой объективной необходимости. Но его вторая книга поменяла акценты по сравне-

нию с первой и, более того, сделала шаг назад в его главной концепции. И это существенно отразилось на вступительной статье и предисловии, написанных учеными ИМЭМО АН СССР к их русским изданиям. Если первая книга во вступительной статье получила, в общем, весьма положительную и даже высокую оценку с некоторой спокойной полемикой по поводу отдельных суждений автора, то вторая книга небезосновательно, на мой взгляд, подвергнута в предисловии критике почти по всем основным позициям и отмечена положительно лишь по отдельным тезисам автора¹. К сожалению, авторы книги «Гэлбрейт: возрождение» или в большинстве случаев вообще не упоминают вторую книгу, или весьма бегло высказываются о некоторых ее положениях в контексте развития теории нового индустриального общества. Между тем при сопоставлении обеих книг невозможно не обратить внимания на следующие моменты, которые не замечены или не акцентированы в указанных публикациях.

1. Уже в первой книге Гэлбрейт различает в американской экономической системе «две части», которые качественно отличаются друг от друга, — «мир корпораций», называемый им «индустриальной системой», и «сфера деятельности тысяч мелких традиционных собственников», функционирующих в условиях рыночных законов. «Но не эта сфера, — настаивает Гэлбрейт, — представляет сердцевину современной экономики... и главную арену перемен», самая очевидная из которых «применение все более сложной и совершенной техники в сфере материального производства» [Гэлбрейт, с. 35, 41 и др.]. Эту «серцевину», «существенную часть» представляет не рыночная, а «*плановая экономика*», определяющая, по Гэлбрейту, характер *всей* экономической системы США. Хотя эта система, получается, двойственная, приоритет в определении ее природы принадлежит плановости и вместе с тем усилению регулирующей роли государства в разных направлениях. Согласно такому пониманию разворачивается полотно всей книги. Ее логика (при всей внешней хаотичности ее структуры), по существу, всецело подчинена раскрытию принципиально якобы новых черт капиталистической системы — возрастания роли плановых и уменьшения рыночных начал в самой развитой в мире индустриальной стране, показывающей пример другим странам. *Во второй книге мы видим другую логику.* Дело не только в том, что две *части* единой экономической системы стали признаваться как *две разные системы* («рыночная» и «плановая») со своими законами, целями и мотива-

¹ Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1976. В числе авторов предисловия к этой книге не назван С. М. Меньшиков, который в 1970 г. перешел в Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН СССР. Его статья в книге «Гэлбрейт: возвращение» позволяет думать, что не перемена места работы является причиной его неучастия в написании предисловия к названной книге Гэлбрейта.

циями хозяйственного поведения производителей. Поскольку в разделе IV «Две системы» и в последнем разделе V «Общая теория реформы» не наведены «мосты» между разными системами, функционирующими на разных принципах, очевиден *методологический дуализм* самой концепции. Но дело еще и в том, что в этой книге применена принципиально иная, чем в первой книге, логика структурного построения, не соответствующая провозглашенным в первой книге приоритетам в понимании изменений природы экономической системы современного капитализма. «Планирующая система», которая в первой книге определена как «существенная часть» всей (полной) экономической системы страны, рассматривается *после* «рыночной системы», т.е. не как исходная, а как производная, «вторичная» часть капиталистической системы в целом. Это важная корректировка позиции Гэлбрейта, поскольку, *во-первых*, приводит ее к соответствию с тем, что «плановая экономика» в его концепции фактически сохраняет капиталистическое производство как высшую форму товарного производства, основанного на частной собственности на средства производства (единоличной и корпоративной), т.е. рыночной экономики, отношения наемного труда и капитала (как «господствующей силы буржуазного общества»), прибыль как целевую установку любого вида капиталистического хозяйствования, описывается исключительно категориями товарно-денежных отношений. *Во-вторых*, Гэлбрейт не только разрешает гносеологическое противоречие в своей собственной концепции, но и — что особенно важно — приводит ее в соответствие с реальным положением дел, характеризуя современную экономику США как рыночно-капиталистическую прежде всего, а не как воплощающую в себе симбиоз (интеграцию, соединение) капитализма и социализма. Тем самым главная концепция Гэлбрейта приходит к собственному отрицанию. Другое дело, что продвижение к социализму, как показывает история, может происходить и происходит разными путями, в том числе через различные *переходные* формы и в том числе в США. Книги Гэлбрейта дают ценный материал — эмпирический и теоретический — для анализа этого процесса.

2. Книга «Экономические теории и цели общества» написана после кризиса 1969–1971 гг., резко возросшей безработицы и инфляции (далее — «вторая книга»). И Гэлбрейт делает теперь акцент на негативных сторонах капитализма, критикует крупные корпорации за игнорирование национальных интересов, за растрату природных богатств, загрязнение окружающей среды, за непринятие мер по выравниванию доходов населения. Вместе с тем он существенно корректирует свои выводы о различиях двух систем, указывая на то, что «сама по себе рыночная система, представляющая собой классическую комбинацию конкурирующих фирм и небольших монополий, довольно *стабильна*», напротив, «планирующая система при отсутствии государственного регулиро-

вания, *как правило, нестабильна*» [Гэлбрейт, вторая книга, с. 229]. Этот вывод имеет, конечно, принципиальное значение для завершающей характеристики концепции Гэлбрейта. Вместе с тем он корректирует свои прогнозы, которые даны в последней, XXXV главе первой книги. Суть этих прогнозов состоит в дальнейшем развитии тех явлений, которые уже стали, по мнению Гэлбрейта, доказанным фактом: «Планирование, правительственный контроль, государственная поддержка и социализм», а также «тенденции к конвергенции индустриальных обществ», сложившиеся в США и социалистических странах «советского типа» [Гэлбрейт, первая книга, с. 452–454]. Теперь же он говорит о том, что планирующая система как система корпораций самих по себе неспособна на *координацию* их деятельности (отсюда и отсутствие стабильности), и эту функцию, которая вытекает из логики планирующей системы, возьмет (должно взять!), пишет Гэлбрейт, государство, и «оно распространит всеобщее планирование на планирующую систему» [Гэлбрейт, с. 396]. Более того, Гэлбрейт прогнозирует создание «*государственного планового органа*» [там же, с. 397] (американский Госплан?!), который будет отражать, полагает он, не интересы самого планирования, а общественные интересы. Однако остается неясным, как и будет ли вообще в этот процесс включена «стабильная» рыночная система. Внутреннее противоречие самой концепции, дуализм проектируемой системы экономики только усиливаются, поскольку рыночная система сохраняется в ней как исходная часть. Но Гэлбрейт на этом не останавливается и выходит на признание необходимости координации между *национальными* планирующими системами и соответственно *международным планированием*. Тем самым вопрос о противоречии и координации двух систем переносится фактически на уровень мировой экономики. Это, конечно, принципиальная постановка вопроса. Но в книгах Гэлбрейта он специально не анализируется.

3. В первой книге к вопросу о социализме как одном из ключевых понятий теории конвергенции Гэлбрейт обращается в разных местах, есть небольшая IX глава с названием «Отступление от темы: о социализме», но затрагивает его фрагментарно и точного собственного представления о нем ни с гносеологической (идеологической, социально-философской, структурно-логической, исторической), ни с онтологической как существующей объективной реальности не дает. Вторая книга в большей мере продвигает в этом отношении освещение позиции автора. Имеется специальная глава XXVII «Социалистический императив», в которой введены два, принципиально различающихся понятия социализма — «*старый*» и «*новый*» [Гэлбрейт, вторая книга, с. 347]. Старый социализм, существовавший еще до Второй мировой войны, в отличие от нового, возникшего в современных (читай — «послевоенных») условиях, «допускал» идеоло-

гическую трактовку. Новый же социализм «не имеет идеологического характера, — пишет Гэлбрейт, — он навязывается обстоятельствами», значит, не имеет и научного обоснования, т.е. не нуждается в теории научного социализма, хотя пробивает себе дорогу как объективная необходимость. В этом пункте Гэлбрейт позиционирует себя фактически, хотя и не формально, как противник марксистской социальной философии при том, что твердо стоит, по сути, на материалистическом объяснении прихода нового индустриального общества и вместе с ним «нового» социализма в капиталистическом мире. Констатируя факт и причины неприятия социализма в США не только главными политическими партиями, техноструктурой корпораций, падения интереса к социализму даже у рабочих, у профсоюзов, Гэлбрейт указывает на то, что в Западной Европе и Японии «социализм» является не «бранным», а даже «возвышенным» (!) словом (60-е гг.), хотя практически дело обстоит так же. Однако настоятельность нового социализма, не реализованная в США в форме подчинения частных корпораций, находящихся в рыночной системе, государству, осуществляется в отсталых в техническом отношении отраслях социальной сферы (здравоохранение, жилищное строительство, пассажирский транспорт, образование), сельского хозяйства, искусства. Да и крупные частные производственные корпорации усиливают свое взаимодействие с государственным аппаратом, работают на правительство. Гэлбрейт предсказывает их будущее преобразование в полностью государственные корпорации. Таким образом, новый социализм в концепции Гэлбрейта получает развитие — это строй крупных корпораций, частных и государственных (государственная собственность на средства производства), возникающий на базе новой индустриальной системы как планирующая система, осуществляющая планирование экономики на уровне корпораций и государства. Такое понимание нового социализма (на почве и капитализма) не приложимо к определению современного общественно-экономического строя современной России, поскольку в стране, во-первых, пока еще не создана «новая индустриальная система», во-вторых, не сформирована планирующая система, в том числе ее важнейшая часть — система стратегического планирования, государственный закон о которой принят в 2014 г.

4. В первой книге Гэлбрейт предложил заслуживающий внимания анализ изменений, произошедших в положении *ученых и педагогов*, существенного возрастания роли этой «прослойки» в экономическом и культурном развитии нового индустриального общества в США. Размышления на данную тему в главе XXV с названием «Сословие педагогов и ученых» могут представить большой интерес в связи с оценкой сегодняшней ситуации, определением целей и поисками путей стратегического социально-экономического развития России. Во второй книге Гэлбрейт обращается

к предмету и выяснению *функций экономической теории*, правда, не выделяя в ней различных областей и направлений исследования, но связывая ее задачи с проблемами дальнейшего развития индустриальной системы. Находясь на старте (или в ожидании старта?) новой индустриализации, Россия озабочена ролью науки, в том числе экономической, и образования (подготовки кадров) в ее эффективном обеспечении. Что касается предмета экономической теории, то Гэлбрейт, в общем, опирается на известные по научной и учебной литературе неоклассические определения Л. Роббинса и П. Самуэльсона, согласно которым «экономическая теория изучает поведение людей», принимающих решения по производству товаров и оказанию услуг для достижения поставленных целей при ограниченных ресурсах и т.д. Вместе с тем он обращает внимание на то, что такие определения не раскрывают, а, напротив, прикрывают факт подчинения людей организациям (фирмам, корпорациям), принимающим хозяйственные решения, т.е. обладающим властью и возможностью влиять на экономическую теорию [Гэлбрейт, вторая книга, с. 28–30]¹. Есть резон добавить к этому также указание на широкие возможности такого влияния и государства, правительства, примеры чего легко найти и в нынешней российской практике. В связи с этим Гэлбрейт рассматривает вопрос и о *функциях экономической теории*. Первую функцию он называет «инструментальной»: «Содействие, которое экономическая теория оказывает осуществлению власти», ...она «служит... целям тех, кто обладает властью (т.е. принимает решения) в этой системе», «помогает установить нормы поведения и деятельности — в работе, потреблении, сбережении, налогообложении, регулировании». Вторая функция — «*объяснительная*». Это «более древняя, более традиционная, более научная функция», заключающаяся «в стремлении понять реальное положение вещей», служащая «пониманию или улучшению экономической системы» [там же, с. 31]. Гэлбрейт, не называя имени, прозрачно намекает на то, что именно неоклассическая теория (экономикс) обречена на выполнение инструментальной, т.е. практически — прикладной роли. Объяснительная же функция — традиция классической политической экономии, изучающей, по завету А. Смита, «природу и причины богатства народов», выясняющей сущность и формы ее проявления. Гэлбрейт прямо заявляет о своей приверженности именно к этой традиции. Другой вопрос — удалось ли ему осуществить такое возвращение в анализе современного капитализма. Частично, полагаю, *удалось*. Тогда, когда он стихийно-материалистически пытается доказать переходный к социализму процесс в ин-

¹ Нельзя не заметить, что Гэлбрейт, выступая во многих случаях оппонентом неоклассической экономической теории, принимает в других случаях, проявляя непоследовательность, важнейшие элементы ее философии и методологии.

дустриально-развитых капиталистических странах, зарождение внутри них реальных элементов планового управления рыночной экономикой. *Не удалось*, поскольку Гэлбрейт не проникает в глубь экономических отношений нового индустриального общества, не выясняет различий между материальным производством и сферой услуг, между стоимостью товаров и ценой, природу денег, капитала, отношения труда и капитала, источник заработной платы и прибыли, процента, земельной (природной) ренты, роль финансового и фиктивного капиталов и др. Вместе с тем Гэлбрейт не позиционирует свою концепцию «нового социализма» адресно в отношении к различным основным течениям социализма в прошлом и настоящем, особенно к тем, которые пытались связать свою экономическую платформу с учением классиков политической экономии, т.е. реализовать «объяснительную функцию», по терминологии Гэлбрейта. Но он фактически прошел мимо «Капитала» и других произведений К. Маркса, «Анти-Дюринга» и других работ Ф. Энгельса, «Финасового капитала» Р. Гильфердинга и выступлений других известных западных социал-демократов, «Империализма как высшей стадии капитализма» и других работ В. Ленина, русских народников, советских теоретиков политической экономии капитализма и социализма и др., не полемизируя с ними и не упоминая их даже в примечаниях.

Актуализация проблемы новой индустриализации экономики и ее специфика в России

Проблемная группа «Воспроизводство и экономический рост» кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова еще в начале 90-х гг. в связи с развертывающимся трансформационным кризисом, порожденным переходом от советской плановой экономики к российской рыночно-капиталистической и наполовину разрушившим через приватизацию промышленность — кузницу воспроизводства индустриальной базы всего народного хозяйства, т.е. средств труда (машин и оборудования), обращала внимание на возникшую проблему необходимости ее *восстановления*, т.е. реиндустриализации. О восстановительной проблеме говорили и адепты реставрации капитализма. Эта общая постановка вопроса не связывалась с концепцией формирования «нового индустриального общества» Гэлбрейта, но выражалась в двух противоборствующих версиях теоретического и политического противостояния в первой половине переходного периода. Либеральные теоретики новой власти исходили из того, что советская промышленность, отстав от достижений мирового научно-технического прогресса, безнадежно устарела, ее основные фонды модернизации не подлежат, их нужно менять на иную, новую технику, вводить новейшую технологию, ломать

неэффективную организацию производства, перестраивать пропорции национальной экономики. С такой установкой связывалось даже обоснование порочности, тупиковости плановой системы, необходимости ее замены рыночной системой, возвращение к капитализму. Вторая книга Гэлбрейта «Экономические теории и цели общества» (напомню — 1973 г.) в каком-то смысле в некоторой части объективно подталкивала к такой идеологии, хотя сам Гэлбрейт, делая шаг назад, до таких крайних выводов не доходил, а наши доморощенные либералы к нему не апеллировали. Что касается сторонников планового социализма, то реиндустриализацию они видели «здесь и сейчас» как: а) немедленное оживление полумертвых «заснувших» предприятий, оказавшихся в руках приватизаторов, через деприватизацию и повышение эффективности управления ими с использованием товарно-денежных отношений с адекватными им категориями, б) поворот к максимально возможному при наличных материальных, трудовых, научных, природных и финансовых ресурсах созданию собственного производства, — что требует длительных сроков реализации, — и расширению импорта новейших образцов техники и технологий при отсутствии своих возможностей для самостоятельной реиндустриализации. Таков первый аспект идеи новой индустриализации.

Второй аспект обозначился в материалах проблемной группы «Воспроизводство и экономический рост» в начале нового столетия в связи с проблемой так называемой «*новой экономики*». Дискуссия развернулась в мировом масштабе, в кругах российских ученых и практиков, на экономическом факультете МГУ, который организовал серию из шести ежегодных международных научных конференций под общим названием «Инновационное развитие экономики России» с дополнительной ежегодной конкретизацией общей темы (2008–2013 гг.). Проблемная группа предложила обобщающее определение новой экономики как этапа современной мировой экономики, который характеризуется рядом признаков и в который в качестве детерминатора включается «новая индустриализация» [Черковец, 102].

Третий аспект разработки проблемы новой индустриализации связан с критикой быстро распространявшейся среди экономистов-полумарксистов западной социологической концепции «постиндустриального общества», в полосу которого якобы вступили не только индустриально-развитые страны, но уже вползает со своей ослабленной экономикой и Россия. Исследование новых, «инновационных» процессов не должно отрываться от реалий, а именно от того, что, во-первых, современная экономика — тем более российская экономика — продолжает оставаться преимущественно индустриальной (а в некоторой части даже доиндустриальной), а во-вторых, именно индустриальный базис является фундаментальной материальной основой современного развития «постиндустриальных»

процессов, таких, например, пионерных инноваций, как новейшие информационные системы, биотехнологии и нанотехнологии.

Говоря в целом о переходе России к новому этапу экономического развития, было бы ошибкой не в пользу национальной экономики замыкать этот многотрудный процесс только учетом высших мировых достижений научно-технического прогресса вне соединения их с национальной *конкретно-исторической спецификой страны, ее экономики и особенностями ее проблем в современной ситуации*. Остается нерешенной, как сказано выше, и задача *полного завершения «восстановительного» периода*, компенсации огромных потерь, понесенных в годы перестройки и особенно реформ 90-х гг., в результате тяжелейшего трансформационного кризиса 90-х гг., приведшего к снижению жизненного уровня огромной части населения. Третья из нерешенных и звучащих на всех форумах фундаментальных проблем, тормозящих переход к инновационной экономике, — это *преодоление сырьевой ориентации экономики*, что требует быстрого восстановления и дальнейшего роста обрабатывающей промышленности. Исходя из этого, есть все основания полагать, что в концепции социально-экономического развития России не только на ближайшие шесть лет, но и на более дальнюю перспективу объективно обозначается линия не только инновационного развития экономики, а одновременно и линия на компенсацию поистине астрономических потерь, понесенных в конце прошлого века, а также линия на существенное преобразование структуры народного хозяйства. Иначе говоря, вектор развития должен включить все эти линии во взаимодействие.

Некоторые авторы придерживаются иной точки зрения (см., например, статью [Губанов, с. 46] главного редактора журнала «Экономист» (2017, № 3) «Неоиндустриализация: к вопросу о «вопросе» (некоторые уточнения)». Автор категорически отрицает понимание сущности новой (нео) индустриализации как *продолжение* исторического процесса замены ручного труда трудом, применяющим машину вместо ручного инструмента как главного орудия производства. Он считает, что этот критерий справедлив лишь для первой, предыдущей фазы индустриализации, а нынешняя фаза — это «цифровая и технотронная», не раскрывая, как и все СМИ и даже официальные документы, смысла этих понятий [Губанов, с. 46]. Разрывая связь между второй и первой фазами, он не объясняет, между прочим, сохраняется ли при этом ручной труд, что вообще происходит с трудом — меняется ли его характер или он вообще выводится из процесса производства. Видимо, конечным результатом длительного процесса замены ручного труда машинным будет качественное изменение его характера, превращение его в творческий труд, чему будет содействовать введение непосредственно в технологический процесс информационных технологий. Автор забывает (или не разделяет) метод единства исто-

рического и логического, когда он замену ручного труда машинным относит лишь к начальной фазе индустриализации и не видит того, что все последующие фазы продолжают этот исторический процесс, сохраняя первичную форму как генетически исходную, и через смену машин и соответствующих технологий более совершенными, через комплексную механизацию и полную автоматизацию производства завершает эпоху индустриализации. В основе перехода в постиндустриальную эпоху (а это будет не словесная, а действительная революция в материальном производстве) может лежать не изобретение систем новых конструкций *машин*, а открытие и введение систем принципиально *нового типа средств труда и соответствующих технологий*. Не введение новых двигателей и новых трансмиссионных систем, а то средство («орудие», процесс), с помощью которого человек, даже выходя из непосредственного процесса производства, изменяет предмет труда (естественного или сырого материала), придавая ему форму, полезную для производственного или личного потребления, является той революционной переменной в способе производства, которая *логически сопоставима* с первой промышленной революцией конца XVIII—XIX вв. Все остальные техно-технологические фазы, ступени, уклады характеризуют изменения в производительных силах машинного производства, историческая миссия которого — вытеснение из непосредственного производства материальных благ ручного труда. Не видя этого, автор к тому же *полностью абстрагируется от специфической ситуации в России* и жестко занимает позицию трактовки неоиндустриализации как международной проблемы («для всех стран мира», с. 44). Между тем эта проблема обострилась в России как реакция на деиндустриализацию, как необходимость восстановления разрушенной методом приватизации созданной невероятными усилиями в СССР промышленности, повторяя ситуацию 20—30-х гг., а затем послевоенную ситуацию второй половины 40-х гг. Можно согласиться с С. Д. Бодруновым, когда он интерпретирует неоиндустриализацию как *реиндустриализацию*, т.е. и как восстановление разрушенного [Бодрунов, 2015]. Бесспорно, нынешний новый этап индустриализации объективно выдвигает задачу восстановления экономики в 90-гг. с максимально возможным внедрением новой современной технологии, но для этого нужны огромные финансовые, новые технические и людские ресурсы. Такое направление современной индустриализации в России можно, конечно, считать ведущим, поскольку оно реализует достижения продолжающегося мирового научно-технического прогресса, но в рамках пока еще индустриальной эпохи. Однако специфика российской ситуации не может быть индифферентной для экономической политики, стоящей перед необходимостью решения *триединства* проблем, критикуемого автором указанной статьи, отступающим от принципа единства общего и специфического и не со-

знающим того, что одной апелляцией к научно-техническому прогрессу он оправдывает преступный разгром советской промышленности, учиненный по идеологическим мотивам.

В реальной ситуации российской экономики, перегруженной *импортозависимостью* вследствие потерь 90-х гг. в материальном производстве, его отставанием в техно-технологическом отношении, неразвитостью медицинской, фармацевтической и некоторых других отраслей обрабатывающей промышленности, крайне обострилась проблема *импортозамещения* в результате санкционной агрессии со стороны ведущих западных стран и их сателлитов. Необходимы не только декларации, но и государственная программа импортозамещения, разработанная на основе выполнения точных поручений соответствующим организациям. А для этого необходимы расчеты, чем располагают регионы, отрасли народного хозяйства, виды экономической деятельности в тех областях, на которые нацелены запретительные санкции, с выяснением, какая запрещаемая импортируемая продукция не может вообще в среднесрочной и ближайшей перспективе быть замещена, какие необходимо разработать долгосрочные проекты, какие другие страны могут «выручить» Россию немедленно по тем позициям, которые она не может реализовать, и т.д. Такой схемы и плана реализации импортозамещения с научным экономическим обоснованием в настоящее время в России еще нет. Судя по СМИ, подобных официальных документов нет и в регионах — субъектах Федерации. Возможно, такого рода утвержденные разработки целесообразны и для федеральных округов, внутри которых могут быть организованы и находиться под контролем внутриокружные межобластные обмены и межокружные связи, работающие на импортозамещение. Проводятся некоторые мероприятия на региональном и федеральном уровнях по линии отдельных федеральных целевых программ, которые могли бы войти в специальную комплексную программу по импортзамещению, как особую интегральную часть разрабатываемой стратегии социально-экономического развития России. Через *импортозамещение* и частично через возможный в будущем *импорт* нового типа машин, соответствующего оборудования, новейших технологий, которые пока российская промышленность не в состоянии создать, могла бы осуществляться и политика новой индустриализации, направленной на создание материально-технической базы, адекватной обновленной, пока еще не имеющей, к сожалению, ясных очертаний экономической модели России. Представляется, что процессу реализации всей государственной программы должны предшествовать изменения в *хозяйственно-институциональной сфере*, той части общественно-экономических отношений, которые образуют хозяйственный механизм экономической системы и непосредственно поддаются правовому регулированию. Такие изменения должны, несомненно, войти в тот же проект.

Список литературы

1. *Аганбегян А. Г.* Как нам преодолеть стагнацию // Вольная экономика. — 2017. — № 1.
2. *Бодрунов С. Д.* Формирование стратегии реиндустриализации России. В 2 ч. — СПб., 2015.
3. Всемирная история экономической мысли. Т. 5 «Теоретические и прикладные концепции развитых стран Запада (послевоенный период)». — М.: Мысль, 1994.
4. *Губанов С. С.* Неоиндустриализация: к вопросу о «вопросе» (некоторые уточнения) // Экономист. — 2017. — № 3.
5. Гэлбрейт: возвращение / под ред. С. Д. Бодрунова. — М.: Культурная революция, 2017.
6. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969.
7. *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1976.
8. История экономических учений: учебное пособие / под ред. В. С. Автономова и др. — М.: ИНФРА-М, 2000.
9. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс, 1975.
10. *Кроуфорд К., Автономов В. С., Вольгемут М.* и др. Социальное рыночное хозяйство. Основоположники и классики. Фонд Конрада Аденауэра в России. — М.: Весь мир, 2017.
11. *Кругман П.* Возвращение Великой депрессии? — М.: ЭКСМО, 2009.
12. *Ленин В. И.* Полное собрание сочинений. — Т. 34. — С. 193.
13. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. — Т. 25. — Ч. I.
14. *Пороховский А. А.* Злоупотребление частными интересами // Мир перемен, специальный выпуск «Московский экономический форум», 2015.
15. *Стиглиц Дж.* Крутое пике. — М., 2011.
16. *Худокормов А. Г.* История экономических учений. — М.: ИНФРА-М, 1998.
17. *Черковец В. Н.* Размышления о прошлом и настоящем. Очерки политической экономии. — М.: РГ-Пресс, 2015.
18. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. — М.: Экономика, 1995.
19. Энциклопедия «Политическая экономия» / под ред. акад. А. М. Румянцева. Т. 2, статьи «Индустриальная социология» и «Индустриального общества теория». — Издательство «Советская энциклопедия», 1975.
20. Росстат. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Aganbegian A. G.* Kak nam preodolet' stagnaciju // Vol'naja jekonomika. — 2017. — № 1.
2. *Bodrunov S. D.* Formirovanie strategii reindustrializcii Rossii». V 2 ch. — SPb, 2015.
3. Vsemirnaja istorija jekonomicheskoi mysli. T. 5 «Teoreticheskie i prikladnye koncepcii razvityh stran Zapada (poslevoennyj period)» — M.: Mysl', 1994.
4. *Gubanov S. S.* Neoindustrializacija: k voprosu o «voprose» (nekotorye utocnenija) // Jekonomist. — 2017. — № 3.
5. Gjelbrejt: vozvrashhenie / pod red. S. D. Bodrunova. — M.: Kul'turnaja revoljucija, 2017.
6. *Gjelbrejt Dzh.* Novoe industrial'noe obshhestvo. — M.: Progress, 1969.

7. *Gjelbrejt Dzh.* Jekonomicheskie teorii i celi obshhestva. — M.: Progress, 1976.
8. Istorija jekonomicheskikh uchenij: uchebnoe posobie / pod red. V. S. Avtonomova i dr. — M.: INFRA-M, 2000.
9. *Kejns Dzh.* Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. — M.: Progress, 1975.
10. *Krouford K., Avtonomov V.S., Vol'gemut M.* i dr. Social'noe rynochnoe hozjajstvo. Osnovopolozhniki i klassiki. Fond Konrada Adenaujera v Rossii. — M.: Ves' mir, 2017.
11. *Krugman P.* Vozvrashhenie Velikoj depressii? — M.: JeKSMO, 2009.
12. *Lenin V. I.* Polnoe sobranie sochinenij. — T. 34. — S. 193.
13. *Marks K. i Jengel's F.* Soch. 2-e izd. — T. 25, chast' I.
14. *Porohovskij A. A.* Zloupotreblenie chastnymi interesami // Mir peremen, special'nyj vypusk «Moskovskij jekonomicheskij forum», 2015.
15. *Stiglic Dzh.* Krutoe pike. — M., 2011.
16. *Hudokormov A. G.* Istorija jekonomicheskikh uchenij. — M.: INFRA-M, 1998.
17. *Cherkovec V. N.* Razmyshlenija o proshlom i nastojashhem. Ocherki politicheskoy jekonomii. — M.: RG-Press, 2015.
18. *Shumpeter J.* Kapitalizm, socializm i demokratija. — M.: Jekonomika, 1995.
19. Jenciklopedija «Politicheskaja jekonomija» / pod red. akad. A. M. Rumjanceva. T. 2, stat'i «Industrial'naja sociologija» i «Industrial'nogo obshhestva teorija». — Izdatel'stvo «Sovetskaja jenciklopedija», 1975.
20. Rosstat. Oficial'nyj sajt. URL: <http://www.gks.ru>

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В. А. Цветков¹,
ИПР РАН (Москва, Россия)

А. А. Шутьков²,
ИПР РАН (Москва, Россия)

М. Н. Дудин³,
ИПР РАН / РАНХиГС (Москва, Россия)

Н. В. Лясников⁴,
ИПР РАН / РАНХиГС (Москва, Россия)

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ВЕКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА⁵

В данной статье предложен научно-методический подход, позволяющий объективно оценить потенциальные выгоды и ограничения проектов внедрения цифровых технологий в сфере сельскохозяйственного и агропромышленного производства. В статье обосновано, что при прочих равных условиях инвестиционно-финансовая оценка проектов по внедрению цифровых технологий должна учитывать влияние контекстуальных факторов (институционально-правовых, эколого-технологических и общественно-социальных) на способность сельскохозяйственных предприятий максимизировать операционные выгоды и получать предпринимательские ренты.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, АПК, сельское хозяйство, эффективность, инновации, инвестиции.

¹ Цветков Валерий Анатольевич, чл.-корр. РАН, д.э.н., профессор, директор Института проблем рынка РАН; e-mail: tsvetkov@ipr-ras.ru

² Шутьков Анатолий Антонович, академик РАН, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН; e-mail: a.a.shutkov@yandex.ru

³ Дудин Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, завлабораторией стратегического развития АПК Института проблем рынка РАН, главный научный сотрудник Института менеджмента и маркетинга РАНХиГС; e-mail: dudinmn@mail.ru

⁴ Лясников Николай Васильевич, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник лаборатории стратегического развития АПК Института проблем рынка РАН, ведущий научный сотрудник Института менеджмента и маркетинга РАНХиГС; e-mail: acadra@yandex.ru

⁵ Выполнено в рамках Государственного задания ИПР РАН, тема НИР № 0163-2018-0001 «Мониторинг и прогнозирование стратегического развития АПК».

DIGITAL ECONOMY AND DIGITAL TECHNOLOGIES AS A STRATEGIC DEVELOPMENT DIRECTION OF THE NATIONAL AGRO-INDUSTRIAL SECTOR

This article proposes a scientific and methodical approach, which allows to assess the potential benefits and limitations of projects for introducing digital technologies in agricultural and agro-industrial production. The article substantiates that investment and financial evaluation of investment projects for the introduction of digital technologies in accordance with federal standards (institutional, legal, environmental, technological and socio-social).

Key words: digital economy, digital technologies, agroindustrial complex, agriculture, efficiency, innovations, investments.

Введение. Окружающий мир изменился, и эти изменения необратимы (равно как и научно-технический прогресс, который является драйвером этих изменений), но они приведут общество и экономику к новым горизонтам, обеспечив тем самым слияние физической и виртуальной реальности, трансформировав производственный и сервисный сектора. Наблюдаемый прогресс можно рассматривать как благо для человечества, поскольку новые научно-технические и технологические решения позволяют снизить ущерб, нанесенный цивилизационным развитием окружающей среде. Это, с одной стороны, верно, поскольку у современной цивилизации, несмотря на то что она инкорпорирует различные по уровню развития социально-экономические системы, имеется общий, важнейший для всех метаресурс в виде глобальной природно-климатической среды, без которой современный нам мир-система (или суперсистема) не сможет существовать. Но с другой стороны, технологизация, дигитализация, электрификация созидательной человеческой жизнедеятельности несут в себе определенные угрозы. Проблема состоит в том, что у человечества не имеется исторического опыта, который бы позволил осмыслить все последствия, имеющие место быть в результате научно-технического и технологического прогресса.

Но при этом очевидно, что ни в производственном, ни в сервисном (или торговом), ни в сельскохозяйственном секторе никакой позитивной экономической динамики без использования последних научных достижений быть не может, и именно экономическая динамика есть мера успешности развития стран и их хозяйственного сектора.

В Российской Федерации о преимуществах и выгодах технологизации/дигитализации экономических процессов заговорили лишь недавно. Более того, переход на цифровые технологии в различных секторах национальной экономики составляет текущую повестку дня, актуализиро-

ванную в середине 2017 г. президентом В. В. Путиным¹. Но за рубежом и научные исследования в области перехода на цифровые технологии в экономике, и государственные изыскания в сфере выгод и угроз дигитализации хозяйственной сферы составляют предмет дискуссии уже не одно десятилетие. В частности, фундаментальные труды в этой области стали появляться уже в последние одно-два десятилетия прошлого века [Gibbons et al., 1994; Nalebuff, Brandenburger, 1997; Raisinghani, 2003], т.е. вместе с масштабным диффузионным распространением информационно-коммуникационных и вычислительных (компьютерных) технологий в экономическом, социально-бытовом, финансовом и государственном секторах [Теес, 2016].

Переход на фундаментальную цифровую экономическую платформу и соответственно на цифровые технологии в российском сельском хозяйстве и агропромышленном секторе является объективной необходимостью, но требует одновременно и наличия качественных кадровых ресурсов, что позволит максимизировать выгоды от использования этих технологий. Однако стоит отметить, что консолидации научных мнений относительно сущности, назначения и эффективности использования современных цифровых технологий в сфере сельского хозяйства и агропромышленного производства не имеется. Поэтому основные задачи данной статьи можно структурировать в две ключевые группы:

- первая группа задач состоит в исследовании теоретико-методического содержания понятий «цифровая экономика» и «цифровые технологии» и применимости этих дефиниций к отдельным процессам в сфере сельского хозяйства и агропромышленного сектора;
- вторая группа задач состоит в формировании методики, позволяющей оценить эффективность и целесообразность использования цифровых технологий в рассматриваемом секторе экономики.

Обзор литературы. Итак, выше мы уже говорили о том, что первые упоминания в научной фундаментальной литературе о дигитализации экономики и цифровых технологиях можно отнести к последнему десятилетию прошлого века. В частности, анонсированная в 1996 г. и увидевшая свет в 1998 г. книга Д. Тапскотта в соавторстве с А. Лоуи и Д. Тиколлом [Tapscott et al., 1998], наверное, может быть признана первым научно-исследовательским трудом в этой области. И этот труд интересен в первую очередь тем, что в нем дано 12 конституирующих цифровую экономику характеристик, которые кратко описаны в табл. 1.

¹ Путин: формирование цифровой экономики — вопрос нацбезопасности РФ // Информационное агентство России (ТАСС). URL: <http://tass.ru/ekonomika/4389411> (дата обращения: 20.08.2017).

Базисные характеристики цифровой экономики

Характеристика	Сущностное содержание характеристики
1. Знания (как ресурс и фактор)	Накопление интеллектуального капитала и использование организационных знаний формирует значительный ресурсный потенциал развития хозяйствующих субъектов, который обеспечивает наилучшее освоение возможностей, открывающихся во внешней среде
2. Дигитализация («оцифровка» бизнес-процессов)	Использование цифровых технологий обеспечивает высокую коммуникативную активность экономических агентов (как на стороне спроса, так и на стороне потребления), что, в свою очередь, ускоряет бизнес-процессы, а также снижает их себестоимость
3. Виртуализация делового пространства	В цифровой экономике изменяется не только качество межфирменной кооперации, но и в целом трансформируется институциональная среда, что, в свою очередь, опосредует изменения в структуре как экономических, так и общественно-социальных связей хозяйствующих субъектов
4. Организационная молекулярность	Традиционное иерархическое построение бизнес-моделей вытесняется новыми гибкими, адаптивными и контрадаптивными форматами ведения операционной деятельности, что обеспечивает проактивность в стратегическом развитии хозяйствующих субъектов
5. Интеграция и межфирменная кооперация	Малые хозяйственные формы получают в цифровой экономике больше преимуществ за счет высокой абсорбции технологических нововведений, поэтому традиционным крупным корпоративным структурам будет выгодно выстраивать свое взаимодействие с малым и средним высокотехнологичным и венчурным предпринимательством
6. Элиминация посредников	Цифровая экономика в силу того, что технологии упрощают коммуникации между стороной спроса и стороной предложения, устраняет институт посредничества. Поэтому рынок посредничества либо должен будет закрыться, либо эволюционировать и встроиться в новые цепочки создания стоимости
7. Конвергенция (схождение)	Реальный и виртуальный мир в цифровой экономике демонстрируют сближение, что, во-первых, формирует новый тип реальности для ведения предпринимательской и коммерческой деятельности. И, во-вторых, конвергенция реального и виртуального мира формирует новые рынки (например, интернет вещей)
8. Инновации	Инновации (в первую очередь технологические) являются неотъемлемым и фундаментальным условием развития всех отраслей и сфер как реального, так и финансового сектора в цифровой экономике

Характеристика	Сущностное содержание характеристики
9. Профессионализация потребителей	Потребитель в цифровой экономике — это не только реципиент частных и общественных (как материальных, так и нематериальных) благ, но и продуцент нового знания, которым он может делиться с производителем продукта (товара, работы или услуги)
10. Незамедлительность ответа на потребительские запросы	Потребители в цифровой экономике более информированы и хотят получить исключительный сервис. Промежуток времени между заказом продукта, его созданием и доставкой резко сокращается в результате использования цифровых технологий. Это, в свою очередь, означает рост конкуренции практически на всех рынках и во всех рыночных сегментах
11. Глобализация	Глобализация (как закономерный результат перехода к цифровым технологиям) предполагает, что мировая экономика становится общим пространством взаимодействия, а существующие административные или рыночные барьеры исчезают, что снижает уровень дискриминации предпринимателей по признаку страны происхождения
12. Деловой и потребительский плюрализм	Наличие разногласий как в потребительской, так и в деловой среде будет только возрастать на фоне расслоения экономических агентов по новому основанию «технологическая (информационная) грамотность» и «благополучие, обусловленное знаниями»

Источник: Tapscott D., Alex Lowy (ed.), David Ticoll (ed.). *Blueprint to the Digital Economy: Creating Wealth in the Era of E-Business.* — McGraw-Hill Professional, 1998.

Наряду с известными нам терминами Д. Тапскотт с соавторами вводят и ряд новых определений, которые касаются цифровой экономики в целом, и цифровых технологий в частности — это профессиональное потребление (presumption), быстрый (непосредственный) ответ на потребительское требование (immediacy) и организационная молекулярность (molecularization).

Мы пока не будем рассматривать потребительский аспект, но несколько подробнее исследуем понимание организационной молекулярности. Здесь в первую очередь нужно исходить из того, что сегитизация становится основой организации любой созидательной (в том числе общественной и некоммерческой) деятельности. Удаленное взаимодействие становится такой же нормой, как и стационарные рабочие места, требующие ежедневного присутствия персонала и руководства в рамках конкритизированных территориальных границ предприятия.

Второй важнейший, по нашему мнению, труд под авторством Д. Коил [Coyle, 1999] исследует уже не столько особенности и выгоды, которые

несет в себе дигитализация экономики (ее отдельных сфер и секторов), а также социально-бытового сектора, сколько вероятные проблемные последствия, которые могут выразиться в углублении экономического неравенства развитых и отстающих стран, а также в массовой мировой безработице. Цифровые технологии несут в себе неоспоримые выгоды, которые для предпринимательского и корпоративного сектора описываются в терминах сокращения затрат, и в первую очередь персонала. Но с другой стороны глобальной (а не только внутригосударственной) проблемой становится естественная (фрикционная и циклическая) безработица в результате высвобождения персонала и замещения его автоматизированными и роботизированными линиями. Как известно, объективная корреляция между безработицей (тем более вынужденной) и криминогенностью общества очень высокая, поэтому переход на цифровые технологии не может означать получения всеобщего блага, и эта проблема также требует решения.

Первые (действительно значимые) труды российских ученых исследователей относительно тенденций перехода от индустриальной (постиндустриальной) к цифровой экономике можно отнести к 2005–2007 гг. [Загладин, 2005; Корытникова, 2007; Савкин, 2006; Филин, Никольская, 2006], но это были не столько самостоятельные исследовательские труды, сколько в большей степени контентные обзоры иностранных публикаций по этой теме, и касались они преимущественно отдельных аспектов использования информационно-коммуникационных технологий в организации хозяйственной деятельности субъектов предпринимательского и корпоративного сектора, нежели фундаментального осмысления сущности такого явления, как дигитализация в экономике, социально-бытовом, финансовом секторах, а также в сфере государственного управления.

Таким образом, в общем смысле цифровая экономика (синонимы: интернет-экономика, web-экономика, электронная экономика) — это экономика, основанная на цифровых технологиях, на основе которых создаются электронные товары и электронные сервисы (т.е. новые самостоятельные продукты, а не только средства поддержки принятия решений и автоматизации каких-либо процессов в экономике, социально-бытовом или государственном секторе), успешно реализуемые как в частно-потребительском (b-2-c), так и в предпринимательско-корпоративном сегменте (b-2-b) [Huws, 2014; Holroyd, Coates, 2014; Goldfar et al., 2015; Quinton et al., 2016].

На основании изученного нами массива теоретико-методологических и научно-эмпирических источников мы полагаем, что цифровые технологии, которые возможно использовать в качестве основы экономической деятельности в новой институциональной реальности, могут быть классифицированы в три основные группы:

- 1) группа технологий, которые создают физически воплощаемый продукт (киберфизические системы: 3D-печать, генная инженерия, интернет вещей и т.п.).
- 2) группа технологий, которые создают виртуально воплощаемый продукт (кибервиртуальные системы: блокчейн, криптовалюты, умные контакты и т.п.).
- 3) группа технологий, которые формируют продукт, дополняющий реальность (специальные игры и приложения, киберандроидные роботы, умные очки/часы, новая логистика, бесплатные технологии).

В сущности, это весьма условная градация, поскольку взаимопроникновение физического и виртуального пространства в цифровой экономике можно считать нормальным явлением. В сельском хозяйстве и агропромышленном секторе, назначение экономической деятельности которых состоит в создании физического продукта (сельскохозяйственное сырье, продовольственная продукция, промежуточная продукция для смежных отраслей: химической, фармацевтической, косметической, энергетической), перечисленные выше группы цифровых технологий имеют практическое применение, в частности:

- такие киберфизические системы, как 3D-печать и генная инженерия, могут быть использованы непосредственно в производственном процессе (например, 3D-печать запасных частей к сельскохозяйственной и прочей технике; генная инженерия для селекции новых видов растительных культур либо для выращивания новых пород сельскохозяйственных животных);
- кибервиртуальные системы могут быть использованы для агротехнического моделирования, новых форм и способов организации логистического потока (его материальной, финансовой и информационной составляющих) между взаимосвязанными отраслями сельского хозяйства и промышленными отраслями;
- системы дополненной реальности могут быть использованы для планирования работ на местности, а вхождение сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий в компании-платформы обеспечивает лучший уровень кастомизации физической продукции и построение оптимальных сетей контактов с контрагентами для модернизации цепочек и создания стоимости.

Итак, цифровая экономика есть новый способ организации предпринимательской деятельности, а также бизнеса крупных корпоративных структур, основанный на интеграции физической и виртуальной среды (посредством специальных технологий), который позволяет не только качественно новым образом структурировать деловое пространство (и инфраструктуру в том числе), но и создавать новые электронные продукты

(товары, работы, услуги), потенциально востребованные рынком в качестве самостоятельных нематериальных благ.

Методика. Представленная статья базируется на методах контент-анализа научных и научно-практических публикаций по теме исследования, включает методы экономико-статистического анализа относительно исследуемого объекта (цифровой экономики в целом и цифровых технологий в частности). И кроме этого, в статье используется экономико-математический подход для анализа и оценки потенциальной применимости цифровых технологий в сельскохозяйственном и агропромышленном секторах.

Гипотеза исследования состоит в том, что цифровые технологии могут положительно и отрицательно влиять на эффективность ведения деятельности хозяйствующими субъектами (в том числе, функционирующими в агропромышленном секторе). Для того чтобы оценить эффективность и целесообразность перехода на цифровые технологии в сфере сельскохозяйственного и агропромышленного производства, мы предлагаем интегрировать финансово-экономические методы инвестиционной оценки, используемой в рамках управления проектами, и экономико-математические методы в виде вероятностного сенситивного анализа, который позволит установить уровень позитивного и негативного влияния на динамику и устойчивость развития отдельно взятых хозяйствующих субъектов.

Цифровые технологии, которые могут быть использованы хозяйствующими субъектами, осуществляющими свою деятельность в агропромышленной сфере и сфере сельского хозяйства, должны быть ориентированы на повышение эффективности деятельности и одновременно характеризоваться целесообразностью внедрения. Отсюда следует, что поскольку цифровые технологии можно рассматривать как платформу для формирования уникальных или устойчивых конкурентных преимуществ (организационных ключевых компетенций), соответственно хозяйствующие субъекты имеют потенциальную возможность извлечь из их использования одну из рент (рикардианскую, шumpетерианскую, чемберлианскую [Dagnino, 1995]) либо всю совокупность этих рент, что и будет характеризовать эффективность перевода операционной деятельности этих предприятий на цифровую платформу. В свою очередь, эффекты использования цифровых технологий должны быть оценены в общественно-социальном, институционально-правовом и/или экономико-технологическом контексте. Иными словами, перевод операционной деятельности хозяйствующих субъектов агропромышленного сектора на цифровую платформу не должен сопровождаться значительным увеличением рисков или угроз в указанных контекстуальных направлениях. Таким образом, перед нами стоит задача, которая требует создания методики, позволяющей соотнести потенциальные выгоды от использования цифровых технологий с потенциальными рисками, угрозами или ограничениями, возникающими

как закономерное следствие использования этих технологий в деятельности предприятий сельскохозяйственной и агропромышленной сферы.

Первоначально необходимо определить методические подходы, позволяющие нам рассчитать выгоды (в виде трех рент), которые могут получить хозяйствующие субъекты в результате дигитализации своей бизнес-модели. Выше мы уже определили, что рикардианская рента — это ресурсная рента, чемберлианская рента — это монопольная рента, а шумпетерианская рента — это инновационная (или когнитивная) рента. Следовательно, методика расчета этих рент должна строиться с учетом того, что обладание рентными факторами дает возможность хозяйствующим субъектам максимизировать прямо или косвенно получаемые экономические выгоды.

В общем смысле рента — это доход, получаемый владельцем факторов производства (земля, капитал и в настоящее время информация) без осуществления предпринимательской деятельности. В современном понимании рента — это аномальный или сверхнормальный доход, который получает владелец факторов производства (активов и капитала), при этом владелец факторов производства может быть предпринимателем. Вопрос стоит в понимании аномального или сверхнормального доходов. Не углубляясь в научную дискуссию по теории и методологии предпринимательских рент, предлагаем в данной статье рассматривать аномальный или сверхнормальный доход как величину экономических выгод, превышающую среднеотраслевые значения по аналогичным видам экономической деятельности, осуществляемым на рынках со сходными внешними условиями. Поэтому по аналогии с экономической добавленной стоимостью (*EVA*) мы предлагаем рассчитывать стоимость, добавленную рентами (*RVA*):

$$RVA_R = (nopat - ce) * \underbrace{rm_R}_{roe - wacc}, \quad (1)$$

$$RVA_C = nopat + \underbrace{\frac{\Delta nopat}{nopat_b - nopat_o}}_{\frac{roic_b}{roic_o}} - \underbrace{ce * rm_C}_{\frac{roic_b}{roic_o}}, \quad (2)$$

$$RVA_S = nopat + \underbrace{\frac{\Delta nopat}{nopat_b - nopat_o}}_{\frac{\Delta op}{\Delta invm}} - \underbrace{ce * rm_S}_{\frac{\Delta op}{\Delta invm}}, \quad (3)$$

где RVA_R , RVA_C , RVA_S — соответственно стоимость, добавленная рикардианской, чемберлианской и шумпетерианской рентой; rm_R , rm_C , rm_S — соответственно мультипликатор, обусловленный наличием рикардианской, чемберлианской и шумпетерианской ренты; $nopat$ и ce — соответственно чистая операционная прибыль (после уплаты налогов) и сумма инвестированного капитала за вычетом затрат на капитал; $nopat_b$ и $nopat_o$ —

соответственно чистая операционная прибыль, полученная хозяйствующим субъектом, и чистая операционная прибыль средняя по отрасли; $roic_b$ и $roic_o$ — соответственно рентабельность инвестированного капитала, полученная хозяйствующим субъектом, и рентабельность инвестированного капитала средняя по отрасли; roe и $wacc$ — соответственно рентабельность собственного капитала и стоимость совокупного капитала хозяйствующего субъекта; $\Delta nopat$ — чистая операционная прибыль в сопоставимых ценах; Δop — прирост операционной прибыли хозяйствующего субъекта (в стоимостном выражении) в сопоставимых ценах; Δum — прирост стоимости нематериальных активов хозяйствующего субъекта.

Для того чтобы определить уровень влияния контекстуальных факторов, которые детерминируют получение рент хозяйствующим субъектом, следует соотнести суммарную стоимость, добавленную рентами ($\sum RVA_i$), с денежной (финансовой) оценкой влияния (формула 4):

$$Im = \sum RVA_i - \sum KF_i, \quad (4)$$

$$\sum RVA_i = RVA_r + \frac{1}{2!} RVA_c + \frac{1}{3!} RVA_s, \quad (4.1)$$

$$\sum KF_i = I + \frac{1}{2!} E + \frac{1}{3!} S, \quad (4.2)$$

где KF — контекстуальные факторы, определяющие способность хозяйствующего субъекта получить ренты от использования цифровых технологий; I — институционально-правовой контекст (измеряется транзакционными издержками, сумма которых в большую или меньшую сторону изменяется после перехода на цифровые технологии); E — эколого-технологический контекст (измеряется через расчет прямого или косвенного экологического ущерба/вреда, стоимость которого в большую или меньшую сторону изменяется после перехода на цифровые технологии); S — общественно-социальный контекст (измеряется через расчет издержек, связанных с изменением структуры и численности персонала предприятия после перехода на цифровые технологии).

При этом мы предлагаем учитывать различия в устойчивости рент к контекстуальным факторам и силу влияния этих факторов. При прочих равных условиях:

- а) наиболее устойчивой рентой, которую может получить хозяйствующий субъект, является рикардианская рента, средней устойчивостью характеризуется чемберлианская (монопольная) рента и относительно неустойчива шумпетерианская рента [Amit, Shoemaker, 1997; Henneberry et al., 2005];

- б) наибольшей силой влияния на способность хозяйствующего субъекта получить ту или иную ренту обладают институционально-правовые факторы, средняя сила влияния у эколого-технологических факторов, и меньшая сила влияния у общественно-социальных факторов [Henneberry et al., 2005].

Соответственно для каждого вида ренты по степени устойчивости к получению и для каждого вида контекстуальных факторов, детерминирующих способность хозяйствующего субъекта к получению ренты, определяется факториальный коэффициент. Полученная в результате расчета величина влияния должна быть соотнесена с выгодами, которые потенциально может получить хозяйствующий субъект (в данном случае с чистой приведенной стоимостью проекта внедрения цифровых технологий в операционную деятельность сельскохозяйственного или агропромышленного предприятия). Здесь оптимально использовать максиминный подход, который отразит суммарное значение преимуществ и ограничений при получении потенциальных выгод от дигитализации операционной деятельности хозяйствующих субъектов в сельском хозяйстве или агропромышленном секторе:

$$bl = \frac{NPV_{opt} \pm Im}{NPV_{max} - NPV_{min}}.$$

При расчете суммарного влияния цифровых технологий на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов следует исходить из того, что:

- во-первых, оптимальный уровень чистой приведенной стоимости есть среднеарифметическая разность между максимальным и минимальным значениями этого показателя;
- во-вторых, максимальное и минимальное значения чистой приведенной стоимости можно вычислить либо с помощью традиционных приемов инвестиционного анализа [DeFusco et al., 2015], либо с помощью теории игр [Colman, 2016].

Учитывая, что и тот, и другой аналитические аспекты достаточно подробно раскрыты в российской и зарубежной научной (и научно-практической) литературе, мы не будем здесь их рассматривать. Таким образом, предлагаемая нами методика оценки влияния цифровых технологий на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов в сфере сельскохозяйственного и агропромышленного производства призвана отразить способность этих субъектов максимизировать выгоды в условиях объективных ограничений и потенциальных угроз, которые могут иметь место в результате перевода бизнес-моделей с традиционной аграрно-индустриальной платформы на современную цифровую платформу.

Результаты. В Российской Федерации высокотехнологичный и цифровой сегмент реального и финансового сектора экономики только получает свое качественное развитие. За последние 10 лет активность использования современных информационно-коммуникационных технологий предприятиями и организациями неуклонно возрастает. Так, например, если в 2007 г. серверные хранилища использовали не более 130 хозяйствующих субъектов (от общего количества обследованных в результате статистического наблюдения), а широкополосный доступ в интернет имели всего 31% организаций, то уже по состоянию на 2016 г. ситуация изменилась кардинально (см. рис. 1).

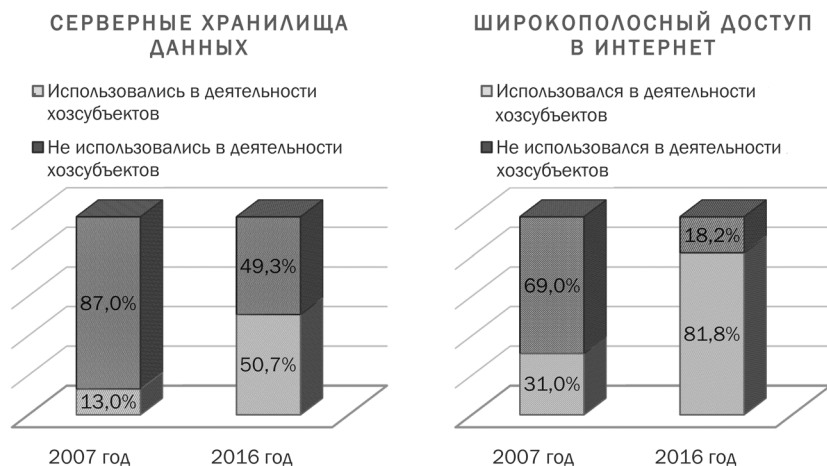


Рис. 1. Динамика использования информационно-коммуникационных технологий в организации деятельности российских хозяйствующих субъектов

Источник: Наука, инновации и информационное общество //

Федеральная служба государственной статистики.

URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/science_and_innovations/it_technology/# (дата обращения: 20.08.2017).

Фактически уже можно говорить о том, что цифровые технологии становятся неотъемлемым инструментом в организации деятельности предприятий реального сектора экономики. Но что касается сельскохозяйственного и агропромышленного производства, то стоит отметить, что по состоянию на 2016 г. порядка 35% всей сельскохозяйственной продукции производится в личных подсобных хозяйствах, соответственно с минимумом технологического обеспечения. Инвестиции в развитие в сфере сельскохозяйственного и агропромышленного производства не превышают 3–7% от общего объема капитальных затрат (по данным Федераль-

ной службы государственной статистики)¹. И одновременно с этим порядка 78% хозяйствующих субъектов рассматриваемой отрасли (от общего количества обследованных) ставят своей стратегической целью²:

- во-первых, повышение эффективности операционной деятельности;
- во-вторых, повышение узнаваемости бренда (его создание, продвижение);
- в-третьих, экспансию в другие регионы и в том числе выход на внешнеэкономический рынок.

Повышение эффективности операционной деятельности (что в целом, учитывая невысокую рентабельность и производительность труда в отрасли сельскохозяйственного и агропромышленного производства³, следует считать одной из важнейших среднесрочных стратегических целей) руководители хозяйствующих субъектов рассматриваемой отрасли планируют обеспечивать посредством:

- 1) повышения эффективности использования имеющихся активов, т.е. за счет увеличения производственной нагрузки на имеющиеся мощности;
- 2) расширения земельных угодий и увеличения поголовья сельскохозяйственных животных;
- 3) расширения материально-технической базы (модернизация или приобретение новых производственных мощностей).

Становится очевидным, что такой подход вряд ли сможет обеспечить интенсивный экономический рост в сфере сельского хозяйства и в целом в национальном агропромышленном секторе, поскольку основные решения сводятся к использованию экстенсивных факторов развития. Об инвестициях в дигитализацию, когнитивизацию и трансформацию внешних связей (в том числе в изменение бизнес-модели) в исследованиях, проведенных за последние три года, практически не упоминается.

Таким образом, мы видим, что актуальность перехода на цифровую платформу хозяйствующими субъектами сельскохозяйственного и агропромышленного сектора практически не осознается. Одновременно

¹ См., например: Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/statistics/enterprise/economy/#> (дата обращения: 20.08.2017).

² Источник: Обзор агропромышленного промышленного сектора Российской Федерации (2013–2015) // Ernst & Young Research. — М., 2016.

³ Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения: 20.08.2017); Обзор агропромышленного промышленного сектора Российской Федерации (2013–2015) // Ernst & Young Research. — М., 2016.

с этим, по отдельным данным, в Европейском союзе разрабатываются и государственные, и корпоративные программы перехода к цифровому растениеводству, а также к цифровому животноводству [Menne, 2017]. В частности, разработаны программные приложения¹:

- для защиты посевов от вредителей и сорняков на основе цифровых данных о состоянии и физических характеристиках земельных угодий;
- для контроля выпаса сельскохозяйственных животных и контроля над состоянием ферм на основе беспилотных технологий.

И это лишь малая часть того, что сможет обеспечить рост экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в агропромышленном секторе в целом, а также в отдельных его отраслях и сегментах.

Обсуждение. Для апробации предлагаемой методики авторы выбрали три цифровые технологии и три сельскохозяйственных предприятия, осуществляющих свою деятельность в Центральном федеральном округе. Выбор технологий и предприятий был обусловлен следующими соображениями:

- для любых предприятий агропромышленного сектора и сельскохозяйственной сферы существует три ключевые проблемы, которые весьма существенно влияют на получение экономических выгод: рациональность использования земельных ресурсов, уровень инфицирования сельскохозяйственных посевов, состояние здоровья сельскохозяйственных животных [Бондин и др., 2017]. Поэтому для сельскохозяйственных предприятий, которые осуществляют и растениеводство, и животноводство, будут актуальными все три технологии;
- цифровые технологии и их внедрение в деятельность агропромышленных и сельскохозяйственных предприятий представляют собой дополнительные и весьма существенные затраты, поэтому в анализ включены три средних сельскохозяйственных предприятия (с численностью персонала от 105 до 250 человек и с ежегодным оборотом от 800 млн до 2 млрд руб.), бизнес-модель которых включает и растениеводческое, и животноводческое направления.

На основе данных, полученных от предприятий, авторами были проведены предварительные расчеты чистой приведенной стоимости по каждой из произвольно выбранных цифровых технологий для каждого из трех предприятий. Полученные данные представлены в табл. 2.

¹ См., например: Европейские тренды в агробизнесе (2016) // AGGEEK (Образовательная платформа). URL: <http://aggeek.net/ru/markets/id/evropejskie-trendy-v-agrobiznese-2016-095/> (дата обращения: 20.08.2017).

**Чистая приведенная стоимость
проектов внедрения цифровых технологий
в сельскохозяйственных предприятиях**

№ предприятия	Чистая приведенная стоимость в проектах внедрения цифровых технологий, млн руб.		
	<i>PF</i>	<i>DCI</i>	<i>CR</i>
Максимальное значение NPV			
Предприятие № 1	293,5	104,8	389,6
Предприятие № 2	284,7	150,9	401,3
Предприятие № 3	390,0	134,3	369,2
Минимальное значение NPV			
Предприятие № 1	96,9	45,1	115,7
Предприятие № 2	71,2	67,9	116,4
Предприятие № 3	167,7	84,6	96,0
Оптимальное значение NPV			
Предприятие № 1	195,2	74,9	252,7
Предприятие № 2	177,9	109,4	258,8
Предприятие № 3	278,9	109,5	232,6

Источник: расчеты авторов.

Пояснения к таблице: *PF* — технология точного земледелия на основе спутникового мониторинга; *DCI* — технология удаленной диагностики инфицирования посевов сельскохозяйственных и кормовых культур; *CR* — трекер для удаленной диагностики состояния здоровья сельскохозяйственных животных.

Кроме этого, авторы рассчитали способность каждого из трех предприятий максимизировать собственные выгоды (т.е. получать стоимость или ценность, добавленную рентами в условиях заданных ограничений) в результате использования каждой из трех произвольно выбранных цифровых технологий, которые могут быть интегрированы в организацию операционной деятельности каждого из трех рассматриваемых предприятий. Результаты расчетов и полученные конечные значения отражены в табл. 3.

Таблица 3

**Оценка стоимости, добавленной рентами,
и оценка стоимости влияния контекстуальных факторов
на эффективность проектов внедрения цифровых технологий
в сельскохозяйственные предприятия**

Наименование технологии	Стоимость, добавленная рентами, млн руб.			Контекстуальные детерминирующие факторы, млн руб.		
	RVA_R	RVA_C	RVA_S	I	E	S
Предприятие № 1						
Технология PF	65,1	28,7	75,1	65,1	24,4	31,3
Технология DCI	37,5	10,9	47,7	39,4	8,3	14,9
Технология CR	50,5	76,6	114,3	74,3	22,2	44,0
Предприятие № 2						
Технология PF	84,7	8,9	61,4	48,1	27,5	74,1
Технология DCI	43,8	5,2	29,7	28,8	11,1	39,1
Технология CR	89,3	10,4	63,1	38,6	37,9	87,7
Предприятие № 3						
Технология PF	42,3	79,0	140,8	49,2	57,0	95,6
Технология DCI	49,8	78,2	99,5	55,6	5,9	103,2
Технология CR	43,1	81,5	129,2	64,7	30,0	100,0

Источник: расчеты авторов.

В силу ограниченного объема статьи привести здесь ход всех расчетов и аналитических операций не представляется возможным, именно поэтому авторы ограничились данными, представленными в табл. 2 и 3. Далее нам представляется необходимым рассчитать способность каждого из трех рассматриваемых предприятий максимизировать потенциальные выгоды от использования каждой из трех произвольно выбранных цифровых технологий. Результаты расчетов отражены ниже в табл. 4.

Таблица 4

**Аналитические данные о потенциальной эффективности
проектов внедрения цифровых технологий
в сельскохозяйственные предприятия**

Наименование технологии	Коэффициент эффективности	
	min	max
Предприятие № 1		
Технология PF	0,94	1,04
Технология DCI	1,17	1,34

Наименование технологии	Коэффициент эффективности	
	<i>min</i>	<i>max</i>
Технология <i>CR</i>	0,87	0,98
Предприятие № 2		
Технология <i>PF</i>	0,72	0,95
Технология <i>DCI</i>	1,19	1,44
Технология <i>CR</i>	0,79	1,02
Предприятие № 3		
Технология <i>PF</i>	1,20	1,31
Технология <i>DCI</i>	1,61	2,80
Технология <i>CR</i>	0,82	0,88

Источник: расчеты авторов.

Полученные аналитические данные относительно трех проектов внедрения цифровых технологий в операционную деятельность сельскохозяйственных предприятий позволяют нам сделать следующие основные выводы:

- во-первых, наиболее эффективными будут проекты, в которых чистая стоимость, добавленная рентами, будет выше средней. И это вполне закономерно, поскольку в данном случае наблюдается максимизация экономических выгод, получаемых от дигитализации бизнес-модели;
- во-вторых, наиболее высокий уровень эффективности будет наблюдаться в тех проектах, в которых максимально возможное значение чистой приведенной стоимости будет значительно превышать аналогичное минимально допустимое значение этого показателя. Но в данном случае риски, связанные с внедрением цифровых технологий, будут наиболее высокими;
- в-третьих, среди трех рассматриваемых предприятий наибольшую эффективность демонстрирует проект, связанный с внедрением технологии удаленной диагностики инфицирования посевов сельскохозяйственных и кормовых культур (*DCI*). Использование этой технологии позволяет максимизировать экономические выгоды даже при условии значительного влияния контекстуальных факторов.

Таким образом, становится очевидным, что принятие решений по дигитализации бизнес-моделей сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий должно сопровождаться глубоким анализом всех контекстуальных факторов, которые могут оказать влияние на уровень предпринимательских рент и потенциальных экономических выгод. Это, в свою

очередь позволяет нам сделать вывод о том, что теоретические основы и методологический инструментарий финансово-инвестиционной оценки проектов внедрения цифровых технологий в предприятия сельскохозяйственной и агропромышленной сферы требует пересмотра, обновления и развития. Нам представляется, что этот аспект станет темой дальнейших научных исследований авторов.

Выводы. Переход на цифровую платформу в сфере сельского хозяйства и агропромышленного производства — это уже не столько отдаленные перспективы, сколько объективная реальность ближайшего будущего. Использование цифровых технологий в сельскохозяйственном и агропромышленном производстве, безусловно, обеспечивает более высокие темпы экономического роста этого сектора, а также потенцирует рост производительности труда, что для российских реалий является наиболее актуальным, поскольку решение проблематики экстенсивного развития национального сельского хозяйства и АПК является не только научно-практической, но и важнейшей государственной задачей.

Одновременно с этим важно отметить, что использование цифровых технологий на уровне отдельно взятых хозяйствующих субъектов не всегда может давать положительный системно-синергетический эффект в силу того, что переход на цифровую платформу всегда будет характеризоваться кардинальной трансформацией внутренней среды сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий, а также реструктуризацией внешних кооперационных связей. Поэтому для сельскохозяйственной и агропромышленной сферы, где задействованы все без исключения факторы производства, следует совершенствовать научно-методические подходы к инвестиционно-финансовой оценке потенциальных выгод и ограничений использования цифровых технологий в операционной деятельности хозяйствующих субъектов с тем, чтобы дигитализация этой важнейшей сферы стала стимулирующим фактором и векторным направлением в наукоемком развитии реального сектора национальной экономики.

В рамках данной статьи авторы предприняли попытку построения методической модели оценки эффективности проектов внедрения цифровых технологий в операционную деятельность предприятий сельскохозяйственной отрасли исходя из того, что дигитализация связана не только с максимизацией экономических выгод (в том числе и предпринимательских рент), но и с влиянием конституирующих факторов, которые могут ограничивать получаемые выгоды и нивелировать ценность рент. В дальнейших своих статьях по данной тематике авторы планируют уточнить существующие модели отраслевого анализа в аспекте дигитализации сельскохозяйственного и агропромышленного производства.

Список литературы

1. *Бондин И., Баширова Н., Бондина Н.* Эффективность использования производственного потенциала в сельскохозяйственных организациях. — М.: Litres, 2017.
2. *Загладин Н. В.* Глобальное информационное общество и Россия // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2005. — № 7. — С. 15–31.
3. *Корытникова Н. В.* Интернет как средство производства сетевых коммуникаций в условиях виртуализации общества // *Социологические исследования*. — 2007. — № 2. — С. 85–93.
4. *Савкин Н. С.* Теоретические модели возможного будущего // *Гуманитарий: актуальные проблемы науки и образования*. — 2006. — 6. — С. 130–135.
5. *Филин С. А., Никольская Н. В.* Электронный бизнес экономики информационного общества // *Финансы и кредит*. — 2006. — № 16 (220). — С. 60–71.
6. *Amit R., Shoemaker P. J.* Strategic assets and organizational rent // *Strategic Management Journal*. — 1993. — Vol. 14. — Issue 1. — January. — 33–46.
7. *Colman Andrew M.* Game Theory and Experimental Games: The Study of Strategic Interaction. — Oxford: Elsevier, 2016. — 314 p.
8. *Coyle D.* The Weightless World: Strategies for Managing the Digital Economy. — MIT Press, 1999. — 250 p.
9. *Dagnino G.* Understanding the economics of ricardian, chamberlinian and schumpeterian rents implications for strategic management // *Universita degli Studi di Palermo — Istituto di Scienze Economico-Aziendali*. Indirizzo. — 1995. — December. — 1–34.
10. *DeFusco R. A., McLeavey D. W., Anson Mark J. P., Pinto J. E., David E. Runkle.* Quantitative Investment Analysis. — NJ: John Wiley & Sons, 2015. — 640 p.
11. *Gibbons M.* (et al). The New production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies. — London: SAGE Publication, 1994. — 95 p.
12. *Goldfarb A., Shane M. Greenstein, Catherine E. Tucker.* Economic Analysis of the Digital Economy. — Chicago: University of Chicago Press, 2015. — 497 p.
13. *Henneberry J., McGough T., Mouzakis F.* The Impact of Planning on Local Business Rents // *Urban Studies*. — 2005. — Vol. 42. — Issue 3. — 471–502.
14. *Holroyd C., Coates K.* The Global Digital Economy: A Comparative Policy Analysis. — Cambria Press, 2014. — 286 p.
15. *Huws U.* Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age. — NY: NYU Press, 2014. — 240 p.
16. *Menne T.* Digital farming set to revolutionize agriculture // *The Best Agrochemical News Platform*, 2017. URL: <http://news.agropages.com/News/NewsDetail---22885.htm> (date view: 20.08.2017).
17. *Nalebuff B. J., Brandenburger A. M.* Co-opetition: Competitive and cooperative business strategies for the digital economy // *Strategy & Leadership*. — 1997. — Vol. 25. — Issue 6. — 28–33.
18. *Quinton S., Canhoto A., Molinillo S., Rebecca Pera & Tribikram Budhathoki.* Conceptualising a digital orientation: antecedents of supporting SME performance in the digital economy // *Journal of Strategic Management*. — 2016. November. — 1–13.

19. *Raisinghani M. S.* Business Intelligence in the Digital Economy: Opportunities, Limitations and Risks: Opportunities, Limitations and Risks. — London: Idea Group Inc (IGI), 2003. — 304 p.
20. *Tapscott D., Alex Lowy (ed.), David Ticoll (ed.).* Blueprint to the Digital Economy: Creating Wealth in the Era of E-Business. — McGraw-Hill Professional, 1998. — 384 p.
21. *Teece D. J.* Profiting from Innovation in the Digital Economy: Standards, Complementary Assets, and Business Models in the Wireless World // Tusher Center on Intellectual Capital. Working Paper Series. — 2016. — No. 16. — 1–40.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Bondin I., Bashirova N., Bondina N.* Jefferektivnost' ispol'zovanija proizvodstvennogo potencijala v sel'skohozjajstvennyh organizacijah. — M.: Litres, 2017.
2. *Zagladin N. V.* Global'noe informacionnoe obshhestvo i Rossija // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. — 2005. — № 7. — S. 15–31.
3. *Korytnikova N. V.* Internet kak sredstvo proizvodstva setevyh kommunikacij v uslovijah virtualizacii obshhestva // Sociologicheskie issledovanija. — 2007. — № 2. — S. 85–93.
4. *Savkin N. S.* Teoreticheskie modeli vozmozhnogo budushhego // Gumanitarij: aktual'nye problemy nauki i obrazovanija. — 2006. — 6. — S. 130–135.
5. *Filin S. A., Nikol'skaja N. V.* Jelektronnyj biznes jekonomiki informacionnogo obshhestva // Finansy i kredit. — 2006. — № 16 (220). — S. 60–71.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

А. В. Макаров¹,

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ПЕРЕХОД К ПРАВИЛУ ВЗВЕШЕННОГО ПОДХОДА (ROR): ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ²

В данной статье рассматривается активно происходящий переход к правилу взвешенного подхода (Rule of reason (ROR) в антимонопольной политике применительно к соглашениям, ограничивающим конкуренцию. Во многих зрелых юрисдикциях (США, ЕС) произошло существенное ограничение сферы действия подхода per se (запрет по букве закона, основанный на типе соглашения и его формальных признаках) в пользу правила взвешенного подхода, при котором решение о допустимости конкретного соглашения принимается на основании анализа его эффектов. В этой связи данная статья предлагает проанализировать опыт данных юрисдикций в становлении правила взвешенного подхода, кратко показана хронология перехода для соглашений разного типа (применительно к горизонтальным, вертикальным соглашениям). Обозначена роль дискуссий в экономической теории в этом процессе, обобщена аргументация, обосновывающая расширение использование оценки эффектов для целей конкурентной политики. Вместе с тем в статье рассматриваются проблемы столь масштабного расширения сферы использования правила взвешенного подхода с учетом проблем правовой неопределенности, предмета обвинения, возрастающих рисков ошибок второго рода.

Ключевые слова: антимонопольная политика, антимонопольное законодательство, безусловный запрет (per se), правило взвешенного подхода (ROR), сговор, вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС).

RULE OF REASON (ROR): GAINS AND RISKS

This article discusses the rapid formation of the Rule of Reason (ROR) approach in antitrust policy in the field of anti — competitive agreements. In many countries (the US, EU) there was a significant reduction of the use of per se approach (prohibition on the base of formal

¹ Макаров Андрей Владимирович, младший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков, преподаватель факультета экономических наук; e-mail: avmakarov@hse.ru

² Статья подготовлена в рамках программы фундаментальных исследований проекта ЦФИ НИУ ВШЭ ТЗ-1. Автор выражает огромную благодарность профессору С. Б. Авдашевой (ВШЭ) за помощь в подготовке статьи, ценные рекомендации и замечания.

characteristics) in favor of the ROR approach, nowadays agreements are usually permitted or prohibited on the basis of the analysis of positive and negative effects. The article analyzes and summarizes the experience of these jurisdictions in the development of the ROR approach, the chronology for agreements of various types (horizontal, vertical agreements). The role of discussions in economic theory in this process was provided the argumentation for the expansion of effects evaluation. At the same time, the article examines the problems of this transformation, taking into account the problems of legal uncertainty, growing risks of type 2 errors.

Key words: antitrust policy, competition act, per se, Rule of reason (ROR), collusion, vertical agreements (VA).

Введение

Среди ключевых проблем как в экономической теории, так и анти-монопольной политике выделяется оптимальное соотношение между принципами абсолютного, безусловного запрета угрожающих общественному благосостоянию соглашений (принцип per se запретов) и в широком смысле правилом взвешенного подхода (Rule of reason, ROR), в рамках которого оценке подлежит не само по себе формальное содержание соглашения, но баланс его эффектов. Такое прямое противопоставление имеет некоторые черты обобщения, при более детальном рассмотрении можно выделить дополнительную классификацию степени рассмотрения эффектов [Katsoulacos, Avdasheva, Golovanova, 2016, с. 4]. В том или ином виде правило взвешенного подхода применяется в большинстве юрисдикций, однако говорить о единообразии применения не приходится. Так, во-первых, масштаб применения ROR сильно различается для соглашений разного типа, как горизонтальных, так и вертикальных. Во-вторых, огромную роль играют формулировки самих критериев взвешенного подхода, на основе которых возможно оправдание компаний. В зависимости от юрисдикции это могут быть как непосредственные выгоды покупателей в виде снижения цен, так и куда более неоднозначные действия — от развития мелкого и среднего бизнеса, до повышения экологичности производства и т.д. Следующим вызовом является реализация в правоприменительной практике прописанного дизайна взвешенного подхода. Готовность суда или органа конкурентной политики выслушивать аргументы компаний в свою защиту и способы оценки данных аргументов может различаться сильнее, чем законодательство.

В рамках данной статьи предлагается проанализировать масштабный процесс перехода к правилу взвешенного подхода на примере зрелых юрисдикций — в первую очередь США, а также Европейского союза, которые во многом предопределили переход и в странах переходной экономики, пошедших по пути активного импортирования институтов

[Макаров, 2014]. В первой части статьи кратко обобщается и анализируется хронология перехода для соглашений разных типов, показана аргументация экономической теории, которая обосновывала необходимость отхода от практики безусловных *per se* запретов, в том числе в контексте снижения рисков ошибок первого рода. Под ошибками первого рода традиционно понимается неоправданное наказание компаний или запрет соглашений, под ошибками второго рода, напротив, понимается ситуация, когда виновная компания уходит от ответственности [Шаститко, 2013b]. Вместе с тем данный постепенный, но в итоге очень масштабный поворот в сторону принципа ROR не мог ограничиться только положительными эффектами. В этой связи во второй части статьи рассматриваются проблемы и риски, связанные с переходом к правилу взвешенного подхода.

История формирования правила взвешенного подхода (ROR) — правоприменение и экономическая теория

Дискуссия о степени безусловности антимонопольных запретов соглашений и критериях допустимости с учетом положительных эффектов в США разворачивается с начала реализации активной антимонопольной политики. Подходы и принципы неоднократно менялись, большую роль сыграла начиная с 70-х гг. Чикагская школа [Hart, 2001]. Подход Чикагской школы (John McGee, Lester Telser, Ward Bowman, Robert Bork, Richard Posner) во многом победил в резком сужении *per se* запретов, в первую очередь для ВОС [Дзагурова, 2013], хотя нельзя сказать, что в том объеме, как предлагали представители школы [Kobayashi, Muris, 2012].

Проблемы оценки эффектов рассматриваются в значительном числе работ в области экономической теории и антимонопольной политики, среди важных работ следует упомянуть работы Shapiro (1989), Arthur (2000), Verouden (2003), Connor (2004), Levenstein, Suslow, (2006), Popofsky (2006), Frezal (2006), Baker (2007), Crane (2009), Kaplow (2011), Katsoulacos, Ulph (2012), Sokol (2014), Vincenzo (2014) и многие другие. Среди основных направлений дискуссий можно выделить как минимум два ключевых направления:

- 1) использование взвешенного подхода для горизонтальных ограничивающих соглашений (ГОС) в контексте НИОКР и инновационной активности;
- 2) использование взвешенного подхода для иных, в том числе вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС) в контексте повышения эффективности взаимоотношений участников цепочки, поставщиков и дилеров.

Необходимо отметить, что в принципе существуют рекомендации об отказе от правила взвешенного подхода в пользу совокупности принципов

per se запретов и per se разрешений [Blecker, 1975; Easterbrook, 1992]. Одним из важнейших рисков при широкой имплементации ROR становится проблема правовой неопределенности, особенно для стран, где институты только формируются. Katsoulacos, Ulph (2012) выделяют три состояния определенности — отсутствие правовой неопределенности (фирмы знают, как регулятор оценит действия, какую информацию использует, способы оценки и т.д.), частичная неопределенность (фирма не знает, как регулятор оценит соглашение, но знает реальный вред от своего соглашения и может строить свои ожидания исходя из данной информации), полная неопределенность (не знает ни вреда, ни оценки со стороны регулятора). Особенно эта проблема актуальна для стран переходной экономики, когда антимонопольные нормы меняются часто и нет устоявшейся практики их применения.

В то же время можно согласиться с оценкой многих исследователей [Dau-Schmidt et al., 2000; Manne, Wright, 2016; Christiansen Kerber, 2006; Katsoulacos, Ulph, 2009; и т.д.], что в настоящее время в экономической теории у большинства исследователей все же сложился консенсус о необходимости оценивать эффекты соглашения по крайней мере в контексте ВОС, в то время как для ряда типов ГОС может быть достаточно безусловных запретов. Иногда в качестве третьего базового подхода выделяется еще подход Quick look [Lemley, Leslie, 2007], в рамках которого обвиняемый должен показать суду минимальные положительные эффекты, если ему это удастся, тогда начинается полноценный анализ эффектов в рамках ROR, если нет — то дело попадает «в корзину» per se рассмотрения.

Использование взвешенного подхода в отношении классических горизонтальных соглашений (ГОС) — Шумпетерианская гипотеза. Наиболее уязвимыми для взвешенного подхода и «оправдания», конечно, остались горизонтальные соглашения между компаниями — конкурентами на одном рынке, особенно те, которые классифицируются как Hardcore-картели (фиксирование цен, сговор на торгах и т.д.).

Существуют традиционные аргументы против горизонтальных соглашений, смягчающих конкуренцию на рынке, начиная от повышенных цен и потерь DWL до проблемы X-эффективности. Возможным положительным эффектом достаточно сложно перевесить эти угрозы. Можно смоделировать ситуацию, когда появление сговора на рынке может улучшить ситуацию и экономия на издержках превысит потери общества, что может означать эффективность сговора. Такой пример приводит Landes (1983) в случае с рядом расположенными нефтяными компаниями, когда объединение усилий и снижение добычи может быть общественно эффективным и не допускать истощения бассейна. Но такого рода ситуации скорее являются исключением.

Другая аргументация связана с неценовыми выигрышами. Fershtman, Pakes (2000) показывают, что общество может выиграть от сговора даже при условии повышения цен за счет разнообразия и качества товаров в долгосрочном периоде. Аналогично Kranton (2003) утверждает, что отраслевые ассоциации, смягчающие ценовую конкуренцию и иногда облегчающие сговор, могут быть полезны с точки зрения обеспечения качества продукции, чему не может способствовать жесткая ценовая конкуренция.

В то же время еще со времен классической работы Йозефа Шумпетера (1942) существует оправдание монополизации рынка с точки зрения не аллокативной, но динамической эффективности, когда временная монопольная прибыль является необходимым стимулом для эффективности предпринимателя, для реализации НИОКР, в отличие от ситуации более близкой к совершенной конкуренции, когда цены не превышают издержки настолько, чтобы сгенерировать средства на НИОКР. Но подтверждается ли Шумпетерианская гипотеза на практике?

Как пишет Shapiro (1989), вопрос общественного выигрыша является сложным и многофакторным, он полагает возможными общественные выигрыши в случае совершения фирмами значимых инвестиций. Aghion et al. (2005) отмечают, то по результатам эмпирических исследований уместно выдвигать предположение о U-образной кривой зависимости инновационной активности от уровня конкуренции. Активная антимонопольная политика может быть особенно эффективна в отраслях, где «победитель получает все», или же на быстро растущих рынках, где особенно важна интенсивность конкуренции за внедрение инновации [Baker, 2007].

Обобщая ряд эмпирических исследований, посвященных влиянию сформировавшихся картелей на инвестиции, НИОКР и прогресс в отрасли, Levenstein, Suslow (2006) приходят к выводу, что в целом нельзя ни опровергнуть, ни подтвердить Шумпетерианскую гипотезу, действительно существуют примеры как сговора, повлекшего за собой стабилизацию отрасли и значительные инвестиции в НИОКР, так и примеры сговора, которые нанесли значительный ущерб общественному благосостоянию.

Как отмечают Jacquemin, Slade (1989), даже если априори признать вред от горизонтальных соглашений в рамках производственной эффективности, необходимо внимательно изучить все последствия монополизации, включая вопросы распределительной эффективности, занятости, возможных выгод в рамках внешнеторговых отношений и т.д. Авторы отмечают, что и рынок с очень жесткой ценовой конкуренцией «враждебен к техническому прогрессу», не оставляя компаниям средств на НИОКР. Таким образом, ключевым вопросом в рамках принципа ROR становится не то, способна ли монополизация сгенерировать необходимую для R&D прибыль, а существуют ли необходимые институциональные условия, чтобы сти-

мулировать компании использовать эту прибыль таким образом. Manne, Wright (2016) показывают на исторических примерах, как излишнее антимонopolное вмешательство может подрывать стимулы к инновациям и выигрыши общества, но ведь и полное оправдание монополизации рынков при наличии инноваций не может быть выходом. Вероятно, можно согласиться с авторами, а также Lemley, Leslie (2007), что в таких случаях важным критерием может служить появление принципиально новых продукта или технологии. В противном же случае, при так называемых *naked restrictions* (т.е. не связанных с появлением новых продуктов или технологий), более оправданным может быть подход *per se*.

В целом для ГОС мягкость взвешенного подхода требует осторожного применения с учетом и издержек расследования. В этом смысле подход *per se*, будет оправдан в случаях, когда дополнительный сбор данных будет для общества слишком затратным и предпочтительнее использовать имеющиеся данные и юридическую логику принятия решений. Beckner, Salop (1999, с. 68) подчеркивают, что в практике ФТС проблема издержек расследования контролируется достаточно жестко. Так, для горизонтальных соглашений применяется принцип аккуратного и весьма ограниченного использования довода о наличии общественных выгод.

В итоге в США запрет на картели *per se* установился фактически в 1920-е гг. [Connor, 2004], другие юрисдикции также тяготеют к такому подходу [Шаститко, 2013, 2015], оставляя возможности в случаях экспортных картелей [Авдашева, Шаститко, 2012] и радикальных технологических усовершенствований, исключения делаются и для совместных предприятий (*joint ventures*) [Lemley, Leslie, 2007].

Использование взвешенного подхода в отношении иных соглашений, вертикальных соглашений (ВОС). Процесс утверждения правила взвешенного подхода для ВОС проходил постепенно. Сначала переход произошел для неценовых ВОС, далее и для ценовых соглашений, отношение к которым традиционно было более осторожным [Авдашева, Дзагурова, 2010].

В рамках экономической теории к ВОС утверждался благосклонный подход, не требующий значительных инвестиций в НИОКР. При этом подчеркивалось, что соглашения между компаниями на разных уровнях цепочки, поставщиками и дилерами, часто не просто являются взаимовыгодными, но и повышают общественное благосостояние, разрешая многие проблемы от двойной надбавки до защиты прав интеллектуальной собственности. Постепенно взвешенный подход к ВОС утверждается и в правоприменении. В результате в США такие вертикальные соглашения, как навязывание покупателю дополнительного товара (*tying*), эксклюзивное дилерство, скидки в связи с долей рынка (*market share rebates*), скидки за комплект товаров (*bundled discounts*), скидки за объем, в настоящее время имеют значительные шансы для оправдания в рамках ROR

[Crane, 2009]. Преимущественно разрешенными стали и такие практики, как ограничение цен с целью вытеснения конкурентов (*limit pricing*), модификация продукта (улучшение) с препятствием для входа новичков, хищническое ценообразование (*predatory pricing*) [Popofsky, 2006].

Но такая ситуация была далеко не всегда, в США был период, когда ROR фактически подменялся системой поиска оснований для *per se* запретов и использовался лишь при неудачном исходе этого поиска [Arthur, 2000], в том числе и для ВОС.

Процесс либерализации для ВОС был совсем небыстрым. Нужно сделать важную оговорку, что огромную роль играли именно суды (в частности, Верховный суд США), вынося прецедентные решения, которые в дальнейшем определяли в целом развитие правоприменения.

Так, в начале XX в. на поддержание цен перепродажи (RPM — *Resale price maintenance*) в США применялся запрет *per se* (после решения по делу *Dr. Miles*, 1911). Здесь можно выделить две ключевые логики. Во-первых, нарушение свободы торговли, так как считалось, что производитель фактически пытался регулировать продажу того, что ему уже не принадлежит [Turner, 1962]. Во-вторых, ВОС такого рода рассматривались как некая альтернативная схема картеля, замена горизонтальных соглашений между дистрибьюторами [Авдашева, Дзагурова, 2010; Ren, 2014]. Также в совокупности с другими ВОС (например, *tying*) данный механизм позволяет не допускать конкурентов на рынок [Tor, Rinner, 2010]. В оправдание RPM обычно приводится аргументация в логике Телсера (1960) о решении проблемы стимулирования дилеров, оказании специальных услуг. Смягчение ценовой конкуренции в целом способно усилить конкуренцию между брендами, также иногда минимальная цена перепродажи может поддержать небольших дистрибьюторов за счет обеспечения минимальной маржи прибыли, а также снизить риски дилеров в условиях нестабильного спроса.

Принцип взвешенного подхода к такого рода соглашениям складывался постепенно, в первую очередь за счет законов штатов о свободе торговли, которые могли признавать такую практику законной. Окончательный переход к ROR для RPM утвердился после 2007 г., после решения по делу *Leegin* [Tor, Rinner, 2010; Ren, 2014], в рамках которого суд пришел к выводу о необходимости глубокого анализа таких соглашений — степени их распространенности на рынке, движущих сил соглашения, рыночной власти продавца и дистрибьютора. При этом если ритейлер навязывает такие соглашения, то суд склонен оценивать соглашение более критично — как свидетельство сговора ритейлеров либо механизм поддержания рыночной власти неэффективного участника рынка. Хотя для некоторых штатов принцип запретов может и отличаться от федеральной [Авдашева, Дзагурова, 2010].

Во времена запрета RPM некоторым аналогом таких соглашений выступали MAP-соглашения (Minimum Advertised Price), в рамках этих соглашений производитель возмещал продавцу часть расходов на рекламу, если товар рекламировался по цене не ниже, чем оговоренная. Поскольку такие соглашения более гибки в отношении дилеров, переход к ROR для них произошел раньше, уже в 1987 г. в логике повышения эффективности цепочки [Kali, 1998].

Далее был отменен *per se* запрет для таких видов соглашений, как *tying* и *joint ventures* (если компании не являются прямыми конкурентами на рынке), благодаря позиции Верховного суда [Werden, 2009]. Что вполне согласуется с общими выводами экономической теории — так, Чикагская школа настаивала на *per se* разрешении соглашений *tying*, Гарвардская школа склонялась к запретам только в случае существенных рисков вытеснения конкурентов с рынка [Elhauge, 2009].

Взвешенный подход в США утвердился и относительно вертикальных территориальных ограничений в контексте смягчения информационной асимметрии, транзакционных издержек и проблемы безбилетника дистрибьюторов [Dutta et al., 1999]. Хотя контракты такого рода способны нанести и ущерб в случае значительной рыночной власти, а именно возможно ограничение входа новичков, вынужденных применять такого же рода схемы, смягчение конкуренции дистрибьюторов способно привести к смягчению конкуренции и производителей, смягчение асимметрии информации может плохо сказаться на потребителях в контексте ценовой дискриминации и т.д. Переворотом стало дело *Sylvania* (1977) [Lemley, Leslie, 2007], после которого и утвердился взвешенный подход к таким соглашениям [Авдашева, Дзагурова, 2010].

Исключительное дилерство также рассматривалось преимущественно в рамках *per se* запретов, в случае долгосрочных контрактов и широкого распространения на рынке это рассматривалось как существенный барьер для входа новичка [Turner, 1962]. Однако в дальнейшем данная практика получила свое оправдание в первую очередь для случая производителя-новичка, который хочет окупить свои издержки за счет более эффективной системы сбыта и больших усилий дистрибьюторов [Marvel, 1982].

Таким образом, постепенно в США произошел в конечном счете масштабный переворот в рассмотрении большого числа ВС от запрета *per se* к ROR во второй половине века, а далее в каком-то смысле и к ситуации *per se* разрешения [Sokol, 2014].

Что касается Европейского союза, то речь скорее идет об аналогичном противопоставлении подходов «category-based» и «effect-based enforcement», при этом «effect-based enforcement» отчасти схоже с принципом ROR, но с большим вниманием не к калькуляции баланса выигрышей и потерь общества, а к цели соглашения — направлено ли оно было на ограничение

конкуренции или имело другие цели. При этом Hardcore-картели традиционно запрещаются как в рамках *per se* запретов в США, так и в рамках *category-based enforcement* в ЕС, по букве закона.

В Европе важнейшим делом, после которого началось активное использование *effect-based enforcement*, можно считать кейс с компанией Saba (1977) [Verouden, 2003], в ходе которого суд пришел к выводу, что вертикальные соглашения, ограничивающие конкуренцию, могут быть признаны допустимыми для обеспечения качества обслуживания клиентов с учетом специфики рынка. Но в то же время суд подчеркивал, что такого рода дилерские контракты не могут ограничивать конкуренцию в большей степени, чем это нужно для гарантий качества, а также нельзя допускать, чтобы совокупность дилерских контрактов делала невозможным вход новичка на рынок.

Для практики Европейской комиссии важнейшим фактором запрета соглашений стал процесс интеграции участников в единый рынок. В этой связи комиссия может весьма серьезно реагировать на любые попытки компаний по обособлению рынка национального. Другими факторами, обосновывающими запрет соглашений, стали пристальное внимание к юридической форме заключенных соглашений, а также склонность анализировать именно антиконкурентные эффекты. Однако постепенно в отношении вертикальных соглашений происходила дальнейшая либерализация [Christiansen Kerber, 2006], в 1999 г. были приняты документы, вводящие 30%-ный порог *De Minimus*, защищающий от обвинения компании с низкой рыночной долей (за исключением ряда соглашений, в частности поддержание цен перепродажи), а также детализирующие критерии оправдания соглашений в терминах эффективности — оговаривались развитие неценовой конкуренции, открытие новых рынков, инвестиции в специфические активы, экономия от масштаба в дистрибуции и т.д. В результате формируется тенденция к запрету соглашений только при рыночной доле, превышающей 50% [Агамирова, 2016]. Более жесткий подход остается в отношении минимальных RPM [Авдашева, Дзагурова, 2010].

В результате в ЕС складывается так называемый *More economic approach* [Roeller Stehmann, 2006] как к ВОС, так и к другим областям антимонопольной политики, например, слияниям, подразумевающий приоритет экономических аргументов и анализа эффектов над формальными характеристиками.

Переход к правилу взвешенного подхода и проблемы и риски реализации политики

Таким образом, запреты соглашений на основе правила взвешенного подхода во многом становятся нормой антимонопольной политики, хотя

есть юрисдикции, где можно говорить о сохранении системы преобладания *per se* запретов без доминирования экономического анализа эффектов, в частности, такая ситуация характерна для России [Avdasheva et al., 2016; Avdasheva, 2016; Макаров, 2016]. Вместе с тем и российское законодательство предусматривает возможность расширения использования взвешенного подхода (в частности, ст. 13 Закона «О защите конкуренции»), так, в рамках данного принципа было оправдано соглашение о трубах большого диаметра [Шаститко, Голованова, 2014; Shastitko, Golovanova, Avdasheva, 2014]. А значит, в перспективе можно ожидать повышения степени реализации данных правовых норм и уклона в больший анализ эффектов. Важно проанализировать, какие риски и неблагоприятные последствия для конкурентной политики могут последовать в случае расширения масштабов применения ROR.

Наиболее сильно изменились стандарты применения запретов в отношении ВОС. Однако переход для ВОС при сохранении жесткого подхода к ГОС может порождать своеобразные парадоксы с учетом проблем при интерпретации типа соглашения. Как отмечает Nachbar (2013), в результате порой одинаковые по своей сути ГОС и ВОС встречают совершенно разную реакцию — *per se* запрет в первом случае и доминирование принципа ROR во втором. Этой лазейкой иногда пользуется защита в делах о коллективных бойкотах, выставя дело как ВОС, а не ГОС [Lemley, Leslie, 2007]. Также авторы приводят пример, как одно дело может рассматриваться и с точки зрения *tying* (применяется запрет при наличии рыночной власти), и с точки зрения *predatory pricing* (*per se* legal), и с точки зрения иных вертикальных соглашений (с доминированием анализа в рамках ROR). Таким образом, при столь сильной дифференциации подходов к соглашениям разных типов особую роль играет квалификация обвинения, и одно и то же дело может решиться совершенно по-разному в зависимости от предмета обвинения. Эта проблема очень актуальна в России уже сейчас [Авдашева, Шаститко, 2015] и получит дополнительное развитие в случае расширения принципа ROR.

В то же время возникает необходимость имплементации ROR в общую систему целей и принципов реализации антимонопольной политики. Во-первых, возникает проблема соизмеримости «стоимости» отсутствия ошибки и стоимости потраченных на исследование ресурсов, интенсивность использования взвешенного подхода означает не просто повышение обоснованности решений регулятора, но и существенные расходы на экономический анализ рынков, соглашений, привлечение консультантов и экспертов и т.д., что не является тривиальной задачей при бюджетных ограничениях регулятора, особенно в странах переходной экономики. Значительных усилий требует и анализ с точки зрения потенциальной возможности реализации других стратегий [Meese, 2003]. Даже если ком-

пании удалось доказать положительные эффекты соглашения, то как доказать, что те же самые последствия не могли быть достигнуты при менее обременительных для конкуренции действиях? Существенной проблемой гибкости ROR становится и роль групп интересов, которые могут более активно определять параметры государственного вмешательства с учетом извлечения ренты [Christiansen, Kerber, 2006].

Следует отметить и проблему соразмерности санкций в новых условиях. Как отмечают [Katsoulacos, Ulph, 2012], на практике при использовании ROR регулятор начинает накладывать существенно большие штрафы, чем при абсолютных запретах. С одной стороны, это можно назвать необходимостью для сдерживания нарушений, так как более гибкий режим санкций может сформировать у компаний недостаточные стимулы к соблюдению запретов. Но с другой стороны, возникает вопрос — оправданно ли сильно наказывать компании за действия, которые не являются априори запрещенными и не могли оцениваться фирмами изначально как таковые?

В целом при переходе от режима доминирования *per se* к ROR мы, с одной стороны, можем избежать ошибок первого рода, с другой стороны, особенно для ситуации с формирующимися институтами конкурентной политики, возрастают риски ухода от ответственности виновных фирм [Дзагурова, 2013]. Однако сама проблема выбора между различными рисками носит отчасти мировоззренческий характер. Например, может возникать дилемма между аллокативными задачами антимонопольной политики, максимизацией излишка потребителей и, с другой стороны, дистрибутивными задачами в контексте оптимального распределения прибыли в цепочке [Nachbar, 2013].

Обсуждается приоритет защиты возможности новичка войти на рынок. Как отмечали представители Фрейбурской школы [Verouden, 2003], при выстраивании антимонопольной политики важно защищать скорее условия конкуренции, нежели непосредственные результаты конкуренции. Однако приоритет защиты новичка или, например, приоритет оценки изменения излишка потребителя в конкретном случае могут привести к противоположным выводам регулятора о допустимости соглашения. Проблема стандартов благосостояния в целом начинает играть принципиальную роль, когда происходит отход от формальных подходов к запретам. Не только в теории, но и в практике существуют разные взгляды на приоритет благосостояния потребителей (*consumer welfare*) или общего благосостояния (*total welfare*). Сама по себе концепция *Consumer Welfare* и стандарты ее применения были активно постулируемы экономистом Робертом Борком (1978). Борк понимал *CW* в терминах аллокативной эффективности, способности отрасли удовлетворить потребности покупателей на максимальном уровне с учетом технологических ограничений. Другое

дело, что существуют широкие интерпретации CW, направленные на жесткий запрет соглашений, например, в терминах защиты малого бизнеса [Vincenzo, 2014]. В достаточно существенном числе случаев, разумеется, выводы разных стандартов благосостояния могут совпадать [Karlow, 2011], сложнее, когда рекомендации оказываются противоположными, и тогда решение регулятора может лежать на пересечении многих аргументаций, не только в контексте антимонопольной политики, но и в контексте промышленной политики, политических приоритетов и т.д.

Резюмируя, можно следующим образом обозначить возможные достоинства и недостатки, связанные с расширением использования подхода Rule of reason в борьбе с антиконкурентными соглашениями.

Таблица 1

Обобщение аргументации

Аргументы за активное использование ROR	Проблемы и риски при переходе к ROR
— снижение рисков ошибок первого рода — повышение роли экономического анализа при принятии антимонопольных решений, ограничение сугубо юридической аргументации в разрешении споров — стимулирование инновационной деятельности фирм, внедрения НИОКР — расширение возможностей стимулирования действий дистрибьюторов и повышения эффективности взаимодействия участников производственной цепочки — учет в рамках принятия решения барьеров входа, возможностей новичка и степени рыночной власти укоренившихся компаний — отход от формального общего подхода в сторону анализа сложившейся ситуации на конкретном рынке	— рост риска ошибок второго рода — рост затрат на сбор доказательств и экономическую экспертизу — проблема выбора между стандартами благосостояния, в том числе анализ благосостояния потребителей (consumer welfare) или общего благосостояния (total welfare), принятие решения в случае противоположных выводов стандартов благосостояния — повышение роли квалификации обвинения и интерпретации типа соглашения — проблема соразмерности и эффективности санкций в условиях взвешенного подхода — рост правовой неопределенности как при оценке соглашения регулятором, так и при оценке судом — отход от унификации правоприменения в сторону повышения роли экспертной оценки — повышение роли «не-антимонопольной» аргументации при принятии решений — от роли групп интересов до логики промышленной политики, политической целесообразности

Заключение

В настоящее время в конкурентной политике многих юрисдикций произошел постепенный, но в итоге существенный пересмотр принципов антимонопольных запретов соглашений. Для многих типов соглаше-

ний произошел отказ от запретов по букве закона, основанных на формальных и юридических характеристиках, в сторону запретов на основе оценки общественных выгод и потерь, целей соглашений. В США данная трансформация произошла последовательно для многих типов соглашений в виде отказа от *per se* запретов в пользу правила взвешенного подхода (ROR). Для Европейского союза произошел сдвиг от принципа *category-based enforcement* к *effect-based enforcement*, аналогичные процессы происходят и в странах переходной экономики в ходе импортирования анти-монопольных институтов.

В статье предлагается анализ и обобщение перехода к правилу взвешенного подхода, показана его хронология и логика, роль экономической теории в обосновании большего анализа эффектов для целей конкурентной политики. Показано, что в большой степени сложился консенсус о необходимости использования ROR для ВОС, для горизонтальных соглашений возможность оправдания в контексте эффектов используется осторожно и может быть применена в случае НИОКР, иных существенных изменений условий функционирования рынка.

Вместе с тем, несмотря на очевидные плюсы отказа от априорных запретов соглашений, в статье показаны те риски, которыми сопровождался данный процесс. Так, расширение рамок взвешенного подхода сдвигает баланс рисков ошибок первого и второго рода в пользу последних, существенные риски возникают при увеличении роли квалификации обвинения. Переход к доминированию правила взвешенного подхода требует переосмысления стратегического выбора регулятора в контексте как соразмерности санкций, так и целей политики с учетом издержек по их достижению, используемого стандарта благосостояния.

Список литературы

1. *Авдашева С. Б., Дзагурова Н. Б.* Вертикальные ограничивающие контракты и их интерпретация в антимонопольном законодательстве // Вопросы экономики. — 2010. — № 5. — С. 110–122.
2. *Авдашева С., Шаститко А.* Международный антиконтраст: потребности, ограничения и уроки для Таможенного союза // Вопросы экономики. — 2012. — № 9. — С. 110–125.
3. *Авдашева С. Б., Шаститко А. Е.* Предмет обвинения: время объявления имеет значение // Экономическая политика. — 2015. — № 1. — С. 72–91.
4. *Агамирова М. Е.* Европейская методика по оценке правомерности вертикальных ограничивающих соглашений методом «взвешенного подхода» в контексте осуждения характера специфических инвестиций // Журнал институциональных исследований. — 2015. — Т. 7. — № 3. — С. 64–75.
5. *Дзагурова Н. Б.* Ошибки I и II рода в регулировании вертикальных ограничивающих соглашений // Современная конкуренция. — 2013. — Т. 42. — № 6. — С. 33–47

6. *Макаров А. В.* Анализ опыта антимонопольной политики в сфере борьбы со сговором в странах переходной экономики: страны ЦВЕ // Современная конкуренция. — 2014. — № 4 (46) — С. 3–25.
7. *Макаров А. В.* Дела об антиконкурентных соглашениях (2008–2010): риски ошибок первого рода // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2016. — № 1. — С. 84–107.
8. *Шаститко А. Е., Голованова С. В.* Вопросы конкуренции в закупках капиталоемкой продукции крупным потребителем (уроки одного антимонопольного дела) // Экономическая политика. — 2014. — № 1. — С. 67–89.
9. *Шаститко А.* Картель: организация, стимулы, политика противодействия // Российский журнал менеджмента. — 2013а. — Т. 11. — № 4. — С. 31–56.
10. *Шаститко А. Е.* Разрешить картели? // Вопросы экономики. — 2015. — № 6. — С. 143–150.
11. *Шаститко А. Е.* Роль экономического анализа в антитрасте: общее в частном // Экономическая политика. — 2013b. — № 3. — С. 107–125.
12. *Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., & Howitt P.* Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship // The Quarterly Journal of Economics. — 2005. — Vol. 120 (2). — P. 701–728.
13. *Arthur T. C.* A Workable Rule of Reason: A Less Ambitious. Antitrust Role For The Federal Courts // Antitrust Law Journal. — 2000. — Vol. 68. — P. 337–389.
14. *Avdasheva S. B.* Models of Monopoly in the Quarter-Century Development of Russian Competition Policy: Understanding Competition Analysis in the Abuse of Dominance Investigations, in: Competition Law Enforcement in the BRICS and in Developing Countries: Legal and Economic Aspects. — Springer, 2016. — P. 239–262.
15. *Avdasheva S. B., Katsoulacos Y., Golovanova S., Korneeva D. V.* Economic Analysis in Competition Law Enforcement in Russia: Empirical Evidence Based on Data of Judicial Reviews, in: Competition Law Enforcement in the BRICS and in Developing Countries: Legal and Economic Aspects. — Springer, 2016. — P. 263–287.
16. *Baker J. B.* Beyond Schumpeter vs. Arrow: How Antitrust. Fosters Innovation // Antitrust Law Journal. — 2007. — Vol. 74. — No. 3. — P. 575–602.
17. *Beckner C. F., Salop S. C.* Decision Theory and antitrust rules // Antitrust Law Journal. — 1999. — Vol. 67. — No. 1. — P. 41–76.
18. *Blecher M. M.* The Schwinin Case- An Example of a Genuine Commitment to Antitrust Law // Antitrust Law Journal. — 1975. — Vol. 44. — P. 550–553.
19. *Bork R. H.* The Antitrust Paradox. — New York: Free Press, 1978.
20. *Christiansen A., Kerber W.* Competition Policy with Optimally Differentiated Rules Instead of ‘Per se Rules vs. Rule of Reason // Journal of Competition Law & Economics. — 2006. — Vol. 2 (2). — P. 215–244.
21. *Connor J.* Global cartels redux: The amino acid lysine antitrust litigation (1996) In: *Kwoka J., White L.* (Eds.), The Antitrust Revolution: Economics, Competition, and Policy, 4th edn. — Oxford University Press, New York, 2004. — P. 252–276.
22. *Crane D. A.* Optimizing Private Antitrust Enforcement. Vanderbilt Law Review, Forthcoming; University of Michigan Public Law Working Paper No. 164; U of Michigan Law & Economics, Olin Working Paper No. 09-021, 2009. URL: <http://ssrn.com/abstract=147495>

23. *Dau-Schmidt K. G., Gallo J., Parker C., Craycraft J.* Criminal Penalties under the Sherman Act: A Study of Law and Economics // Research in Law and Economics (Book Series). — 1994. — Vol. 16. — P. 25.
24. *Dutta S., Heide J. B., Bergen M.* Vertical Territorial Restrictions and Public Policy: Theories and Industry Evidence // Journal of Marketing. — 1999. — Vol. 63. — No. 4. — P. 121–134.
25. *Easterbrook F.H.* Ignorance and Antitrust in Antitrust, Innovation and Competitiveness, Thomas M. Jorde & David J. Teece eds. — Oxford University Press, 1992.
26. *Elhauge E.* Tying, Bundled Discounts, and the Death of the Single Monopoly Profit Theory // Harvard Law Review. — 2009. — Vol. 123. — No. 2.
27. *Fershtman C., Pakes A.* A Dynamic Oligopoly with Collusion and Price Wars // The RAND Journal of Economics. — 2000. — Vol. 31. — No. 2. — P. 207–236.
28. *Frezal S.* On optimal cartel deterrence policies // International Journal of Industrial Organization. — 2006. — Vol. 24. — P. 1231–1240.
29. *Hart D.M.* Antitrust and technological innovation in the US: Ideas, institutions, decisions, and impacts, 1890–2000 // Research Policy. — 2001. — Vol. 39(6). — P. 923–936.
30. *Jacquemin A., Slade M.* Cartels, collusion, and horizontal merger. In: *Schmalensee R., Willig R.* (Eds.) Handbook of Industrial Organization. — North-Holland, Amsterdam, 1989. — Vol. 1. — P. 415–473.
31. *Kali R.* Minimum Advertised Price // Journal of Economics & Management Strategy. — 1989. — Vol. 7(4). — P. 647–668.
32. *Kaplow L.* An Economic Approach to Price Fixing. Harvard Law and Economics Discussion Paper No. 694, 2011. URL: <http://ssrn.com/abstract=1873412>
33. *Katsoulacos Y., Avdasheva S., Golovanova S.* Legal standards and the role of economics in Competition Law enforcement // European Competition Journal. — 2016. — P. 1–21.
34. *Katsoulacos Y., Ulph D.* On optimal legal standards for competition policy: a general welfare — based analysis // Journal of Industrial Economics. — 2009. — Vol. 57(3). — P. 410–437.
35. *Katsoulacos Y., Ulph D.* Legal uncertainty and the choice of enforcement procedures, 2012. URL: http://www.cresse.info/uploadfiles/LU_Penalties.pdf
36. *Kranton R.E.* Competition and the Incentive to Produce High Quality // Economica. — 2003. — Vol. 70. — P. 385–404.
37. *Landes W.M.* Optimal Sanctions for Antitrust Violations // 50 University of Chicago Law Review. — 1983. — P. 652–678.
38. *Lemley M.A., Leslie C.R.* Categorical Analysis in Antitrust Jurisprudence // Iowa Law Review. — 2008. — Vol. 93. — P. 1207.
39. *Levenstein M.C., Suslow V.Y.* What Determines Cartel Success? // Journal of Economic Literature. — 2006. — Vol. 44 (1). — P. 43–95.
40. *Manne G.A., Wright J.* Innovation and the limits of antitrust // Journal of Competition Law & Economics. — 2016. — Vol. 6(1). — P. 153–202.
41. *Marvel H.P.* Exclusive dealing // Journal of Law And Economics. — 1982. — Vol. 25. — P. 1–25.
42. *Meese A.J.* Price Theory, Competition, and the Rule of Reason // Illinois Law Review. — 2003. — Vol. 77. URL: <https://ssrn.com/abstract=909241>

43. *Nachbar T.B.* The Antitrust Constitution // Iowa Law Review, Forthcoming; Virginia Public Law and Legal Theory Research Paper No. 2013-09, 2013. URL: <https://ssrn.com/abstract=2238118> (дата обращения 10.11.2016).
44. *Popofsky M.S.* Defining Exclusionary Conduct: Section 2, the Rule of Reason, and the Unifying Principle Underlying Antitrust Rules // Antitrust Law Journal. — 2006. — Vol. 73. — No. 2. — P. 435–482.
45. *Ren, John Z.* The Dragon Mirrors the Eagle: Why China Should Look to U. S. Antitrust Law in Determining How to Treat Vertical Price-Fixing // Cornell International Law Journal. — 2014. — Vol. 47. — Iss. 2. — Article 6.
46. *Roeller L.-H., Stehmann O.* The Year 2005 at DG Competition: The Trend towards a More Effects-Based Approach // Review of Industrial Organization. — 2006. — Vol. 29. — P. 281–304.
47. *Schumpeter J.A.* Capitalism, Socialism and Democracy. — New York: Harper & Row, 1942.
48. *Shapiro C.* Theories of oligopoly behavior. In: *Schmalensee R., Willig R.* (Eds.), Handbook of Industrial Organization, — North-Holland, Amsterdam, 1989. — Vol. 1. — P. 329–414.
49. *Shastitko A., Golovanova S., Avdasheva S.* Investigation of collusion in procurement of one Russian large buyer // World Competition. Law and Economics Review. — 2014. — Vol. 37. — No. 2. — P. 235–247.
50. *Sokol D.D.* The Transformation Of Vertical Restraints: Per Se Illegality, The Rule Of Reason, And Per Se Legality // Antitrust Law Journal. — 2014. — Vol. 79. — No. 3. — P. 1003–1016.
51. *Telser L. G.* Why Should Manufacturers Want Fair Trade? // The Journal of Law & Economics. — 1960. — Vol. 3. — P. 86–105.
52. *Tor A., Rinner W.J.* Behavioral Antitrust: A New Approach to the Rule of Reason after Leegin // University of Haifa Faculty of Law Legal Studies Research Paper Series, 2010. URL: <https://ssrn.com/abstract=1522948>
53. *Turner D.* The Regulation of Agreement under the Sherman Act: Conscious Parallelism and Refusal to Deal // Harvard Law Review. — 1962. — Vol. 75. — No. 4. — P. 655–706.
54. *Verouden V.* Vertical Agreements and Article 81(1) EC: The Evolving Role of economic analysis // Antitrust Law Journal. — 2003. — Vol. 71. — No. 2. — P. 525–575.
55. *Vincenzo A.J.* Editor's Note: Robert Bork, Originalism, and And Bounded Antitrust // Antitrust Law Journal. — 2014. — Vol. 79. — No. 3. — P. 821–833.
56. *Werden G.J.* Next Steps in the Evolution of Antitrust Law: What to Expect from the Roberts Court // Journal of Competition Law & Economics. — 2009. — Vol. 5(1). — P. 49–74.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Avdasheva S. B., Dzagurova N. B.* Vertikal'nye ogranichivajushhie kontrakty i ih interpretacija v antimonopol'nom zakonodatel'stve // Voprosy jekonomiki. — 2010. — № 5. — S. 110–122.
2. *Avdasheva S., Shastitko A.* Mezhdunarodnyj antitrast: potrebnosti, ogranichenija i uroki dlja Tamozhennogo sojuza // Voprosy jekonomiki. — 2012. — № 9. — S. 110–125.

3. *Avdasheva S. B., Shastitko A. E.* Predmet obvinjenja: vremena objavljenja imeet znachenie // *Jekonomicheskaja politika*. — 2015. — № 1. — S. 72–91.
4. *Agamirova M. E.* Evropejskaja metodika po ocenke pravomernosti vertikal'nyh ogranichivajushhih soglashenij metodom «vzveshennogo podhoda» v kontekste osuzhdenija haraktera specificheskikh investicij // *Zhurnal institucional'nyh issledovanij*. — 2015. — № 3. — S. 64–75.
5. *Dzagurova N. B.* Oshibki I i II roda v regulirovanii vertikal'nyh ogranichivajushhih soglashenij // *Sovremennaja konkurencija*. — 2013. — № 6. — S. 33–47.
6. *Makarov A. V.* Analiz opyta antimonopol'noj politiki v sfere bor'by so sgovorom v stranah perehodnoj jekonomiki: strany CVE // *Sovremennaja konkurencija*. — 2014. — № 4 (46). — S. 3–25.
7. *Makarov A. V.* Dela ob antikonturentnyh soglashenijah (2008–2010): riski oshibok pervogo roda // *Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika*. — 2016. — № 1. — S. 84–107.
8. *Shastitko A. E., Golovanova S. V.* Voprosy konkurencii v zakupkah kapitaloemkoj produkcii krupnym potrebitelem (uroki odnogo antimonopol'nogo dela) // *Jekonomicheskaja politika*. — 2014. — № 1. — S. 67–89.
9. *Shastitko A.* Kartel': organizacija, stimuly, politika protivodejstvija // *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. — 2013a. — T. 11. — № 4. S. 31–56.
10. *Shastitko A. E.* Razreshit' karteli? // *Voprosy jekonomiki*. — 2015. — № 6. — S. 143–150.
11. *Shastitko A. E.* Rol' jekonomicheskogo analiza v antitraste: obshhee v chastnom // *Jekonomicheskaja politika*. — 2013b. — № 3. — S. 107–125.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ю. С. Эзрох¹,

Новосибирский государственный университет
экономики и управления

КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ В РОССИИ: НАКОПЛЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Предметом исследования является финансово-экономическая деятельность субъектов отечественной кредитной кооперации на современном этапе. Цель работы — определение противоречий функционирования кредитных потребительских кооперативов (на микро- и макроуровне) и выработка практических мер по их решению. Выделены семь основных групп проблем: несбалансированная структура прав и обязанностей пайщиков кредитных кооперативов, недостаточный государственный надзор за деятельностью кредитных кооперативов, неустойчивость субъектного состава рынка кредитной кооперации, низкая степень защищенности вложенных средств в кредитные кооперативы, сверхнизкая открытость финансовой статистики кредитной кооперации, низкая прозрачность условий предоставления финансовых услуг кредитными кооперативами, недостаточное внимание к стратегическому планированию и ведению научно-практических консультаций.

Ключевые слова: кредитный кооператив, проблемы кредитной кооперации, развитие кредитных кооперативов.

CREDIT COOPERATION IN RUSSIA: ACCUMULATED PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS

The subject of the study is the financial and economic activities of the subjects of domestic credit cooperation at the present stage. The purpose of the work is to determine the contradictions in the functioning of credit consumer cooperatives (at the micro and macro levels) and to develop practical measures to resolve them. The article singles out seven main groups of problems: an unbalanced structure of the rights and obligations of the shareholders of credit cooperatives, low degree of state regulation of the credit cooperative market, instability in the subject composition of the credit cooperative market, low degree of security of the invested funds in credit cooperatives, ultra-low openness of financial statistics of credit cooperation, low transparency of the conditions for the provision of financial services by credit

¹ Эзрох Юрий Семенович, д.э.н., доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов; e-mail: ezroh@rambler.ru

cooperatives, insufficient attention to strategic planning and conducting scientific and practical consultations.

Key words: credit cooperative, problems of credit cooperation, development of credit cooperatives.

Депозитно-кредитные отношения — неотъемлемый элемент капитализма. Однако их эволюция в субъектной области носит разнонаправленный характер. Так, наряду с планомерным развитием «сложных» финансовых институтов (классических банков, бирж и др.) в XIX в. появились, а в XX в. получили значительное распространение «простейшие» ссудно-сберегательные институты неломабардного¹ типа — кредитные кооперативы, микрофинансовые организации и т.д. В XXI в. они продолжают развиваться и оказывать услуги во многих, в том числе и наиболее экономически развитых, странах, например, в Германии, Японии [Constantinescu, 2015]. Не является исключением и Россия.

Сектор кредитной кооперации в нашей стране после почти тридцати лет становления рыночной экономики остается в существенной мере неупорядоченным и нестабильным. Конечно, данное утверждение во многом справедливо и по отношению к отечественному банковскому сектору. Однако основные проблемы последнего хорошо известны, и нельзя не признать, что Банк России принимает значимое участие в их решении. Сказать аналогичное о системе кредитной кооперации нельзя! Это определило цели настоящего исследования — выявление основных проблем кредитной кооперации в России и обоснование путей их решения.

Анализ степени разработанности проблемы. В Электронной научной библиотеке (E-library) по поисковому запросу «кредитная кооперация» формируется перечень из 1495 трудов (из них только за последние 3,5 года — 325 статей). Судя по количеству публикаций, данная тема должна быть детально изучена. К сожалению, это не так — анализу общих проблем и в особенности обоснованию путей их решения посвящено *очень* малое число трудов [Максимов, 2016; Мамута, Чирков, 2015]. При этом ряд исследований опубликован в малоизвестных журналах² [Андросова, 2016; Манжикова, 2015]. Вызывает определенный интерес позиция практиков [Ахметшина, 2015; Имаев, 2016], однако они поднимают, по сути, лишь «узкие»

¹ То есть не принимающие ценности в заклад. При этом сами традиционные ломбарды функционировали в Европе с XV в., т.е. гораздо раньше многих современных финансовых организаций.

² То есть не включенных в перечень ВАК. По мнению автора, «серьезные» научные исследования не могут соседствовать с «опусами» первокурсников (например, Андросова, 2016 г.). Кроме того, по теме есть многочисленные публикации в явно непрофильных журналах, например, «Актуальные проблемы авиации и космонавтики» (2014. Т. 2. № 10), «Наука. Искусство. Культура» (2016. № 3) и др.

вопросы, в то время как значительная часть проблем носит макроэкономический характер. В ряде трудов исследуется зарубежный [Нагуманова, 2014; Чекмерев, 2015] и исторический [Емельянов, Хамзин, 2014; Чернышов, 2014] опыт, однако рекомендации по его применению в России на современном этапе, к сожалению, не представлены.

Как известно, «кто берется за частные вопросы без предварительного решения общих, тот неминуемо будет <...> «наткаться» на эти общие вопросы»¹. Не претендуя на полный охват всех общих проблем развития кредитной кооперации в современной России, в статье обоснован ряд оригинальных положений, которые могут стать базисом для научной дискуссии в области основ функционирования кредитной кооперации в России. Именно этого, по мнению автора, на современном этапе остро не хватает.

О кооперативной и коммерческой формах организации деятельности. Термин «кооператив» имеет латинские корни (со — совместно, opus — труд). Равноправное (без учета различий по размеру внесенных взносов) объединение людей для совместного производства и/или потребления является базисом кооперативной формы организации деятельности. Основная задача кооперативов — удовлетворение различных потребностей своих членов, в то время как «обычные» коммерческие организации нацелены на извлечение прибыли в интересах своих собственников.

В России потребительская кооперация существует в «89 тыс. населенных пунктов, из которых в 54 тыс. проживают менее 100 человек»², т.е. преимущественно в небольших городах и селах. Особое место в ее системе занимают кредитные потребительские кооперативы (далее — КПК, кредитные кооперативы), которые функционируют и в крупных городах, вступая (и небезуспешно) в конкуренцию с «традиционными» коммерческими банками. Действительно, в теории кооперативы функционируют на иных принципах, чем «частная капиталистическая фирма». Однако при осуществлении выбора между банками и кредитными кооперативами для клиентов, по сути, это не имеет значения — для них гораздо важнее эффективность предлагаемых финансовых услуг (в ее широком понимании). Это определяет значимость в первую очередь не теоретического анализа преимуществ и недостатков кредитной кооперации, а эмпирического исследования практики их функционирования в России на современном этапе.

О структуре исследования. Материал изложен по принципу «постановка проблем (в порядке значимости) — описание — рекомендации». В начале раскрыта фундаментальная проблема несбалансированности прав и обя-

¹ Цит. по работе В. И. Ленина «Отношение к буржуазным партиям».

² Материалы Центросоюза России. URL: <http://www.rus.coop>

занностей пайщиков кредитных кооперативов в России. Затем описаны трудности, обусловленные современной неупорядоченностью рынка кредитной потребительской кооперации, — недостаточный государственный надзор за деятельностью кредитных кооперативов, низкая защищенность вложенных средств, неустойчивость субъектного состава. Далее сформулированы проблемы, связанные с недостатком финансовой и иной информации о деятельности КПК, препятствующие как их конкурентному развитию, так и проведению эмпирических исследований (низкая открытость финансовой статистики, непрозрачность условий предоставления финансовых услуг). В конце доказываемся недостаточное внимание регулятора к стратегическому планированию и ведению научно-практических консультаций в области исследования.

Проблема А. Несбалансированная структура прав и обязанностей пайщиков. Согласно ст. 3 Закона «О кредитной кооперации», кредитный кооператив — некоммерческая организация, цель функционирования которой заключается в организации финансовой взаимопомощи пайщиков. Учитывая, что каждый пайщик вне зависимости от величины своего паевого накопления имеет один голос, представляется идеалистическая картина всеобщего равенства и братства на фоне членства в кооперативе по территориальному, профессиональному или иному принципу. То есть для кредитной кооперации очень важно, «чтобы между членами любого кредитного кооператива была какая-либо устойчивая связь» [Мамута, Чирков, 2015]. Соответствует ли это современной практике? Вряд ли. Как отмечал проф. П. А. Медведев, «термин «кооператив» вводит в заблуждение, провоцируя такие представления, которые были верны во времена основателя кредитных кооперативов Ф. Райффайзена (1818—1888) <...>, но являются ложными на сегодня. В частности, сознательно или бессознательно предполагается, что члены кооператива являются личными знакомыми, если не друзьями» [Медведев, 2010]. Зарубежные исследования также говорят о том, что эффективность кредитной кооперации выше при более тесных межличностных связях пайщиков [Yamori et al., 2017].

На современном этапе кредитный кооператив в России, особенно крупный, оперирующий сотнями миллионов рублей, — это настоящий *бизнес* узкой группы его членов, которая организует и полностью контролирует всю операционную деятельность. Основная масса пайщиков хочет лишь одно из двух: а) доходно разместить свои личные сбережения или б) привлечь заем на выгодных условиях. И чем большее число людей входит в КПК, тем меньше они заинтересованы в управлении. К тому же на практике осуществить это весьма нелегко — как 5—10 тыс. человек из разных городов могут принимать текущие решения в кредитном кооперативе? Никак. К тому же большинство из них не обладает специальными финансовыми знаниями и опытом.

При этом небольшое число пайщиков (обычно не более пяти человек), которые организуют деятельность кооператива, работают, по сути, «на птичьих» правах — они могут быть выведены из состава правления по решению общего собрания. Любой новый член кооператива, взявший кредит на 10 тыс. руб., имеет такой же голос, как и член правления, имеющий пай в размере 10 млн руб. Такая ситуация не может не обуславливать разнообразные «интриги», «обработку общественного мнения» и в крайних случаях, вероятно, давление для проведения «нужных» решений. Одним из важных элементов «подковерной» борьбы является выбор уполномоченных, т.е. лиц, представляющих группу пайщиков¹. Это обусловлено тем, что общее собрание в форме собрания уполномоченных² вправе принимать любые решения, и, кроме того, на такие заседания «рядовые» члены кооператива не допускаются. Как видно, права пайщиков-«организаторов» в целом ущемлены, что определяет их ответные действия для сохранения статус-кво.

При этом права «рядовых» пайщиков тоже не сбалансированы — согласно ст. 123.3 ГК РФ в случае, если кооператив понес убытки, они солидарно должны покрыть их вне зависимости от степени собственного вовлечения в управление КПК, величины переданных/заимствованных средств и т.д. Фактически клиент, который внес средства по договору передачи личных сбережений, может остаться еще и должником, если дела в кооперативе окажутся совсем плохими (как показывает практика, это не редкость)!

Предложение А1. Разрешить создание кооперативных банков и реорганизацию действующих КПК в такую форму. Это позволит избавиться от формально некоммерческого характера деятельности, который не соответствует действительности. При этом функциональные возможности нового типа банков не должны быть расширены по сравнению с КПК.

Предложение А2. Законодательно дифференцировать пайщиков кредитных кооперативов, исходя из цели их членства, на две группы — контролирующие пайщики и миноритарные пайщики. Первые обязаны нести всю полноту финансовой ответственности, в том числе иметь дополнительную имущественную ответственность в случае убытков кооператива; вторые — не должны принимать на себя такие риски. При этом в принятии управленческих решений должны участвовать исключительно контролирующие пайщики. Указанное способствует повышению личного участия контролирующих пайщиков, не позволяя распределять финансо-

¹ Причем сама процедура индивидуальна и закрепляется в уставе КПК.

² Стоит отметить, что в уставе одного из КПК было указано, что уполномоченный представляет от 10 до 2500 людей. При этом каждый уполномоченный имеет один голос, что грубо нарушает принцип пропорциональности.

вую ответственность на всех поровну, вне зависимости от степени участия в делах кооператива. Иными словами, это устранил существующую социально-экономическую несправедливость. Кроме того, указанное упростит управление кредитными кооперативами из-за отсутствия необходимости: а) ежегодных сборов большого числа пайщиков, выборов уполномоченных и т.д.; б) «подковерной борьбы», так как в управлении КПК будут принимать участие только пайщики, вложившие в него существенный капитал и реально рискующие своими средствами.

Проблема Б. Недостаточный государственный надзор за деятельностью кредитных кооперативов. Согласно ст. 35 Закона «О кредитной кооперации» и ст. 40.3 Закона «О сельскохозяйственной кооперации» Банк России не осуществляет надзор за КПК, которые объединяют до 3 тыс. пайщиков и являются членами СРО. При этом регулятор еще не зарегистрировал ни одно СРО сельскохозяйственных кредитных кооперативов!¹ Учитывая сельскую специфику и значительное число таких кооперативов (более 1,1 тыс.), вероятнее всего, надзор за ними практически не осуществляется.

Рассматривая «несельскохозяйственный» сегмент, можно сделать вывод — надзор за 98% субъектов кредитной кооперации (2119 ед.) Банк России передал в частные руки (СРО). При этом пятая часть рынка (18,2%) де-факто не контролируется — так, на 1 июля 2017 г. 394 КПК не являлись членами СРО. Да, надзор за ними должен осуществлять сам Банк России, однако на практике это затруднено, учитывая разницу в местонахождении кооперативов (преимущественно в сельской местности и небольших городах) и подразделений регулятора. Кроме того, законом установлены очень либеральные требования — кооператив должен вступить в СРО в течение 90 дней после создания или выхода из другого СРО. То есть КПК могут «бегать» из одного СРО в другое, находясь по три месяца, по сути, в «надзорном вакууме». Также важно подчеркнуть, что сведения о членстве в СРО сельскохозяйственных КПК отсутствуют вовсе!

Нельзя не отметить, что ответственность СРО за допущенные просчеты при осуществлении надзора за кредитными кооперативами определена очень расплывчато. Так, согласно ст. 27 Закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» Банк России может прекратить статус СРО в том числе в случае умышленного сокрытия ею нарушений у своих членов, что привело к исключению последних из государственного реестра. Очевидно, что доказать, что сотрудники СРО знали об имеющихся нарушениях и «промолчали», крайне сложно. Имущественная ответственность за соответствующие недоработки отсутствует, а репутационная ответственность (в форме невозможности занимать некоторые должности

¹ Согласно данным Единого реестра саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка (URL: http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_sro/).

в финансовом секторе) предусмотрена только для руководителей СРО. При этом какие-либо государственные требования для лиц, проводящих проверки КПК (образование, стаж и т.д.), не определены вовсе!

Согласно ст. 28 указанного закона регулятор должен осуществлять надзор за СРО в установленном им порядке. При этом данный порядок никак не регламентирован! Кроме того, сведения о проверках СРО со стороны Банка России и их результаты на сайтах регулятора и/или СРО отсутствуют.

При всех недостатках модель частного надзора, которую использует Банк России для кредитной кооперации, обладает безусловным преимуществом в части экономии ресурсов регулятора. Однако насколько качественно и, главное, незаинтересованно проводится контроль? Так, на общем собрании СРО «Содействие» директор М. Р. Овчиян отметил, что решения об исключении из членов «всегда нелегки, и Правление принимает их в исключительных случаях, когда кооператив откровенно нелоялен ни к требованиям СРО, ни тем более — Банка России»¹. Аспект «исключительности» и апелляция к «откровенной нелояльности», по мнению автора, во многом обусловлены необходимостью сбора членских взносов, которые обеспечивают существование СРО (табл. 1).

Таблица 1

Сведения о размере вступительных и годовых членских взносов в СРО, объединяющие кредитные кооперативы

Наименование СРО	Диапазон величины взносов, в тыс. руб.	
	вступительный	ежегодный членский
Губернское кредит. содружество	2–4	24–168
Кооперативные финансы	5	14,4–164
МРСКК	6–10	12–162
Народные кассы	3	16–217
НОКК	1	36–288
Опора кооперации	10	12–140
Содействие	3	18–90
Союзмикрофинанс	2–3	6–180
Центр. кредитное объединение	1	1–144

Источник: материалы официальных сайтов СРО, агрегированные автором.

Как видно из табл. 1, величина вступительного взноса невелика (1–10 тыс. руб.), а основной бюджет СРО формируют периодические членские

¹ Материалы СРО «Содействие». URL: <http://sro-sodeystvie.ru/work/obshee-sobranie/protokol-3006>

взносы — в среднем каждый КПК платит по 60–120 тыс. руб. в год. Учитывая, что одной из целей деятельности СРО является обеспечение стабильности финансовой системы России¹, надзор за деятельностью КПК — одна из важнейших задач СРО. Каковы форма и результаты надзора со стороны СРО, которые функционируют исключительно на средства своих членов, т.е. в условиях определенного конфликта экономических интересов?

Во-первых, четыре из девяти СРО не представили отчеты о проверке своих членов за истекший период (2016 г.). Во-вторых, сведения других СРО неодинаковы по структуре и наполнению, что затрудняет обобщение данных. К числу важных результатов анализа следует отнести следующее: а) ежегодно СРО проверяют 22–34% своих членов, т.е. в среднем КПК проходит проверку раз в три-четыре года²; б) по результатам 86–98% проверок обнаруживаются несоответствия требованиям законодательства; в) обычным итогом проверок является вынесение предписаний и предупреждений; г) штрафы назначаются единично (причем на небольшие суммы — до 10–20 тыс. руб.); д) крайняя мера воздействия на «непослушные» КПК³ — их исключение из членов СРО.

Однако исключение из членов СРО не эквивалентно лишению банковской лицензии, так как не влечет за собой прекращение деятельности кооператива. В такой ситуации КПК вправе обратиться в другую СРО. Могут ли ему отказать в членстве? Теоретически да. Однако лишь одна СРО («Народные кассы») раскрывает подобную информацию — в 2015 и 2016 гг. не были приняты в члены по два КПК; за полгода 2017 г. — всего один! Как видно, исключение кооператива из СРО по любой причине, вероятнее всего, не остановит его деятельность, так как он сможет вступить в другую СРО!

Однако и СРО не располагает иными, более жесткими формами воздействия на КПК! Кроме того, в отношении некрупных кредитных кооперативов (с числом пайщиков менее 3 тыс. лиц) СРО даже не обязаны ставить Банк России в известность относительно нарушений ими требований законодательства.

Предложение Б1. Необходимо изменить законы о кооперации таким образом, чтобы КПК не были вправе осуществлять свою деятельность, не являясь членами СРО, и не имели возможности выходить из нее без наличия гарантийного письма о принятии в члены другой СРО. Также нужно

¹ Согласно ст. 2 Закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка».

² Согласно ст. 14 вышеуказанного закона плановые проверки должны осуществляться не реже раза в 5 лет.

³ Например, СРО «Кооперативные финансы» — 1 случай на 68 проверок; СРО «Народные кассы» — 10 случаев на 62 проверки, СРО «Опора Кооперации» — 17 случаев на 281 проверку (за первое полугодие 2016 г.).

сократить срок вступления в СРО новообразованных кредитных кооперативов (90 дней «безнадзорности» — слишком длительный период).

Предложение Б2. Стимулировать создание СРО сельскохозяйственных КПК или обязать такие кооперативы вступать в существующие СРО. Последний вариант предпочтительнее, так как действующими СРО накоплен определенный надзорный опыт. Также целесообразно принять меры в отношении с/х КПК, аналогичные изложенным выше (в предложении Б1).

Предложение Б3. Разработать единообразные требования к размещению на сайтах кредитных кооперативов и СРО информации о результатах проведенных проверок отдельных КПК для соблюдения баланса интересов — и чрезмерная открытость, и полная закрытость соответствующих сведений могут снизить доверие к конкретным КПК и кредитной кооперации в целом.

Предложение Б4. Определить более конкретно область ответственности СРО за невыявленные / несвоевременно выявленные нарушения деятельности своих членов и разработать систему формальных (количественных) критериев для оценки качества проводимого СРО надзора. Это позволит повысить ответственность СРО и снизить переток КПК в менее «требовательные» СРО.

Предложение Б5. Разработать квалификационные требования для работников СРО, проводящих проверки КПК, и осуществить их аттестацию на базе учебных центров Банка России или ведущих экономических университетов. Также целесообразно законодательно закрепить минимальное число аттестованных специалистов в СРО, исходя из количества контролируемых КПК и/или совокупного объема их активов. Указанное позволит повысить качество надзора на местах и усилить репутационную ответственность сотрудников СРО.

Предложение Б6. Разработать и принять регламент периодической проверки деятельности СРО со стороны Банка России, результаты которого должны находиться в открытом доступе. Это повысит прозрачность и доверие к кредитной кооперации.

Предложение Б7. Провести проверки деятельности СРО и обеспечить выполнение требований ст. 3 Закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» в части объединения каждой СРО не менее 26% субъектов рынка кредитной кооперации. В настоящее время ни одна СРО данное требование не выполняет!¹

Предложение Б8. Рассмотреть возможность государственного регулирования стоимости членства КПК в СРО, что позволит исключить ценовой демпинг отдельных СРО, неизбежно сопровождаемый снижением уровня надзорной требовательности к своим членам.

¹ Данный вопрос неоднократно откладывался, однако продолжать это далее вряд ли целесообразно.

Предложение Б9. Расширить возможности СРО по оказанию влияния на «непослушные» КПК. 22 июня 2017 г. Банк России инициировал законопроект «О требованиях к мерам...», однако в нем основной акцент сделан на расширение возможностей СРО по наложению штрафов (от 10 до 100 тыс. руб.). С этим стоит согласиться, однако суммы штрафов недостаточны, особенно для крупных КПК.

Предложение Б10. Необходимо запретить меру воздействия — исключение КПК из состава СРО. Вместо этого по согласованию с Банком России необходимо формировать предписание о приостановке деятельности КПК. При обоснованном (и согласованном с регулятором) отказе других СРО принять в свои члены данный кооператив он должен быть принудительно ликвидирован.

Предложение Б11. Целесообразно расширить информационное взаимодействие СРО и Банка России, обязав первые предоставлять информацию обо всех КПК (вне зависимости от их размера), финансовое состояние которых стало неустойчивым, для совместных выработки и принятия регулирующих мер. СРО должны стать в первую очередь «глазами и ушами» регулятора, а функция «головного мозга» должна быть четко структурирована между СРО и Банком России.

Проблема В. Неустойчивость субъектного состава рынка кредитной кооперации. Для развития любого финансового посредничества, особенно в депозитно-кредитной сфере, необходимо доверие общества. Оно достигается при наличии двух основных условий: а) стабильность; б) строгое выполнение обязательств. Насколько стабилен рынок кредитной кооперации (рис. 1)?

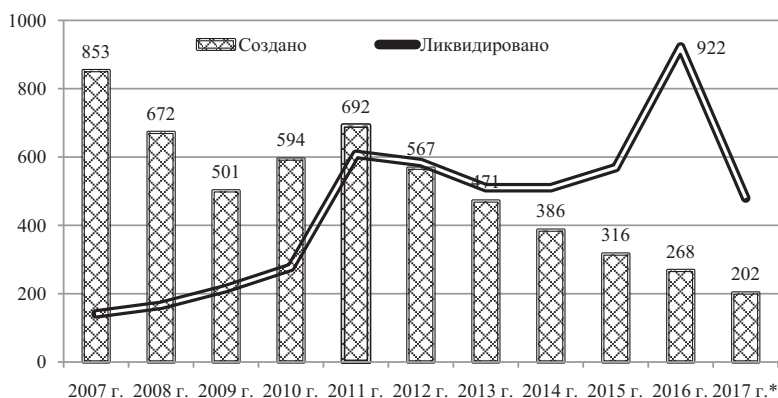


Рис. 1. Сведения о количестве (в ед.) ежегодно созданных и ликвидированных кредитных потребительских кооперативов в 2007–2017 гг. (без учета ЖНК)

Источник (здесь и далее в параграфе): статистика Банка России, расчеты автора.

* Сведения за 2017 г. являются прогнозом на основе данных за 6 месяцев.

Как видно на рис. 1, он находится в явно неустойчивом состоянии. В него постоянно входят новые участники, а существенная часть КПК ежегодно прекращает свою деятельность. Так, в 2010–2017 гг. в среднем 569 кредитных кооперативов ежегодно уходило с рынка, а в «рекордный» 2016 г. сегмент покинуло 922 КПК, т.е. $\approx 1/3$ участников! При этом общее количество кредитных кооперативов сокращается незначительно, что определено массовым созданием новых КПК! Это обусловлено крайне либеральными требованиями к образованию новых кредитных кооперативов — согласно ст. 7 Закона «О кредитной кооперации» и ст. 40.1 Закона «О сельскохозяйственной кооперации» минимальное число членов составляет пять юридических лиц или пятнадцать физических лиц¹. При этом требования к минимальному размеру паевого капитала не устанавливаются вообще. Иными словами, для учреждения КПК практически не требуется собственный капитал!

Кроме того, отсутствуют требования к деловой репутации потенциальных членов КПК; причем речь идет и о «рядовых» пайщиках, и о тех, кто баллотируется в правление, ревизионную комиссию и т.д. Согласно ст. 15 Закона «О кредитной кооперации» единственное препятствие — наличие неснятой или непогашенной судимости в сфере экономики. Хорошо известно, что не все «провинившиеся» финансисты в итоге получают судимость. Именно для этого и предъявляются требования к деловой репутации, например, при надзоре за банками! В отношении с/х кооперативов даже таких незначительных ограничений нет!²

Вкупе с отсутствием необходимости получения кредитными кооперативами лицензии у Банка России и простотой их вступления в члены СРО, указанное неизбежно приводит к непрерывному «входу-выходу» на рынке кредитной кооперации. Насколько финансово цивилизованно обычно происходит прекращение деятельности КПК (рис. 2)?

Как видно на рис. 2, в большинстве случаев ликвидация КПК осуществляется по решению инспекций Федеральной налоговой службы (ИФНС). Такое происходит в случае, если кооператив перестает сдавать периодическую отчетность³. Соответственно сведения о причинах произошедшего, состоянии расчетов с пайщиками обычно отсутствуют. Однако нельзя сделать однозначный вывод о том, что такие КПК «мирно» прекратили деятельность. Примерами являются резонансные ситуации, связанные с кредитными кооперативами «Русь», «Гурьянин» и т.д., которые,

¹ Или семь «смешанных» членов (только для «обычных» КПК).

² Аналогичное требование есть только для ревизоров-консультантов, не являющихся работниками с/х КПК.

³ Согласно п. 2 ст. 21.1 Закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

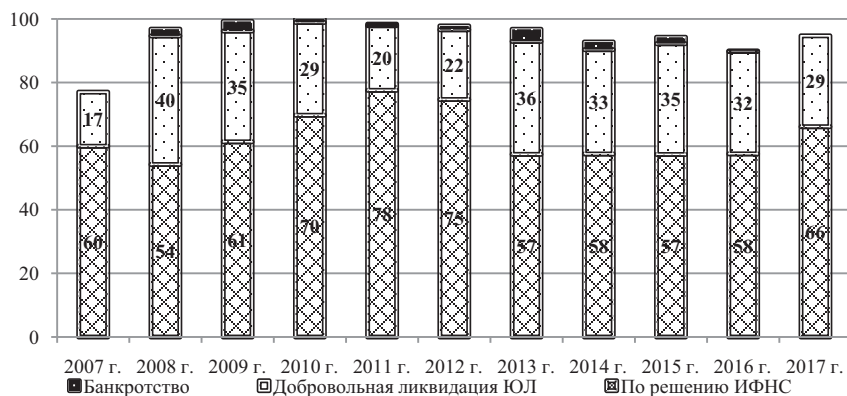


Рис. 2. Сведения о структуре (в %) оснований для ликвидации КПК

не рассчитавшись с пайщиками, были все же ликвидированы по решению ИФНС. В трети случаев происходит добровольная ликвидация, предусматривающая завершение расчетов с пайщиками. При этом процедура банкротства кредитных кооперативов применяется достаточно редко.

Предложение В1. Определить минимальный размер паевого капитала для вновь образованных и действующих КПК в целях стабилизации числа участников рынка кредитной кооперации. Безусловно, определение данной величины требует дополнительной проработки, однако очевидно, она должна измеряться в миллионах, а желательно, в десятках миллионов рублей. Так, например, минимальный капитал депозитно-кредитных небанковских кредитных организаций до недавнего времени был 18 млн руб., сейчас — 90 млн руб.; минимальный капитал МФО, которая вправе привлекать средства физических лиц, не являющихся ее акционерами, — 70 млн руб. При этом для сельскохозяйственных кооперативов могут быть установлены некоторые льготы.

Предложение В2. Установить критерии деловой репутации для единоличного исполнительного органа (директора), членов правления, контрольно-ревизионного органа и т.д. всех типов кредитных кооперативов (в том числе сельскохозяйственных). Соответствующая проверка на периодической основе должна осуществляться СРО. При этом, учитывая объективный недостаток полномочий у СРО, стоит разработать регламент их коммуникации с Банком России в данной сфере. Также важно исключить возможность для лиц, ранее занимавших должности в органах управления «рухнувших» КПК, быть даже «рядовыми» участниками новых или действующих кооперативов.

Предложение В3. Запретить ликвидацию КПК по единоличному решению ИФНС. Оно должно быть согласовано с СРО, где данный кооператив состоит в членах. В ситуациях, когда КПК «теряется», необхо-

димо разбираться (в том числе и регулятору) и тщательно выяснять, насколько квалифицированным был надзор со стороны СРО, были ли ею применены меры для стабилизации или уменьшения потерь пайщиков, как проходила процедура проверки при принятии в члены СРО и т.д. В целом необходимо стремиться к современной «банковской практике» — либо кооператив добровольно прекращает свою деятельность (полностью рассчитавшись со всеми пайщиками и контрагентами), либо происходит процедура его банкротства в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Предложение В4. Усилить административную (ст. 15.38 Кодекса об административных правонарушениях) и ввести уголовную ответственность членов органов кредитного кооператива за нарушения, которые привели к банкротству или принудительному прекращению деятельности КПК. Очевидно, что чисто экономическими способами быстро навести порядок в кредитной кооперации не удастся¹.

Проблема Г. Низкая степень защищенности вложенных средств в кредитные кооперативы. При осуществлении любых инвестиций одним из ключевых рисков является вероятность частичной или полной потери вложенных ресурсов. И если банковские вклады физических лиц застрахованы государством (на сумму до 1,4 млн руб.), то ситуация с гарантиями сохранности средств, полученных КПК по договорам передачи личных сбережений, принципиально отличается. Согласно ст. 40 Закона «О кредитной кооперации» СРО формируют компенсационный фонд, однако для выплаты пайщикам в случае недостаточности средств кооператива может быть использовано не более 5% от его величины (рис. 3).

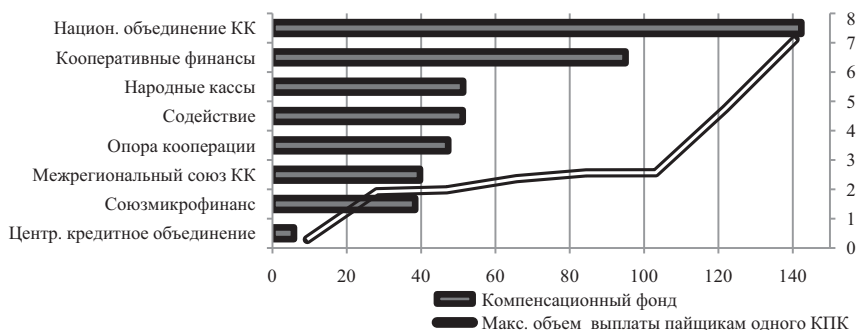


Рис. 3. Сведения о величинах (в млн руб.) компенсационного фонда СРО (нижняя шк.) и максимальных объемах выплат пайщикам одного кредитного кооператива (правая шк.)

Источник: материалы официальных сайтов СРО, расчеты автора.

Примечание: сведения по СРО «Губернское кредитное содружество» отсутствуют.

¹ Впрочем, данное утверждение справедливо, по мнению автора, и для всего финансового сектора.

Как видно на рис. 3, величины компенсационных фондов большинства СРО незначительны (40–50 млн руб.). Соответственно максимальный размер «единичной выплаты» обычно не превышает 2–2,5 млн руб. Стоит подчеркнуть, что эта сумма причитается не одному пайщику, а всем! Наибольшую выплату в размере 7,1 млн руб. может произвести СРО «Национальное объединение кредитных кооперативов». В марте 2017 г. проф. В. А. Тарачев отметил, что «за все время существования компенсационных фондов выплаты были произведены только четырьмя КПК на сумму 3,2 млн руб.» [Тарачев, 2017]. При этом в Законе «О сельскохозяйственной кооперации» создание аналогичных фондов не предусматривается вовсе!

Небольшой объем компенсационных фондов обусловлен в том числе незначительной величиной ежегодных отчислений КПК — 0,2% активов. Схожие по смыслу ставки по взносам банков, уплачиваемые Агентству по страхованию вкладов, существенно выше — от 0,48 до 2,88%¹. Кроме того, их величина дифференцирована в зависимости от того, насколько рискованную депозитную политику проводит банк.

Предложение Г1. Объединение всех компенсационных фондов под управлением Агентства по страхованию вкладов. Это позволит значительно (до 25–30 млн руб.) увеличить объем выплат пайщикам кооперативов-банкротов.

Предложение Г2. Значительно (в 10–15 раз) увеличить величину страховых взносов кредитных кооперативов для формирования адекватного компенсационного фонда.

Предложение Г3. Изменить ежегодный формат выплат страховых взносов КПК на ежеквартальный или ежемесячный в целях повышения финансовой дисциплины кооперативов и стабильного наполнения фонда.

Предложение Г4. Установить переходный период (до трех лет), в течение которого необходимо упорядочить рынок кредитной кооперации (вывести всех ненадлежащих участников), после чего установить государственные гарантии, аналогичные банковским (при этом страховая сумма должна быть, конечно, меньше).

Предложение Г5. Сделать возможной передачу основной части гарантийных (и соответственно надзорных) функций от СРО к банкам, которые должны пройти дополнительную аккредитацию в Банке России. Это позволит повысить надежность и привлекательность кредитной кооперации и создать здоровый банковско-кооперативный «симбиоз»². В таком случае банки смогут выйти на новые рынки, которые ранее считались малопригодными с финансово-экономической точки зрения (малый объем

¹ Материалы Агентства по страхованию вкладов. URL: https://www.asv.org.ru/for_banks/documents/

² Стоит отметить, что данное предложение находится в русле идей Ф. Райффайзена.

операций, небогатые клиенты и т.д.). Речь идет о подобии авиационных лоукостеров, где сервис и комфорт пассажиров ниже, чем в обычных авиакомпаниях, однако (и это главное) безопасность полета находится на том же высоком уровне.

Предложение Гб. Необходимо на аналогичных условиях сформировать систему гарантирования сохранности сбережений в сельской кредитной кооперации.

Проблема Д. Сверхнизкая открытость финансовой статистики кредитной кооперации. На 1 июля 2017 г. в России действовало 3335 кредитных кооперативов (из них 65 — жилищных накопительных, 1110 сельскохозяйственных и 2160 — «обычных»)¹. Это более чем в пять раз превышает число банков и на 40% — количество микрофинансовых организаций. Как видно, кредитная кооперация — самый массовый субъект финансового рынка. Насколько большой объем средств аккумулируется в нем? Такой информации нет на сайте Банк России², Росстата и т.д. При этом сам регулятор обязывает кооперативы предоставлять ему достаточно подробные отчеты³. Иными словами, Банк России, обладая в целом несекретной информацией (если речь идет о консолидированном представлении), не публикует ее! Кроме того, из девяти действующих саморегулируемых организаций в области кредитной кооперации восемь (!)⁴ также не раскрывают обобщенную финансовую статистику по своим членам.

Источником получения соответствующей информации могли бы стать официальные сайты самих субъектов кредитной кооперации, однако такой путь сопряжен с тремя основными проблемами. Во-первых, кредитных потребительских кооперативов очень много, что затрудняет процесс агрегации сведений. Во-вторых, большая часть КПК не имеет официальных представительств в сети Интернет. В-третьих, подавляющее большинство кредитных кооперативов, имеющих интернет-сайты, не раскрывает сведений о своем финансовом положении. Так, из 39 крупных КПК (число их пайщиков превышает 3 тыс человек или предприятий): 6 — не имеют официального интернет-сайта⁵; 7 — публикуют лишь отрывочные сведения о числе пайщиков, объеме аккумулируемых средств и т.д. (табл. 1). Сайты оставшихся 26 КПК выполняют, по сути, лишь маркетинговую функцию! При этом некоторые все же готовы сообщить отдельные данные, но на особых условиях, превращающих, по сути, открытость в фикцию. Так, например, КПК «Новониколаевский» устанавливает «порядок

¹ Материалы Банка России. URL: http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/

² Исключением является публикация сведений о двух показателях деятельности жилищных кооперативов. Причем изначально в 2015 г. их было три.

³ Указание Банка России № 4083-У от 25 июля 2016 г.

⁴ Исключение — СРО «Кооперативные финансы».

⁵ Не иначе как насмешкой выглядит наличие собственной страницы в социальной сети ВКонтакте.

ознакомления с проектами документов: в помещении кооператива в присутствии работника»¹.

Таблица 2

Некоторые сведения об экономической деятельности крупных КПК

Наименование КПК	Количество, чел.		Актив, млн руб.	Сбережения, млн руб.	Займы, млн руб.
	сотрудников	пайщиков			
Резерв	118	21 000	> 900	—	—
Честь	—	28 219	1315	1276	1100
СБС	—	—	280	—	212
ЭКПА	—	—	—	3203	—
Ренда ЗСК	—	—	—	1400	1200
Сибирский кредит	—	8187	509	396	360
Забота	49	26 107	186	—	—

Источник: материалы официальных сайтов КПК, агрегированные автором.

Примечание: символ «—» означает отсутствие данных.

Как видно из табл. 2, многие крупные кредитные кооперативы аккумулируют 1–3 млрд руб., что делает их сопоставимыми по величине активов, кредитного и депозитного портфелей, а также штату работников с небольшими (трехсотыми-четырёхсотыми) банками. При этом они объединяют большое число клиентов-пайщиков (до 26–28 тыс. лиц). Иными словами, КПК могут оказывать весьма существенное финансовое и социально-экономическое влияние. Насколько оно велико? Для этого необходимо определить масштаб деятельности кредитной кооперации в России.

В условиях *тотального дефицита* информации для получения оценочных сведений о размере рынка КПК были экстраполированы имеющиеся данные по структуре кредитных кооперативов (табл. 3).

Таблица 3

Оценочные сведения о масштабе рынка кредитной кооперации в России (без учета жилищных накопительных кооперативов)

№	Величина активов КПК, млн руб.	Доля в структуре, %	расчетно	Количество КПК, ед.
1	<5	25		818
2	5–10	10		327
3	10–50	43		1406
4	50–100	6		196
5	100–500	14		458
6	>500	2		65
Итого		100		3270

Источник: Ассоциация «Саморегулируемая организация кредитных потребительских кооперативов «Кооперативные финансы», расчеты автора.

¹ Материалы КПК «Николаевский». URL: <https://kpnknk.ru/index.php/novosti>

Как видно из табл. 3, основная масса КПК ($\approx 1,4$ тыс.) — небольшие организации, обладающие активами от 10 до 50 млн руб. Несколько меньше ($\approx 0,8$ тыс.) сверхмалых кооперативов, аккумулирующих менее 5 млн руб. Применяя аналогичный подход, стоит оценить объем всего рынка КПК в 173 млрд руб. (11,7 млрд руб. / 194 члена СРО «Корпоративные финансы» * (3270 действующих КПК — 401 КПК, не входящий ни в одну СРО). Принимая во внимание активы ЖНК (11,7 млрд руб.), можно с уверенностью говорить о том, что совокупный объем рынка кредитной кооперации как сегмента финансового рынка составляет 150-200 млрд руб.

Для подтверждения корректности полученного значения можно пойти «от обратного». Кооперативы обязаны делать взносы в компенсационный фонд «своей» СРО. Общий объем соответствующих отчислений на 1 января 2017 г. — 471 млн руб.¹. По действующему закону эта величина должна быть в интервале от 0,2 до 5% от среднегодовых активов КПК, т.е. совокупные активы принадлежат интервалу [9,4; 235 млрд руб.].

Да, масштаб всей кредитной кооперации в России сопоставим с деятельностью лишь одного среднего банка, например, «Почта-банка», занимавшего на 1 июня 2017 г. 48-е место по размеру активов². При этом количество пайщиков КПК огромно — по экстраполяционной оценке автора, их $\approx 2,5$ млн человек, что определяет серьезные социально-экономические риски при неустойчивом функционировании института кредитной кооперации.

Предложение Д1. Банку России необходимо пересмотреть свой подход в области размещения статистических сведений о кредитной кооперации и на периодической основе начать публикацию имеющихся данных по активам, структуре задолженности, качестве ссудных портфелей КПК и т.д. на консолидированной основе. Это позволит: а) проводить соответствующий научно-практический анализ всем заинтересованным лицам, в том числе из профильных министерств; б) повысить качество проработки рекомендаций в данной области.

Предложение Д2. Законодательно закрепить минимальный перечень публикуемой информации каждым кредитным кооперативом и обязать все КПК: а) иметь официальное интернет-представительство; б) размещать в нем на периодической основе актуальные сведения о своей финансовой отчетности³, существенных экономических событиях и т.д. Учитывая объективно невысокий уровень финансовой грамотности населения, необходимо установить максимально ясный формат представления

¹ Аналогичные сведения по сельскохозяйственным кооперативам отсутствуют.

² Материалы портала Банки.ру. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

³ Например, в условиях полного отсутствия данных о финансовой отчетности на сайте одного из кооперативов указано: «Российский микрофинансовый центр» не раз отмечал КПК «Касса взаимопомощи» сертификатами за высокую прозрачность деятельности» (URL: <http://kassa18.ru/>).

подобной информации. За неисполнение транспарентности указанных сведений необходимо оперативно применять меры воздействия вплоть до приостановки деятельности КПК.

Предложение ДЗ. Банку России стоит сформировать и разместить на своем сайте справочник КПК, содержащий перечень их официальных интернет-сайтов. Цель — минимизация ущерба от «псевдокооперативов». Также нужно сформировать механизм взаимодействия регулятора с Роскомнадзором по оперативной блокировке сайтов мошенников, а также реальных КПК, которые не отвечают законодательным требованиям.

Проблема Е. Низкая прозрачность условий предоставления финансовых услуг кредитными кооперативами. Кредитные кооперативы предлагают, по сути, элементарные финансовые услуги. Однако на практике потенциальным клиентам (и автор не исключение) весьма непросто определить эффективные ставки по привлеченным и вложенным ресурсам. Это обусловлено тем, что КПК нередко обязывают пайщика вносить дополнительные паевые взносы, единовременные и периодические членские взносы, страховые взносы и т.д. (табл. 4).

Таблица 4

Сведения о величинах дополнительных взносов, взимаемых некоторыми КПК при предоставлении займов

Наименование	Величина дополнительных взносов
КСП «ЭКПА»	10–20% — паевой взнос
Николаевский	5% — членский взнос на формирование фондов
ОК-МСТА	5% — единовременный членский взнос, 10–14% — периодический членский взнос, 1% — единовременный страховой взнос, 4% — паевой взнос
Партнер	8% — паевой взнос, 1,6% — ежемесячный членский взнос
Содействие	1,5% — единовременный взнос, 1–3% — ежемесячный взнос

Источник: материалы официальных сайтов КПК, агрегированные автором.

Примечание: 2 февраля 2017 г. в КПК «ОК-МСТА» была введена внешняя администрация.

Как видно из табл. 4, ряд КПК взимает существенную дополнительную плату со своих пайщиков-заемщиков. Это похоже на давно отмененные комиссии за выдачу банковских кредитов! При этом складывается впечатление¹, что не все выплаты учитываются при расчете ПСК (полной стоимости кредита). Вероятно, такая ситуация характерна и для других КПК, что невозможно проверить ввиду фрагментарности публичной информации. Важно подчеркнуть, что сложившаяся практика противоречит ст. 5 Закона «О потребительском кредите (займе)», которая устанавливает

¹ Достоверно проверить это оказалось невозможно из-за наличия неполных сведений.

необходимость размещения в сети Интернет условий предоставления, использования и возврата потребительских кредитов.

Ситуация в области прозрачности привлечения КПК личных сбережений пайщиков практически аналогична — потенциальному клиенту рассчитать свой потенциальный доход очень непросто, так как, кроме получаемого процентного дохода, ему нужно вносить разнообразные членские взносы, а также делать обычно немалые отчисления в паевой фонд. С одной стороны, при выходе из кооператива паенакопления должны возвратиться, с другой — кооператив вправе формировать неделимый фонд, который пополняется за счет чистого дохода кооператива. В такой ситуации пайщику могут вернуть только номинальную величину внесенного пая, несмотря на то что КПК длительное время пользовался его средствами.

Предложение E1. Установить единообразные и прозрачные правила, по которым КПК могут взимать дополнительные взносы с пайщиков. Также желательно минимизировать количество разных типов взносов для облегчения понимания «обычных» клиентов.

Предложение E2. Учитывая специфику кредитных кооперативов (необходимость формирования паевого капитала и выполнение норматива ФН4¹), скорректировать формулу расчета полной стоимости кредита (ст. 6 Закона «О потребительском кредите (займе)'). Так, в ней не учитывается необходимость внесения паевого взноса и перспективы невозможности его изъятия клиентом даже после погашения кредита.

Предложение E3. Обеспечить со стороны КПК исполнение законодательных требований в части открытости условий потребительского кредитования.

Предложение E4. Разработать правила публичного информирования клиентов КПК об условиях привлечения сбережений, в том числе размещение на своих официальных сайтах «депозитных калькуляторов».

Проблема Ж. Недостаточное внимание к стратегическому планированию и ведению научно-практических консультаций. В плане мероприятий Банка России развитию кредитной кооперации можно было бы уделить большее внимание (табл. 5).

Таблица 5

**«Дорожная карта» Банка России по развитию кредитной кооперации
в 2016–2018 гг.**

№	Суть мероприятия	Форма реализации	Срок	Исполнители
1	Создание единой системы гарантирования сохранности личных сбережений	Доклад в Правительство	2017 г.	Банк России Минфин

¹ Указание Банка России № 3916-У «О числовых значениях...» от 28 декабря 2015 г.

№	Суть мероприятия	Форма реализации	Срок	Исполнители
2	Совершенствование норм кооперативного управления, в том числе принципа кооперативной общности	Стандарты СРО	2017 г.	Банк России СРО
3	Расширение функциональных возможностей КПК	Доклад в Правительство	2017 г.	Банк России
4	Установление финансовых нормативов деятельности с/х КПК	Нормативный документ	2018 г.	Банк России

Источник: Основные мероприятия по развитию финансового рынка РФ на период 2016–2018 гг.

Как видно из табл. 5, существенными по масштабу стоит признать лишь два мероприятия — п. 1 и п. 3. Учитывая форму реализации первого мероприятия (доклад в Правительство), создание очень нужной системы гарантирования сохранности личных сбережений планируется лишь в отдаленном будущем. Не совсем понятно, зачем откладывать определение нормативов деятельности с/х КПК на 2018 г., т.е. аналогичный документ (Указание Банка России № 3916-У) по «обычным» КПК, деятельность которых практически идентична сельскохозяйственным, был принят в 2015 г.

Вопрос развития принципа кооперативной общности (п. 2), по мнению автора, является попыткой переложить надзор за деятельностью КПК на самих пайщиков. Не отрицая важность этого, вызывает некоторое сомнение, что указанное сможет кардинально изменить ситуацию — чем больше размер кооператива, тем меньше возможностей у рядовых пайщиков что-то проверить и на что-то оказать влияние. Надзор должны осуществлять профессионалы, а не «обычные» люди, нередко сами являющиеся не полностью финансово грамотными.

Верной инициативой является создание Комитета по стандартам кредитных потребительских кооперативов. В его состав входят 10 практиков и 4 служащих Банка России. На 1 июля 2017 г. в открытом доступе есть протоколы о двух квартальных заседаниях. Результат пока один — принят базовый стандарт совершения кредитным потребительским кооперативом операций на финансовом рынке.

Предложение Ж1. Продолжить планомерное развитие деятельности Комитета по стандартам КПК в целях «выработки предложений о направлениях развития деятельности кредитных потребительских кооперативов»¹. Этому будет способствовать расширение комитета путем включения в его состав и теоретиков — ведущих научных работников, которые в том числе смогли бы обобщить современный мировой опыт реформирования си-

¹ Материалы Банка России. URL: http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_sro/

стемы кредитной потребительской кооперации, например, Китая [Xie, 2013].

Предложение Ж2. По итогам многосторонних консультаций расширить план Банка России по развитию кредитной кооперации.

Закключение. Сегмент кредитной кооперации по объему аккумулируемых ресурсов объективно не является значимой частью отечественного финансового рынка. При этом число пайщиков очень велико — по разным оценкам, от 1 до 2,5 млн человек! Иными словами, речь идет преимущественно о небольших вложениях и займах небогатых людей. И тем болезненнее для них потеря даже малых сбережений!

К сожалению, отечественная экономическая ситуация не позволяет надеяться на резкое повышение благосостояния населения, особенно в небольших городах и селах. Как и прежде, такие клиенты не слишком «интересны» банкам, что определяет необходимость и целесообразность сохранения кредитных кооперативов. Их услуги, даже сохранив существенную архаичность, остаются востребованными.

При этом масштаб проблем¹, накопленных в системе кредитной кооперации за последние тридцать лет, велик. Это определяет необходимость глубокого и системного государственного реформирования данного сегмента финансового рынка на основе обсуждения дискуссионных предложений.

Список литературы

1. *Андросова Л. Д.* Кредитная кооперация в РФ: проблемы развития // Инновационная наука. — 2016. — № 8-1. — С. 10–14.
2. *Ахметшина Е. В.* Кредитная кооперация: проблематика сегодняшнего дня // Финансы Башкортостана. — 2015. — № 4. — С. 75–78.
3. *Емельянов С. П., Хамзин И. М.* Особенности становления системы кредитной кооперации Германии // Стратегия устойчивого развития регионов России. — 2014. — № 21. — С. 143–149.
4. *Имаев Р. М.* Кредитная кооперация РФ: проблемы развития // Финансы Башкортостана. — 2016. — № 5. — С. 60–61.
5. *Максимов А. Ф.* Состояние сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в России: проблемы и пути решения // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. — 2016. — № 1. — С. 57–60.
6. *Манжикова И. А.* Проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Волгоградского филиала МФЮА. — 2015. — № 1. — С. 23–27.

¹ И далеко не все нашли отражение в настоящей статье. Например, опасна ситуация, когда МФО активно заимствуют у КПК, необходим дополнительный контроль использования паенакоплений, неделимых фондов и т.д.

7. *Мамута М. В., Чирков А. В.* О совершенствовании регулирования деятельности кредитных потребительских кооперативов // Деньги и кредит. — 2015. — № 2. — С. 9–13.
8. *Медведев П. А.* Российское финансовое законодательство: некоторые тенденции последних лет // Деньги и кредит. — 2010. — № 10. — С. 3–5.
9. *Назгуменова Е. В.* Зарубежный опыт кредитной кооперации // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. — 2014. — № 26. — С. 73–77.
10. *Тарачев В. А.* Создание системы гарантирования сохранности личных сбережений в кредитной кооперации (СГСС): зачем, как и когда? // Банковское дело. — 2017. — № 3. — С. 15–20.
11. *Чекмерев О. П.* Развитие системы кредитной сельскохозяйственной кооперации: мировые тенденции и российская реальность // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. — 2015. — Т. 6. — № 3. — С. 53–64.
12. *Чернышов А. Н.* Роль современной кооперации в развитии сферы услуг на селе: исторический опыт и современность // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. — 2014. — № 3. — С. 91–93.
13. *Constantinescu L.-A.* Cooperative Spirit in the XXI Century European Cooperative Culture // Procedia Economics and Finance. — 2015. — Vol. 27. — P. 199–203.
14. *Xie P.* Reforms of China's rural credit cooperatives and policy options // China Economic Review. — 2003. — Vol. 14. — P. 434–442.
15. *Yamori N., Harimaya K., Tomimura K.* The efficiency of Japanese financial cooperatives: An application of parametric distance functions // Journal of Economics and Business. — 2017 — Vol. 94. — P. 43–53.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Androsova L. D.* Kreditnaja kooperacija v RF: problemy razvitija // Innovacionnaja nauka. 2016. — № 8-1. — S. 10–14.
2. *Ahmetshina E. V.* Kreditnaja kooperacija: problematika segodnjashnego dnja // Finansy Bashkortostana. — 2015. — № 4. — S. 75–78.
3. *Emel'janov S. P., Hamzin I. M.* Osobennosti stanovlenija sistemy kreditnoj kooperacii Germanii // Strategija ustojchivogo razvitija regionov Rossii. — 2014. — № 21. — S. 143–149.
4. *Imaev R. M.* Kreditnaja kooperacija RF: problemy razvitija // Finansy Bashkortostana. — 2016. — № 5. — S. 60–61.
5. *Maksimov A. F.* Sostojanie sel'skhozjajstvennoj kreditnoj potrebitel'skoj kooperacii v Rossii: problemy i puti reshenija // Jekonomika, trud, upravlenie v sel'skom hozjajstve. — 2016. — № 1. — S. 57–60.
6. *Manzhikova I. A.* Problemy i perspektivy razvitija sel'skhozjajstvennoj kreditnoj potrebitel'skoj kooperacii // Vestnik Volgogradskogo filiala MFJuA. — 2015. — № 1. — S. 23–27.
7. *Mamuta M. V., Chirkov A. V.* O sovershenstvovanii regulirovanija dejatel'nosti kreditnyh potrebitel'skih kooperativov // Den'gi i kredit. — 2015. — № 2. — S. 9–13.

8. *Medvedev P. A.* Rossijskoe finansovoe zakonodatel'stvo: nekotorye tendencii poslednih let // Den'gi i kredit. — 2010. — № 10. — S. 3–5.
9. *Nagumanova E. V.* Zarubezhnyj opyt kreditnoj kooperacii // Sovremennye tendencii v jekonomike i upravlenii: novyj vzgljad. — 2014. — № 26. — S. 73–77.
10. *Tarachev V. A.* Sozdanie sistemy garantirovanija sohrannosti lichnyh sberezhenij v kreditnoj kooperacii (SGSS): zachem, kak i kogda? // Bankovskoe delo. — 2017. — № 3. — S. 15–20.
11. *Chekmerev O. P.* Razvitie sistemy kreditnoj sel'skohozjajstvennoj kooperacii: mirovye tendencii i rossijskaja real'nost' // Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A. S. Pushkina. — 2015. — T. 6. — № 3. — S. 53–64.
12. *Chernyshov A. N.* Rol' sovremennoj kooperacii v razvitii sfery uslug na sele: istoricheskij opyt i sovremennost' // Vestnik Michurinskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. — 2014. — № 3. — S. 91–93.

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

С. Н. Володин¹,

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

А. Г. Михалев²,

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ВЛИЯНИЕ ТЕРАКТОВ НА ДИНАМИКУ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ: СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Несмотря на усилия со стороны правоохранительных органов ведущих мировых стран, в последние десятилетия наблюдается сильное обострение влияния радикальных движений. Террористические атаки приводят к резкой дестабилизации, вызывая крайне деструктивные процессы внутри страны, в том числе оказывая влияние и на ее экономическую систему. Между тем, несмотря на увеличивающееся количество терактов, вопросы их воздействия на финансовую сферу до сих пор остаются крайне малоизученными. Представленное исследование имеет целью отчасти решить данную проблему за счет определения общего характера влияния террористических атак на мировые фондовые рынки. Для этого авторами используются данные по девятинадцати странам за период с 1988 по май 2017 г. Проведенный на их основе ситуационный анализ позволил выделить основные тенденции воздействия терактов на динамику рыночных индексов по развитым и развивающимся странам, а также установить российскую специфику. Полученные выводы могут быть полезны непосредственным рыночным агентам, а также организаторам торгов и регуляторам для формирования своевременных и корректных мер по стабилизации финансовой системы при возникновении подобных ситуаций.

Ключевые слова: террористические атаки, глобальные угрозы, фондовый рынок, динамика рыночного индекса.

INFLUENCE OF TERRORIST ACTS ON THE DYNAMICS OF WORLD STOCK MARKETS: SITUATIONAL ANALYSIS

Despite the efforts of law enforcement agencies of the world's leading countries, the influence of radical movements has become much stronger in last decades. Terrorist acts lead to a sharp

¹ Володин Сергей Николаевич, к.э.н., доцент департамента финансов факультета экономических наук; e-mail: svolodin@hse.ru

² Михалев Андрей Геннадьевич, аналитик Лаборатории анализа финансовых рынков; e-mail: agmikhalev@edu.hse.ru

destabilization in the country especially in its economy. Although the number of terrorist acts is growing, their impact on the financial markets is still barely studied. That is why the aim of this work is to define the general nature of the impact of terrorist attacks on world stock markets. For this purpose, the authors use data for nineteen countries for the period from 1988 to May 2017. The situational analysis, which is based on this data, made it possible to identify the main trends in the impact of terrorist attacks on the dynamics of market indices in developed and developing countries, and also to describe Russian specifics. The conclusions of this work can be useful to market agents as well as to the organizers of trades and regulators, for the formation of timely and correct measures to stabilize the financial system in such situations.

Key words: terrorist attacks, global threats, stock markets, dynamics of stock indices.

Введение

В последние десятилетия вопросы, касающиеся террористических атак и их влияния на различные сферы жизни общества, приобретают все большую популярность. Это тесно связано с возрастающей политической и экономической напряженностью в ряде стран, а также попытками активного противодействия политическому курсу со стороны радикальных движений. Сегодня с проблемами террористических атак сталкиваются не только страны, где отчетливо выражена политическая нестабильность (например, Сирия, Ирак и ряд других государств Ближнего Востока), но и многие относительно спокойные европейские государства. Последними свидетельствами этому являются масштабные атаки в Ницце и Манчестере, а наиболее серьезная атака террористов 11 сентября 2001 г. в США войдет в анналы истории как один из наиболее трагичных подобных случаев. Серьезную обеспокоенность вызывает и явная тенденция к увеличению случаев терактов в странах, из которых поступает наибольшее количество беженцев, что напрямую указывает на возможность дальнейшего распространения террористических атак в странах Европы и ряде других [Global Terrorism Index, 2015].

Формированию повышенной напряженности, связанной с террористическими атаками, сильно способствовало формирование крупных радикальных организаций, таких как «Аль-Каида», ХАМАС, ИГИЛ и ряд других. Наиболее среди них сегодня можно считать ИГИЛ. Например, еще в 2014 г. ее атаки привели к половине всех жертв от терактов в мире. Но наиболее тревожным является постоянное пополнение ее рядов, что приводит к усилению позиций данной организации и масштабам ее деятельности [Global Terrorism Index, 2015].

На фоне возрастающей террористической напряженности можно отметить, что влияние террористических актов на финансовую систему ряда государств становится все более существенным. Причем наблюдаемые тенденции позволяют достаточно уверенно прогнозировать его усиление в ближайшее десятилетие. Наиболее быстро такие события отражаются

в динамике фондовых индексов, которые являются одним из основных показателей финансового благополучия каждой страны с развитой экономической системой. В связи с этим возрастает необходимость понимания общего характера влияния, которое способны оказать террористические акты на динамику рынков. Несмотря на то что рыночные агенты и биржевые институты не в состоянии предсказать террористические атаки, понимание особенностей их влияния на динамику рынка позволит принимать наиболее адекватные меры по снижению возможных негативных последствий. Этому может хорошо способствовать установление детальных характеристик, раскрывающих влияние террористических атак, что и является целью представленного исследования.

Немаловажно отметить, что на данный момент степень разработанности проблемы влияния терактов на мировые фондовые рынки крайне невелика. Это обуславливается и практически полным отсутствием серьезных академических работ в этой области, и ориентацией имеющихся работ в основном на достаточно узкие вопросы, что не позволяет оценить общие тенденции в данном вопросе. Среди таких узкоспециализированных работ можно выделить, например, исследования, выполненные на фоне серии терактов, проведенных 13 ноября 2015 г. в Париже и 22 марта 2016 г. в Брюсселе [Lemarechal et al., 2015], но здесь явно наблюдается использование ограниченных выборок данных и ориентация на конкретные случаи. Ранние работы в данном направлении также весьма эпизодичны и либо содержат анализ влияния отдельных случаев, либо раскрывают влияние терактов на отдельные государства [Boubakera et al., 2015; Tavor, 2011]. Единственной работой, которая на данный момент позволила внести некоторую ясность в определение общего характера влияния террористических атак, является исследование Володина и Михалева [Volodin, Mikhalev, 2017], но в то же время в ней раскрывается только общая статистика воздействия террористических атак, что не позволяет оценить общие тенденции в динамике рыночных цен. Также приводимые статистические данные не «очищены» от влияния иных рыночных факторов, что можно сделать только за счет анализа избыточных, а не абсолютных доходностей.

Для того чтобы устранить данный пробел, в предлагаемом исследовании авторами был проведен анализ общих тенденций влияния терактов на рынки различных стран. Использование ситуационного анализа с определением избыточной доходности позволит наиболее точно охарактеризовать воздействие именно теракта, минуя, в некоторой степени, влияние других рыночных событий. Ожидается, что это может позволить инвесторам, иным рыночным агентам и организаторам торгов предпринимать своевременные и более корректные меры, чтобы снизить негативное воздействие террористических атак на финансовые рынки, а через них — и на

экономику страны в целом. Безусловно, наличие рациональных ожиданий относительно возможного влияния такого рода событий позволит предотвратить возникновение чрезмерных панических настроений у участников рыночных торгов и принимать наиболее конструктивные меры для преодоления возможных негативных последствий.

Используемые данные

Представленное исследование основано на анализе информации о 123 крупнейших терактах, совершенных радикальными группировками за последние 29 лет (с 1988 по май 2017 г.) в различных странах. В используемую базу данных были включены все страны с функционирующим фондовым рынком, где происходили наиболее масштабные теракты, за исключением ряда государств, в которых ведутся гражданские войны или имеет место большая внутренняя нестабильность (в основном страны с преобладающим арабским и африканским населением). Таким образом, для установления рыночных реакций были использованы данные по индексам национальных фондовых рынков девятнадцати стран: D&J-Ind (США), MMBB (Россия), FTSE-100 (Великобритания), CAC-40 (Франция), BSE500 (Индия), MXTR (Турция), IBEX 35 (Испания), FTSE MIB (Италия), TA-100 (Израиль), S&P/TSX (Канада), Nikkei 225 (Япония), DAX (Германия), ASX 200 (Австралия), CSI300 (Китай), OMXC20 (Дания), OBX (Норвегия), BEL20 (Бельгия), SOFIX (Болгария), OMXS30B (Швеция).

Для анализа использовались все теракты, которые приводили к жертвам среди гражданского населения. Из них 45 случаев произошло в России начиная с 1999 г. и 78 — в других странах (28 в развивающихся и 50 в развитых). Данные о терактах были взяты из баз данных [Database of Worldwide Terrorism Incidents, 2009] и [Global Terrorism Database, 2015]. Источниками данных послужили терминалы Bloomberg, Eikon, интернет-ресурсы Yahoo Finance¹ и «Финам»².

Методология

Для проведения событийного анализа в представленном исследовании использовалась модель избыточной доходности (Abnormal Return, AR), которая является весьма распространенной при проведении подобного анализа. Она также применялась и другими авторами при изучении тем, схожих с нашей (например, [Karolyi, Martell, 2006; Chen, Siems, 2004]).

В основе модели избыточной доходности лежит сравнение фактической доходности индекса с «нормальной» или ожидаемой. Для нахождения

¹ Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/> (дата обращения: 25.06.2017).

² Финам. URL: <https://www.finam.ru/> (дата обращения: 25.06.2017).

«нормальной» доходности в мировой практике используются различные модели. Наиболее распространенными из них являются модель оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model) и рыночная модель (Market Model), которые чаще всего используются для подобного рода расчетов, в основном для анализа динамики отдельных акций или отраслевых индексов относительно основного рыночного индекса. Специфика же представленного исследования заключается в том, что рассматриваются только фондовые индексы, поэтому фактическая реакция индекса сравнивается с ожидаемой реакцией того же фондового индекса.

В результате для определения ожидаемой доходности была использована модель постоянной средней доходности (Constant mean return model). Аналогичная модель применялась [Chen, Siems, 2004; Cam, 2007]. В данном случае в качестве ожидаемой доходности индекса используется его средняя доходность за определенное временное окно до рассматриваемого события. А избыточная доходность считается как разница между фактической и ожидаемой доходностью индекса.

Для фиксации реакции рынка использовались значения индекса на момент закрытия торговой сессии в каждый рассматриваемый день. Поэтому значения доходности индекса j в момент времени t (R_{jt}) вычислялись по формуле:

$$R_{jt} = \frac{P_{jt} - P_{j,t-1}}{P_{j,t-1}}, \quad (1)$$

где R_{jt} — цена закрытия в день t .

Для определения ожидаемой рыночной доходности было использовано окно в 20 торговых дней. Таким образом, средняя доходность индекса ($\bar{R}_j$) за определенный период считалась как:

$$\bar{R}_j = \frac{1}{20} \sum_{t=-20}^{-1} R_{jt}. \quad (2)$$

А дневная избыточная доходность индекса j в момент времени t вычислялась по формуле:

$$AR_{jt} = R_{jt} - \bar{R}_j. \quad (3)$$

В качестве событийного окна, в рамках которого рассматривается влияние изучаемых событий, использовалось окно (0; 10). Несмотря на то что в событийном анализе часто используются окна, включающие определенное количество дней до наступления события, в данном случае это не потребовалось, поскольку террористические атаки не могли быть спрогнозированы заранее.

На основе значений дневной избыточной доходности в рамках событийного окна также рассчитывалась накопленная избыточная доходность (Cumulative Abnormal Return, CAR) по формуле:

$$CAR_{j(0;t)} = \sum_{t=0}^{t1} AR_{jt}. \quad (4)$$

Если значения дневной избыточной доходности использовались для оценки реакции рынка в каждый отдельный рассматриваемый день, то значения CAR позволили оценить более долгосрочный эффект события в течение рассматриваемого окна. В то же время AR и CAR позволяли оценить влияние только отдельных событий, а для оценки влияния террористических актов в целом были рассчитаны их усредненные значения — AAR (Average Abnormal Return) и CAAR (Cumulative Average Abnormal Return), по формулам:

$$AAR_t = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n AR_{jt}, \quad CAAR_{(0;t)} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n CAR_{j(0;t)}. \quad (5)$$

Для оценки значимости полученных значений AR, CAR, AAR и CAAR по всем дням используемого событийного окна был применен *t*-критерий Стьюдента при нулевых гипотезах о равенстве средних значений дневной избыточной доходности и накопленной избыточной доходности, равной нулю. Предварительно выборка была очищена от выбросов данных, которыми считались значения, отличающиеся от среднего более, чем на три стандартных отклонения (критерий Райта). Полученные результаты показали, что за редким исключением полученные доходности получились незначимыми. Это говорит о том, что на выявленные закономерности нельзя полностью ориентироваться при формировании ожиданий в случае возникновения терактов. Данное обстоятельство является вполне ожидаемым и может обуславливаться сильно различающимся характером террористических атак, который приводит к повышенной волатильности рыночных цен [Arin et al., 2008]. Впрочем, это не мешает оценить общий уровень возможных последствий.

К тому же для всей выборки был проведен тест Харке—Бера на нормальность значений доходности. Однако следует отметить, что в большинстве случаев нулевая гипотеза отвергалась даже на 10%-ном уровне значимости, т.е. распределение не являлось нормальным, как это достаточно часто свойственно финансовым временным рядам. Вместе с тем, как отмечается в работе [Brown, Warner, 1985], отсутствие нормальности распределения не является критичным при событийном анализе, хотя при этом ориентироваться на расчетные значения *t*-статистики можно лишь с определенной степенью условности.

Общий анализ влияния террористических атак на мировые фондовые рынки

Для того чтобы охарактеризовать общие тенденции влияния террористических актов на рыночные индексы, прежде всего была рассчитана статистика по количеству дней, в которые они оказывали негативное влияние, т.е. избыточная доходность была отрицательной (рис. 1). Если рассмотреть полученные данные, то можно отметить, что в день совершения терактов это наблюдалось в 55% случаев. То есть только лишь в чуть больше чем половине ситуаций в течение дня совершения теракта происходило снижение рыночного индекса. В то же время накопленная избыточная доходность на пятый день была отрицательной лишь в 52% случаев, а на десятый уже — в 46%. Это наглядно демонстрирует снижение эффекта, который теракты оказывали на фондовые рынки, по мере увеличения рассматриваемого периода, что говорит о его относительно краткосрочном характере. Но в то же время раскрывает его присутствие в течение всего событийного окна, поскольку даже на десятый день доля дней с отрицательными значениями рыночных доходностей была достаточно велика.

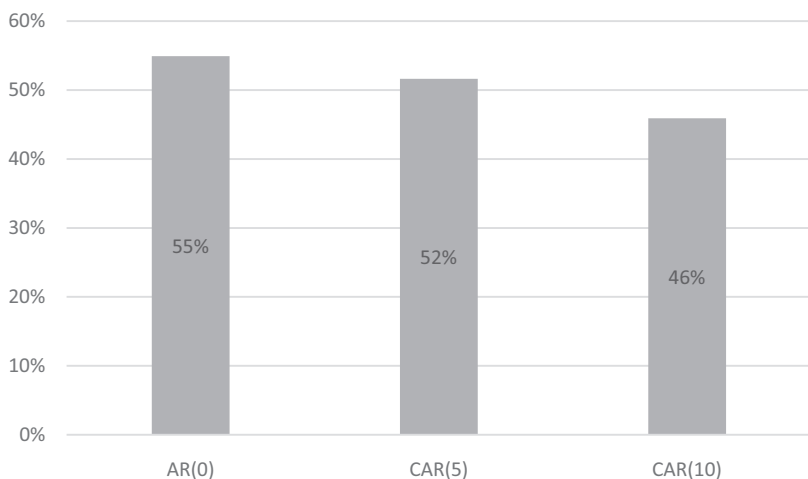


Рис. 1. Доля терактов, которые приводили к отрицательной избыточной доходности

В то же время можно отметить, что далеко не во всех случаях теракты оказывали существенное негативное влияние на протяжении всего периода с первого по 10-й день. Поэтому отдельно была посчитана доля терактов, которые приводили к отрицательной избыточной доходности как в первый день, так и в последующие — 5- и 10-дневные — периоды. Важность такого подхода обусловлена тем, что, если в день совершения теракта не-

гативного эффекта не наблюдается, а на пятидневном временном промежутке накопленная избыточная доходность является отрицательной, это свидетельствует о том, что скорее всего ее наличие обусловлено событиями, не связанными с терактами. Как результат, на пятый торговый день отрицательные значения CAR наблюдались лишь в 34% случаев. Если же рассмотреть более долгосрочное влияние именно терактов, которые вызвали падение рынка не только на первый, но и накопленное на пятый день, то на десятый торговый день отрицательное влияние сохранялось уже лишь в 27% случаев. Используя описанный подход, можно сделать вывод, что длительность влияния терактов относительно небольшая (рис. 2.)

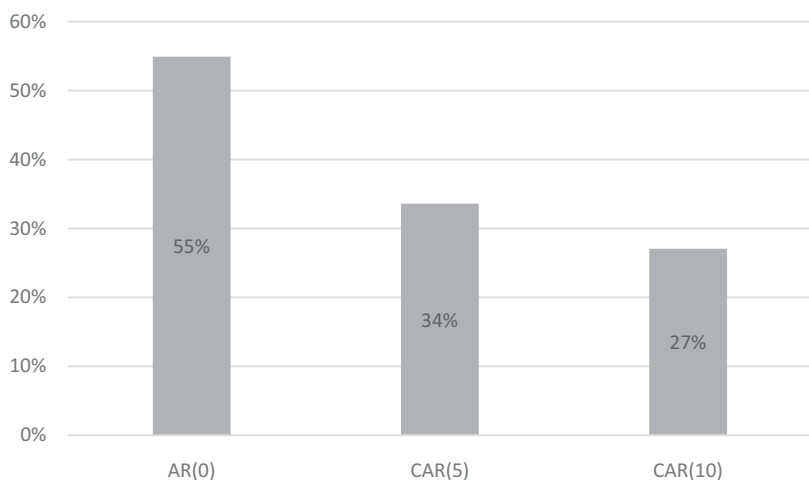


Рис. 2. Доля терактов, которые приводили к отрицательной избыточной доходности на протяжении всего рассматриваемого периода

Однако наиболее точно реакцию рынка на совершение теракта можно оценить на основе анализа средней избыточной и средней накопленной избыточной доходности (рис. 3, 4). Средние значения везде были рассчитаны по всей выборке. Само по себе наличие негативного эффекта от терактов на фондовый рынок подтверждается прежде всего тем, что в день теракта средняя избыточная доходность (AAR) отрицательна и равна $-0,16\%$. Это обуславливается тем, что примерно в половине случаев теракт либо не вызывал явного снижения цен, либо оно имело очень краткосрочный характер, когда рынок восстанавливался к концу торгового дня. Одним из таких примеров является недавняя серия терактов, которая была произведена в ночь с 13 на 14 ноября 2015 г. в Париже. В ответ на нее в понедельник (16 ноября) индекс CAC 40 открылся падением в 1%, но тут же развернулся, достигнув прежних значений всего за 40 минут, и продолжил

расти дальше. В конце торгового дня индекс уже превышал уровень закрытия предыдущей сессии [Lemarechal et al., 2015]. Аналогичная картина наблюдалась и после терактов в Бельгии, совершенных 22 марта 2016 г. С открытия торгов 23 марта индекс падал в течение 30 минут, потеряв 1,37%. Но уже вскоре рынок развернулся и достиг прежних значений – всего за 2,5 часа [Volodin, Mikhalev, 2017]. Такой краткосрочный характер реакции рынка можно считать вполне рациональным: если теракт не приводит к прямым финансовым последствиям для страны, падение рыночных цен не должно быть слишком длительным. Следует отметить, что в последнее время наблюдалось возрастание рациональных реакций рынка на террористические атаки [Shell, 2016]. В то же время некоторая степень эмоционального восприятия их возможных последствий сохраняется среди участников торгов, поэтому они реагируют совершением операций продаж активов.

Что же касается длительности эффекта, то с 9-го дня после теракта AAR оказалась устойчиво положительной, и этот результат уже являлся значимым на 10%-ном уровне.

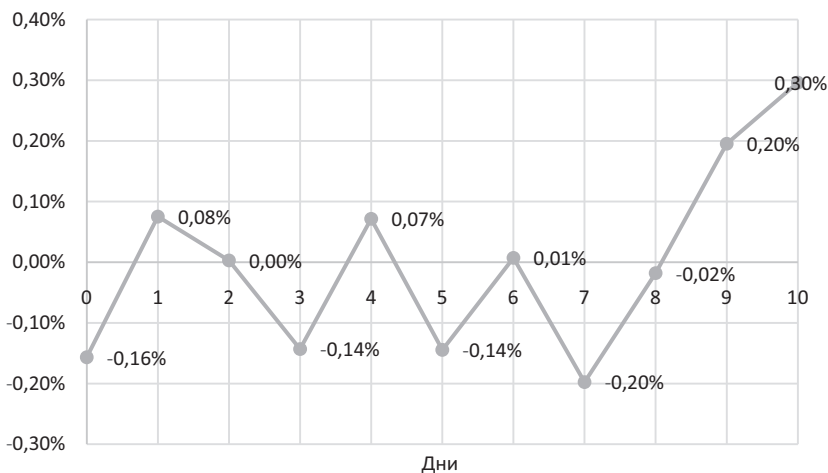


Рис. 3. Значения средней избыточной доходности после теракта для мировых фондовых рынков

Если же рассмотреть динамику накопленной средней избыточной доходности (CAAR), то можно отметить, что после дня совершения теракта на первый и второй день наблюдается некоторая стабилизация рынка, в дальнейшем же отчетливо наблюдается ее снижение вплоть до восьмого дня, когда она достигает минимальной точки на уровне $-0,5\%$, к 10-му дню CAAR становится равной нулю.

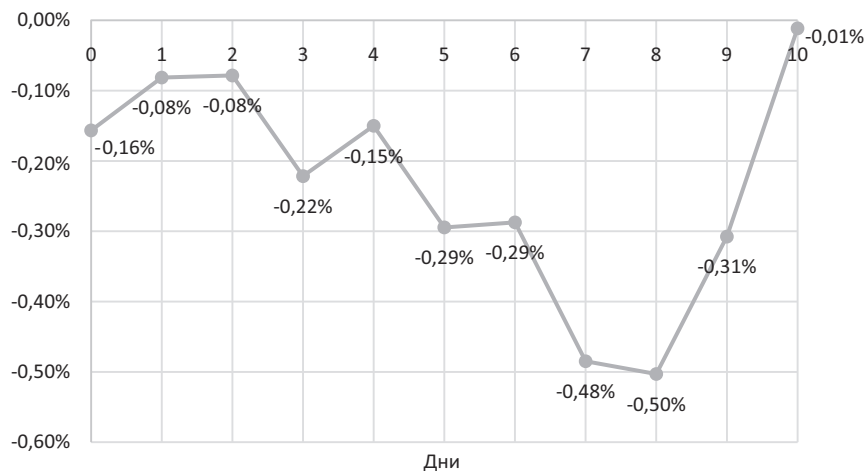


Рис. 4. Значения накопленной средней избыточной доходности после теракта для мировых фондовых рынков

Это может говорить о сохранении некоторого отложенного негативного эффекта, сохраняющегося в настроениях рыночных инвесторов. И если восстановление рынка в первые дни может являться следствием так называемого «технического отскока», когда спекулянты начинают скупать резко подешевевшие активы, то последующее за ними падение может являться даже не столько следствием самих террористических атак, сколько неким синергетическим эффектом между терактами и последующими негативными для рынка событиями, которые могут уже не быть напрямую связаны с террористическим актом, но в то же время приводить к более сильному отрицательному влиянию. Это так же известно, как эффект «рыночной памяти», показанный, например, в работе [Lillo, Farmer, 2004]. Таким образом, ввиду сохранения негативного настроения у инвесторов во многих случаях возникновение каких-либо дополнительных отрицательных событий может приводить к усиленной негативной реакции рынка. И это является специфической особенностью воздействия террористических актов на динамику рыночных цен.

Как показал детальный анализ базы данных, выявленная тенденция остаточной негативной реакции на террористические атаки не является следствием каких-либо отдельных ситуаций, а отражает общую усредненную динамику цен. Данный отложенный эффект можно считать особым специфическим последствием, присущим террористическим атакам. Его понимание позволяет глубже охарактеризовать особенности влияния террористических атак, что может в том числе позволить рыночным аген-

там, а главное, организаторам торгов и регуляторам своевременно предпринять необходимые меры для его снижения, например, за счет привлечения средств массовой информации.

Следует отметить, что данный отложенный негативный эффект еще не был показан ранее, в других исследовательских работах, потому что до этого не производился общий анализ влияния терактов на мировые фондовые рынки в целом.

В день теракта в обеих группах стран имеет место отрицательное среднее значение избыточной доходности. Вместе с тем в развивающихся странах в первый же день AAR становится сильно положительной и отыгрывает падение предыдущего дня, в то время как в развитых странах AAR становится равной 0. В целом же количество дней с отрицательными значениями AAR одинаково в развитых и развивающихся странах. Вместе с тем в развивающихся странах положительные значения средней избыточной доходности (AAR) значительно больше аналогичных значений в развитых странах. За счет этого накопленная средняя избыточная доходность (CAAR) в развивающихся странах отрицательная только в первые два дня, а начиная со второго дня она демонстрирует положительные значения. В развитых же странах CAAR становится положительной лишь на 10-й день.

Анализ влияния террористических атак в разрезе по развитым и развивающимся рынкам

Для анализа зарубежной специфики целесообразно разделить страны на развитые и развивающиеся. В качестве критерия для этого разделения был использован уровень ВВП на душу населения: для развитых стран он составлял более чем 20 000 долл.

Отличие реакции на теракты развитых и развивающихся рынков можно увидеть на рис. 5, 6.

Конечно, на данные отличия можно ориентироваться с определенной степенью условности, поскольку сами теракты не идентичны, что также влияет на различие реакций рынка. Впрочем, как показывают представленные графики, существенных различий между реакцией развитых и развивающихся рынков не наблюдается. К ним можно отнести лишь некоторое отличие реакций на теракт в первый торговый день, которая для развитых площадок явно меньше ($-0,17\%$), чем для развивающихся ($-0,26\%$). Это может свидетельствовать о более рациональной реакции рыночных агентов на зарубежных рынках, которые не так склонны поддаваться быстрым эмоциональным порывам. Впрочем, за первыми продажами активов на основе негативных эмоций и в случае развитых, и в случае развивающихся площадок последует некоторая коррекция рынка, когда трейдеры на-

AAR

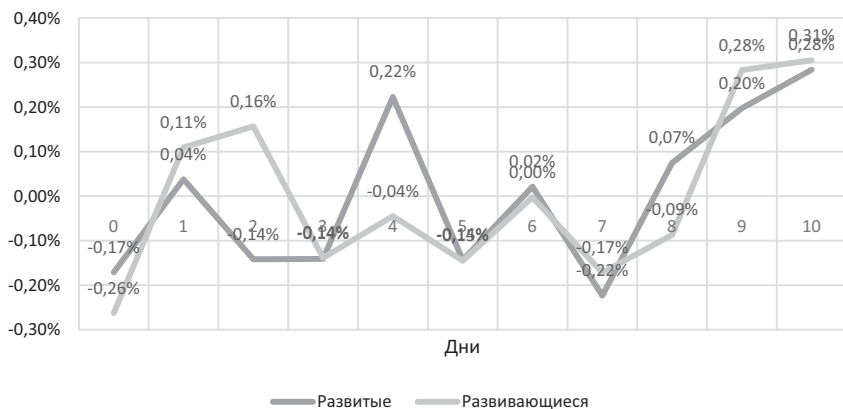


Рис. 5. Значения средней избыточной доходности после теракта для развитых и развивающихся фондовых рынков (включая Россию)

CAAR



Рис. 6. Значения накопленной средней избыточной доходности после теракта для развитых и развивающихся фондовых рынков (включая Россию)

чинают скупку подешевевших активов. И здесь реакция участников торгов на развивающихся площадках явно более выражена, чем на развитых. На развивающихся рынках ко второму дню после теракта фондовый индекс отыгрывает падение и возвращается на прежний уровень. В то время как на развитых за небольшой коррекцией в первый день после теракта последует дальнейшее падение цен на второй и третий день. Это, безусловно, может быть связано с остаточными негативными реакциями, сохранившимися у инвесторов и рыночных спекулянтов. Данный вывод также

подтверждается результатами, полученными в исследовании [Boubakera et al., 2015], выполненном на фондовом рынке Египта, в котором было показано, что те акции, которые демонстрировали самое сильное падение, переходили к наиболее значительному росту.

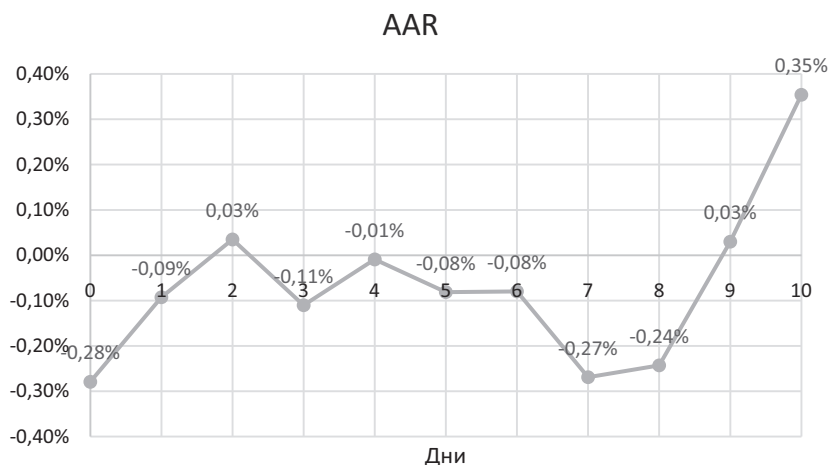
Впрочем, после некоторой коррекции ко второму дню после теракта зарубежные рынки далее также переходят к постепенному падению, которое в обоих случаях достигает своего пика на седьмой-восьмой день после теракта. И здесь, опять же, наблюдается удивительное совпадение отложенной реакции рыночных цен на теракты: как показывают представленные графики, она в одинаковой мере свойственна и развитым и развивающимся рынкам. Далее в обоих случаях последует резкое восстановление рынка, так что на десятый день накопленные избыточные доходности становятся равными нулю, что говорит о наступлении момента прекращения влияния теракта на фондовые рынки.

Проведенный анализ показал хорошо заметную схожесть реакций на террористические акты развитых и развивающихся рынков. Им обоим свойственна примерно одна и та же реакция в терминах избыточной доходности, что говорит о высокой степени однообразности негативного восприятия террористических атак участниками торгов в различных странах. Данный вывод дополняет картину, полученную в работе [Chen, Siems, 2004], где отмечается, что наиболее развитый американский фондовый рынок восстанавливается после падения быстрее, чем рынки других стран: если оценить все развитые рынки в целом, то такой картины не наблюдается.

Российская специфика

Что касается российской специфики, то в целом она соответствует зарубежной, хотя наблюдаются и некоторые отличия. В первый день совершения теракта российский рынок склонен падать ($-0,28\%$) примерно так же, как все развивающиеся рынки в целом ($-0,26\%$), и явно больше, чем развитые ($-0,17\%$). Таким образом, инвесторы, оперирующие на российском рынке, склонны больше поддаваться паническим настроениям и совершать под их влиянием соответствующие рыночные сделки, как это свойственно для всех развивающихся рынков. Чаше всего остаточная негативная реакция наблюдается и на следующий день ($-0,09\%$), Впрочем, она уже относительно невелика (рис. 7, 8).

Аналогично общемировой практике ближе ко второму дню наступает некоторая рыночная стабилизация, что может быть связано, с одной стороны, с окончанием действия первого эмоционального шока, а с другой — обуславливаться возросшим количеством операций покупки подешевевших активов. Впрочем, этого не хватает, чтобы рынок полностью отыграл



*Рис. 7. Значения средней избыточной доходности после теракта
для российского фондового рынка*

первое падение. Далее же, как и в мировой практике, наблюдается последовательное падение рыночных цен, вплоть до восьмого дня. И здесь не наблюдается каких-либо значимых отличий ни от развитых, ни от развивающихся рынков. Однако существенным отличием российского рынка как от развитых, так и от развивающихся в целом является глубина максимального падения рыночного индекса. Так, для российского рынка накопленная средняя избыточная доходность достигает минимума на восьмой день, составляя $-1,13\%$, в то время как по развитым и развивающимся она в среднем в два раза меньше ($-0,54\%$ и $-0,59\%$ соответственно). Это обстоятельство характеризует повышенную волатильность российского рынка и напрямую указывает на его склонность к масштабным падениям вслед за проявлением негативных факторов. Рисунок 8 наглядно отражает тот факт, что на российском рынке практически не наблюдается первичной коррекции рынка в первые один-два дня после теракта, лишь небольшое замедление падения цен. Поэтому повышенная волатильность рынка здесь имеет сугубо негативный характер, выражающийся в усиленной реакции именно на негативные, но не позитивные аспекты.

В дальнейшем, начиная с девятого дня, российский рынок начинает отыгрывать падение, но не так резко и уверенно, как развитые и развивающиеся рынки в целом. В то время как на других рынках негативное влияние теракта заканчивается в среднем на десятый день, в России к этому моменту наблюдается лишь зарождение данной тенденции, хоть и достаточно явное.

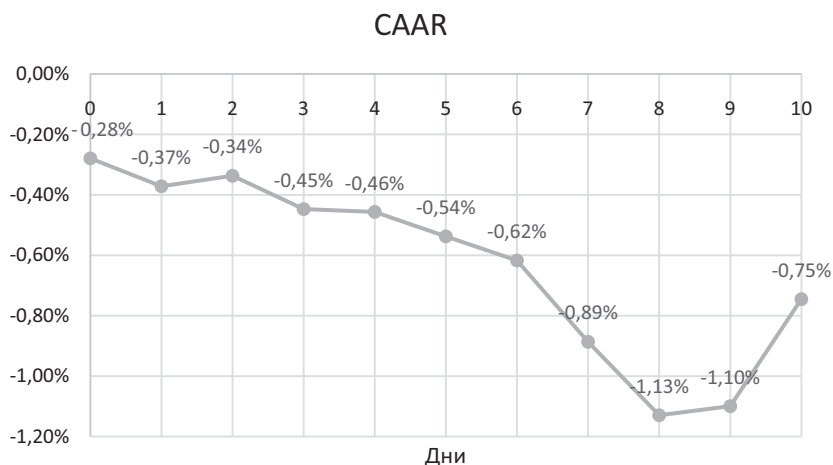


Рис. 8. Значения накопленной средней избыточной доходности после теракта для российского фондового рынка

Заключение

Как показал проведенный анализ, террористические атаки оказывают существенное влияние на мировые фондовые рынки. Примерно в половине случаев после теракта в течение первого торгового дня наблюдается снижение рыночных цен, которое имеет тенденцию к дальнейшему развитию. Однако в отличие от других негативных событий влияние терактов имеет свои специфические особенности. Они заключаются в отложенном эффекте влияния на рыночную динамику, когда негативные настроения, сохраняясь среди участников торгов, продолжают оказывать существенное влияние уже после того, когда, казалось бы, на рынке уже наблюдалась некоторая коррекция после первой волны снижения цен.

Так, в целом для мировых рынков отрицательная избыточная доходность в день совершения теракта хоть и наблюдается, но относительно невелика, составляя порядка $-0,16\%$, что обуславливается в том числе краткосрочной реакцией рынка, длящейся в некоторых случаях всего несколько часов. В то же время за первыми продажами активов под влиянием эмоций последует обратная реакция, образуемая действиями спекулянтов, скупающих резко обесценившиеся активы, а также снижением первого негативного шока среди участников торгов. Это приводит к некоторой коррекции рынка, а для развивающихся стран — к устранению первичного негативного эффекта. Данная реакция была также установлена в работе Володина и Михалева. Однако проведенный в ней стати-

стический анализ не позволил установить наличие второй волны падения рынка, которую уверенно показал проведенный в данном исследовании анализ избыточных доходностей.

Вторая волна падения рыночных цен, выражающаяся в последовательном снижении накопленной избыточной доходности, сигнализирует о сохранении негативных настроений среди инвесторов еще в течение семи-восьми дней после теракта. Можно отметить, что это является явным эффектом «рыночной памяти», когда одни негативные события приводят к усилению реакции на последующие за ними. Очевидно, что сами по себе террористические атаки не могут привести к каким-то дополнительным негативным шокам, нарастающим в течение нескольких последующих дней. Поэтому данная отложенная реакция может объясняться только наличием более сильного негативного восприятия событий, последующих за террористической атакой, вне зависимости от их вида.

Как было показано в работе, выявленная отложенная реакция рынка на террористические акты в примерно одинаковой мере свойственна как развитым, так и развивающимся рынкам. Аналогичный ее характер присущ и российскому фондовому рынку. Но вместе с тем как от развитых, так и от других развивающихся его отличает существенно более сильный негативный отложенный эффект. Так, если реакция в первый торговый день для российского рынка сходна с зарубежными, то накопленная реакция во время второй волны падения цен оказалась примерно в два раза большей, чем для зарубежных площадок. Это свидетельствует о повышенной склонности российского рынка к чрезмерной реакции на террористические атаки. Последующее восстановление рынка также протекает не так быстро, как это наблюдается на зарубежных площадках, поэтому в отличие от них негативное влияние терактов на российском рынке не устраняется полностью на десятый день.

Проведенный анализ показал, что как в России, так и в мире наибольшее значение имеет не первичная реакция на террористические атаки, а отложенная, наблюдающаяся вплоть до седьмого-восьмого дня после ее совершения. По мнению авторов, наличие данного эффекта следует иметь в виду не только непосредственным участникам рыночных торгов для предотвращения возможных негативных последствий, но и рыночным регуляторам. Вполне возможно, что за счет грамотных стабилизационных действий, в том числе с привлечением средств массовой информации, данный негативный эффект можно хотя бы частично устранить. Поскольку он явно обеспечен наличием остаточной негативной реакции в настроениях инвесторов, какие-либо меры по ее снижению могут помочь снизить остаточный негативный эффект террористических атак, что приведет к уменьшению их негативных воздействий на финансовую систему страны.

Список литературы

1. *Arin K. P., Ciferri D., Spagnolo N.* The price of terror: The effects of terrorism on stock market returns and volatility // *Economics Letters*. — 2008. — 101. — 164–167.
2. *Boubakera S., Farage H., Nguyend D. C.* Short-term overreaction to specific events: Evidence from an emerging market // *Research in International Business and Finance*. — 2015. — Vol. 35. — September. — P. 153–165.
3. *Brown J., Warne B.* Using Daily Stock Returns: The Case of Event Studies // *Journal of Financial Economics*. — North-Holland, 1985. — 14. — 3–31.
4. *Cam Marie-Anne.* The Impact of Terrorist Attacks on Financial Markets // *RMIT University. Economics, Finance & Marketing*. — November 2007.
5. *Chen A. H., Siems T. F.* The Effects of Terrorism on Global Capital Markets // *European Journal of Political Economy*. — 2004. — 20(2). — June. — 349–366.
6. *Database of Worldwide Terrorism Incidents* // *RAND*, 2009.
7. *Finam*. URL: <https://www.finam.ru/> (дата обращения: 25.06.2017).
8. *Global Terrorism Database 2015* // *University of Maryland*, 2015.
9. *Global Terrorism Index 2015* // *Institute for Economics and Peace*. URL: <http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/11/Global-Terrorism-Index-2015.pdf> (дата обращения: 05.01.2017).
10. *Karolyi G. A., Martell R.* Terrorism and the Stock Market, June 2006.
11. *Lemarechal C., Mang E., Maniere E., Ramic A.* The terrorist attacks, a problem for the tourism industry in France? // *TourMag*. — 2015. — January 29.
12. *Lillo F. & Farmer J.* The Long Memory of the Efficient Market. *Stud. Nonlinear Dyn.* E. 8, Article 1, 2004.
13. *Shell A.* Terror attacks don't shock stocks for long, history shows // *USA Today*. — 2016. — March 22.
14. *Volodin S., Mikhalev A.* Analyzing the Impact of Terrorist Attacks on Stock Index Dynamics // *Digest Finance, Russia*. — 2017. — Vol. 22. — No. 2. — P. 206–221.
15. *Yahoo Finance*. URL: <https://finance.yahoo.com/> (дата обращения: 25.06.2017).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А. К. Рассадина¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ОПЫТ ФРАНЦИИ

Экономика России продолжает оставаться в депрессивном состоянии и в ситуации растущего научно-технологического отставания от экономически развитых стран. В этих условиях осуществление ее структурной трансформации на базе реиндустриализации и технологической модернизации является критичным для дальнейшего развития страны. Использование различных форм государственного экономического регулирования и планирования как важнейшего инструмента промышленной политики является необходимым условием для решения этой задачи. В этой связи опыт такого регулирования и, в частности, применения различных видов планирования в зарубежных странах представляет для нас значительный интерес. На базе теоретических исследований и экспертных оценок западных и российских экономистов в статье анализируется опыт применения индикативного планирования и других форм государственного регулирования в экономике Франции в контексте возможности использования зарубежного опыта для решения задачи технологической модернизации российской экономики.

Ключевые слова: индикативное планирование, технологическая модернизация, структурная трансформация, промышленная политика.

PLANNING AS A TOOL OF STATE INDUSTRIAL POLICY: THE EXPERIENCE OF FRANCE

Russian economy continues to remain in depression and enhancing scientific-technological lag in comparison with economically developed countries. In these circumstances the problems of structural transformation on the basis of re-industrialization and technological modernization become vital for further development. Implementation of different kinds of economic regulation and planning, as an important instrument of industrial policy, is the necessary condition for the solution of this task. In this regard, the experience of such regulation and implementation

¹ Рассадина Алла Константиновна, к.э.н., старший научный сотрудник экономического факультета; e-mail: rassalla20@yandex.ru

of different kinds of planning in particular, in foreign countries, seems to be of great importance. On the basis of theoretical researches and expert estimates of western and Russian economists, the author analyses the experience of implementation of indicative planning and other kinds of public economic regulation in France in the context of its possible use for solution of the problem of technological modernization of Russian economy.

Key words: indicative planning, technological modernization, structural transformation, industrial policy.

Преодоление затяжной депрессии в российской экономике не представляется возможным без совершения мощного модернизационного рывка, что, в свою очередь, требует осуществления радикальной структурной перестройки на базе высокотехнологичной индустриализации. Такие изменения предполагают применение активной государственной промышленной политики с использованием различных видов планирования. Этот тезис неоднократно обосновывался в работах С. Бодрунова, А. Бузгалина, С. Глазьева, Р. Гринберга, С. Губанова, С. Дзарасова, В. Ивантера, А. Колганова, В. Рязанова, А. Пороховского, В. Полтеровича, К. Хубиева и других известных экономистов.

В последние 25 лет термин «планирование» зачастую воспринимался как нечто ругательное. Это в полной мере проявилось в связи с принятием Закона о планировании 2014 г. [Федеральный закон...]. Несмотря на то что данный Закон получился вполне нейтральным, содержащим в основном общие места и акцентирующим внимание на всего лишь некоей систематизации методов прогнозирования экономики, само его появление вызвало странную реакцию испуга по поводу угрозы возвращения к директивным плановым пятилеткам СССР.

Не существует единого вида планирования. В разных экономиках на разных этапах оно применялось и применяется с различной долей интенсивности, охвата и детализовки и принимает различные формы исходя из особенностей экономического развития конкретной страны в конкретный период. Одним из методов государственного экономического регулирования является так называемое «**индикативное планирование**». Эта форма осуществления плановых методов в экономике была широко распространена в 50–70-е гг. прошлого века и весьма активно применялась прежде всего во Франции, а также в Японии, Скандинавских странах, Южной Корее. При всех различиях цели, лежащие в основе применения этого инструмента во всех этих странах, во многом совпадали. И состояли они в необходимости осуществления радикальных модернизационных преобразований.

Об индикативном планировании во Франции было написано множество работ, основное число которых относится к 60–70-м гг. XX в. Возникает вопрос: насколько интересно и полезно возвращаться именно к фран-

цузскому опыту и именно сегодня? Необходимость такого возвращения мы видим в том, что исходные задачи, которые ставило правительство Франции, обращаясь к индикативному планированию в конце 40-х — начале 50-х гг., во многом совпадают с целями, стоящими сегодня на повестке дня в Российской Федерации. Несмотря на все отличия в уровне развития производительных сил, технологий и т.д. — тогда во Франции и сегодня в России, — эти цели связаны прежде всего с необходимостью совершения мощного модернизационного рывка и обретения страной международной конкурентоспособности. Франция интересна для нас еще и тем, что она обладает наиболее длительным среди экономически развитых государств опытом по применению промышленной политики вообще и планирования в частности. Именно Франция стала пионером в их реализации. И именно Франция продолжает осуществлять активную промышленную политику в различных формах в настоящее время.

Проведем некоторые параллели между исходными позициями в экономике Франции в начале использования индикативного планирования и социально-экономической ситуацией в России сегодня.

1. Франция. Страна превращалась в одного из наиболее значительных игроков на Европейском континенте, и де Голль поставил под сомнение неизбежность гегемонии США и американского доллара в мире, а также выступил против проникновения американских ТНК во французскую промышленность. Французское правительство начало активно применять политику экономического дирижизма с системой индикативного планирования в качестве одного из ее главных инструментов.

Россия. Сегодня происходит возвращение России в качестве важнейшего игрока на мировой арене. Для этого необходима сильная конкурентоспособная экономика.

2. Франция. Стояли задачи осуществления модернизационного рывка, прежде всего в промышленно-технологической сфере, и обретения экономикой страны международной конкурентоспособности.

Россия. Вопросы структурной трансформации на базе новой индустриализации, инновационного развития и технологической модернизации являются критичными для дальнейшего развития страны. Без них говорить о создании конкурентной экономики не представляется возможным.

3. Франция. Одной из основных функций французского индикативного планирования было достижение общенационального консенсуса при принятии решений по осуществлению социально-экономических и модернизационных преобразований.

Россия. Вопрос достижения общенационального консенсуса для проведения широкомасштабных структурных реформ стоит сегодня очень остро. В структурной трансформации не заинтересованы ни крупнейшие, прежде всего сырьевые и ряд других экспортно ориентированных корпора-

ций (например, металлургических), ни политическая элита, тесно с ними связанная. Представители ряда других секторов экономики (финансовый капитал, не связанный с реальным сектором экономики, естественные монополии, структуры ЖКХ и др.) также не заинтересованы в реальной структурной перестройке. Все они являются бенефициарами существующей модели развития. Однако существуют силы, заинтересованные в **радикальном** изменении экономической стратегии. В первую очередь это часть бюрократии, интересы которой связаны с развитием промышленного капитала. Она опирается на бизнес-элиты реального, прежде всего промышленного, сектора экономики. В этом заинтересована также большая часть интеллектуальной элиты — представители науки, образования, культуры и т.д. — так называемый креативный класс. Вместе с тем переход к новой стратегии невозможен без достижения консенсуса не только в обществе, но в первую очередь среди элит — и государственных, и в бизнесе. Применение различных видов планирования и макроэкономического прогнозирования в рамках проведения активной промышленной политики может иметь существенное значение для достижения такого консенсуса, что убедительно подтверждает опыт Франции.

Мы не будем останавливаться на определении индикативного планирования. Оно хорошо известно. Остановимся более подробно на его влиянии на экономку Франции и причинах отказа от него.

Французская модель индикативного планирования как тренд экономического развития 40–60-х гг.

Наибольший интерес к индикативному планированию приходится на начало 1960-х гг. Среди множества публикаций того времени, анализирующих политику экономического дирижизма во Франции вообще и индикативное планирование в частности, были две категории. Первая связывала положительные достижения в экономическом развитии страны 50–60-х гг. исключительно с применяемой там системой планирования. Одной из наиболее обстоятельных работ этого направления была книга А. Шонфильда «Современный капитализм» [Shonfield, 1965]. Ко второй категории, фокусирующейся на критическом осмыслении планирования во Франции, относятся работы Шеана, Коена, Лютца и др. [Sheahan, 1963; Cohen, 1969; Lutz, 1969]. К числу наиболее серьезных исследований, посвященных взвешенному осмыслению положительных и отрицательных сторон индикативного планирования, можно отнести работы Эстрина, Холмса, МакАртура, Миллера и др. [McArthur, Scott, 1969; Estrin, Holmes, 1980; Miller, 1979].

Использование успешного опыта применения индикативного планирования во Франции оказало в то время значительное влияние на экономическую политику в западноевропейских странах и стало чем-то вроде

модного тренда. В 1959 г. Бельгия начала применять французскую модель [CEPES, 1963]. Пример Франции способствовал учреждению в Великобритании Национального совета по экономическому развитию. Не без влияния опыта развития французской «социальной рыночной экономики» на базе разработки индикативных планов канцлер Германии Людвиг Эрхард инициировал установление четырехлетней структуры формирования годового бюджета и учреждение Совета экономических советников. Впрочем, Эрхард подчеркивал, что эти действия не происходили «в угоду» тогдашней политико-экономической моде, которая выразилась в слове «планификация», ставшем практически лозунгом того периода [Kindleberger, 1967, p. 14]. Тем не менее некоторые члены Совета настаивали на необходимости рассмотрения применения планирования для осуществления основных направлений модернизации германской экономики [CEPES, 1963].

Наиболее выраженным оппонирование французскому планированию было в США. Многие эксперты придерживались той точки зрения, что в общем виде французская система планирования может рассматриваться в рамках традиции сотрудничества между правительством и представителями промышленности, уходящей к временам Ж.-Б. Кольбера. В русле этого подхода в президентском обращении к Американской экономической ассоциации делался вывод о том, что французское планирование является неуместным для американской экономики [Downie, 1963, p. 5]. И тем не менее, пожалуй, наиболее убедительным свидетельством в пользу популярности французского опыта было то, что многие американские эксперты настаивали на необходимости применения планирования в США [Nossiter, 1964].

Противники использования французского опыта указывали на то, что модель индикативного планирования является в значительной степени чисто французским феноменом [McArthur, Scott, 1969]. Они утверждали, что индикативное планирование не является экономически востребованным в странах с развитой конкуренцией, с существованием возможности для инновационной деятельности, грамотным перераспределением ресурсов, где применяются эффективные монетарные и фискальные инструменты¹. Но никто не смог опровергнуть тезис о том, что в случае, если перечисленные составляющие экономического роста не присутствуют вообще или не проявляются в должной степени, наиболее эффективным инструментом для их возникновения или приведения в действие выступает планирование.

Может ли французский тип планирования способствовать экономическому росту в странах, где вышеперечисленные составляющие отсутствуют? Этот вопрос постоянно дискутировался в большинстве западных

¹ Не стоит доказывать, что ни один из перечисленных факторов не присутствует в настоящее время в российской экономической системе в полной мере. — *А. Р.*

публикаций на всем протяжении его применения во Франции. Прежде всего, это относилось к возможности его использования в менее развитых государствах, а также странах, переставших находиться на передовых рубежах экономического роста. В качестве примера последнего могла служить Великобритания, экономика которой начала испытывать значительные трудности к концу 60-х гг. При этом подавляющая часть экспертов, в том числе и противников применения индикативного планирования, признавала, что французская экономика 50-х гг. действительно смогла использовать планирование для колоссального стимулирования эффективного развития: были подняты ожидания со стороны промышленности, новые идеи грамотно распространялись, произошел мощный модернизационный рывок [Shonfield, 1965].

Этапы применения различных инструментов планификации в рамках государственной промышленной политики во Франции

Период, связанный с активным применением государственной промышленной политики во Франции и планирования в форме разработки **индикативных планов** в качестве ее основного инструмента, приходится на годы с 1945 по 1990-й. Однако этот период можно разделить на несколько этапов, связанных с существенными изменениями в роли индикативных планов в экономическом развитии страны. В целом экономическая политика государства в те годы основывалась на трех главных факторах:

- индикативное планирование на основе разработки пятилетних планов,
- поддержка государством приоритетных мегапроектов,
- поддержка государством крупных корпораций — «национальных чемпионов».

Для реализации функции государственного планирования в 1946 г. во Франции был создан Генеральный комиссариат по планированию (Commissariat General du Plan (CGP)), представлявший собой в то время весьма влиятельный институт. Его основная роль состояла в определении общенациональных целей экономического развития и роста, а также в разработке инструментов по их достижению. Для осуществления этой деятельности использовались экспертные оценки высокого профессионального уровня. При этом CGP насчитывал всего 100 сотрудников. Их главная функция состояла в разработке планов и координировании деятельности министерств с целью обеспечения ее соответствия общей экономической стратегии. Существенная роль в разработке планов отводилась специализированным комиссиям. Пятилетний план обозначал приоритетные задачи развития на весь планируемый период.

Функции французского индикативного планирования тех лет можно свести к трем основным:

- анализ предполагаемых перспектив развития, состоявший в распространении информации о будущих трендах в экономике, в сфере развития технологий и социальных процессов. При этом он не вдавался в операционные детали. Принципиальным условием было обеспечение доступа к информации, помимо экспертов, широкого круга участников — представителей профсоюзов, чиновников, бизнеса. Их привлечение на разных этапах процесса разработки плана считалось необходимым;
- план способствовал ведению социального диалога. В специализированных комиссиях происходил процесс обсуждений, который содействовал налаживанию взаимопонимания между всеми участниками, принимающими конкретные решения, — экономическими, социальными и политическими;
- индикативное планирование нередко осуществляло функцию выработки консенсуса по наиболее значимым реформам, которые проводились в стране. Примером может служить достижение консенсуса по реформе, связанной с внедрением нового метода финансирования общественной безопасности Франции.

В результате использования инструмента индикативного планирования выстраивалась система согласованных действий:

- по внедрению крупных инфраструктурных проектов,
- по реализации промышленной и инновационной политики,
- по развитию регионов.

Важнейшей проблемой, которая активно обсуждалась в тот период, было то, не становится ли степень вмешательства государства в экономику, главным образом в отношении частного бизнеса, более значительной, чем соответствие государственной экономической политики общим правилам поведения в рыночной экономике. В частности, утверждалось, что в случае принятия индикативного планирования роль государственной власти необязательно должна существенно вырасти, но вероятность того, что она вырастет, велика. Степень государственного участия в экономике Франции в 50–60-е гг. действительно значительно возросла. Многие западные эксперты утверждали, что ситуация, когда планирование вызывает экономический рост, способствующий конкуренции, является желаемой и идеальной. Когда же планирование является прежде всего интервенцией, выгода становится менее очевидной [Kindleberger, 1967, p. 279–303].

К концу 60-х гг. интерес к системе французского планирования стал ослабевать. Наиболее отчетливо это проявилось после нефтяного кризиса 1973–1974 гг. Но с 1981 по 1986 г., в годы нахождения у власти социалистов, вновь наблюдалась его активизация. Однако основная роль Комиссариата по планированию в тот период ограничивалась организа-

цией комплекса консультаций и обеспечением участия в дискуссиях, касающихся разработки плана. Это способствовало достижению социального консенсуса по выработке приоритетов в стратегии экономического развития страны на среднесрочную перспективу. Однако весь процесс все более становился пиар-действием, а план продолжал терять свой авторитет. Это было связано как с факторами идеологического порядка, так и с изменениями в самой системе планирования по сравнению с началом ее применения в связи с изменившимися экономическими условиями, о которых мы скажем ниже.

С конца 70-х гг., в условиях обострения международной конкуренции, была сделана попытка внесения корректив в механизм планирования, которые легли в основу создания его новой версии. В основе данного процесса лежала обеспокоенность тем обстоятельством, что, войдя в число ведущих мировых промышленных держав, Франция тем не менее не смогла занять правильную нишу, дающую ей возможность в полной мере воспользоваться достигнутыми на тот момент сравнительными экономическими преимуществами. Проводимые в русле работы над восьмым пятилетним планом во второй половине 70-х гг. исследования подтвердили высокую уязвимость французской экономики со стороны таких развитых государств, как Германия, Япония и США, — в области производства высокотехнологичной продукции. С другой стороны, французская экономика не выдерживала конкуренции в сфере производства низко- и средне-технологичных продуктов со стороны новых индустриальных стран [Estrin, Holmes, p. 6].

И тем не менее большая часть западных экспертов признает, что в целом французское индикативное планирование сыграло значительную позитивную роль в ускорении экономического развития страны в начальный период его применения: были существенно подняты ожидания со стороны промышленного бизнеса, происходило грамотное оперативное распространение новых прогрессивных идей, был осуществлен реальный модернизационный рывок. При этом экономика Франции была оптимально сбалансирована [Kindleberger, p. 279–303]. Все это было связано не только с верой агентов экономической деятельности в количественные прогнозы, публикуемые правительством. Не менее важную роль сыграл тот факт, что на этапе 50-х — начала 60-х гг. идея социального консенсуса ставилась выше интересов частного сектора. И именно план был тем центром, вокруг которого происходили широкие общественные дебаты относительно главных приоритетов национального экономического развития.

На протяжении 70–80-х гг. консультативный механизм планирования хоть и продолжал существовать на макроэкономическом уровне, но в существенно ограниченном виде. Реальная последняя попытка его реализации относится к 10-му плану 1989–1992 гг. Уже с конца 70-х гг. постепенно происходил не только отказ от использования наиболее выраженных

плановых механизмов на макроэкономическом уровне, но и постепенный отказ от самого термина «планирование», который стал невостребованным и непопулярным.

Причины снижения эффективности индикативного планирования во Франции

Французское индикативное планирование было весьма эффективным на этапе ускоренного роста национальной экономики. Последовавшие негативные явления, явившиеся в основном результатом ошибок при разработке планов, были связаны прежде всего с тем, что инструменты, лежащие в его основе, уже не соответствовали растущей открытости национальной экономики и ее значительному усложнению. Но немаловажную роль сыграло и изменение идеологических предпочтений, а именно — рост влияния либеральной идеологии в экономике. Остановимся более детально на экономическом аспекте.

Начиная со второй половины 60-х гг., экономика Франции становилась все более открытой, соответственно существенно росла экономическая неопределенность в экономическом развитии, вызванная внешними факторами. В отличие от периода начала 50-х гг., значительная и все более увеличивающаяся пропорция спроса в стране стала удовлетворяться с учетом поступлений извне, что было в значительной степени связано с членством в Евросоюзе.

С другой стороны, значительное усложнение национальной экономики на фоне ее модернизации все больше затрудняло процесс планирования, который основывался на материальном балансе — системе «входа — выхода». Планирование по такой системе обеспечивало определение «узких мест» в экономике, которые могут возникнуть. Работая удовлетворительно, рынки подают фирмам сигналы относительно текущего спроса. Однако они не подают сигналов, касающихся спроса будущего. В результате инвестиционные решения могут базироваться на неверной информации. В процессе макроэкономического планирования происходит сопоставление информации корпоративных планов, в результате чего правительство может дать каждому участнику экономической деятельности знание о намерениях других участников, что соответственно позволяет планировать предложение. Результатом этой деятельности является выработка набора прогнозов, представляющих собой внутренне последовательную картину того, в чем компании и потребители реально нуждаются. Обладание данной информацией имеет большое значение. Поэтому такие прогнозы в значительной мере будут самовыполняющимися. Именно в этом, по мнению Массе, и состоит основное обоснование применения индикативного планирования [Masse, p. 265—276]. Однако принципиальный недостаток такого анализа состоит в том, что он имеет дело только

с неопределенностью, присущей рынку. Если она относится к непредвиденным намерениям агентов только внутри системы (**эндогенная неопределенность**), то в принципе ее можно устранить с помощью создания некоего информационного пула, позволяющего обмениваться намерениями. Однако, по мнению Маде [Meade, 1971], существует также **экзогенная неопределенность**, которая является результатом того, что никто не знает, какой в действительности может возникнуть набор возможных внешних обстоятельств [Meade, 1971, p. 24]. Разработка большого числа плановых параметров направлена на обеспечение полного обмена информацией в условиях возникновения потенциальных непредвиденных обстоятельств. Но это может способствовать устранению только эндогенной неопределенности. В условиях же непредсказуемости внешней среды процесс планирования, скорее всего, окажется неэффективным. По мнению большинства западных экспертов, главная причина ошибок французских планов уже конца 1950-х — середины 1960-х гг. была связана именно с экзогенным (внешним) элементом — международной торговлей [Estrin, Holmes, 1980, p. 16].

Еще один важный фактор состоял в том, что базовые модели индикативного планирования были не в состоянии в полной мере учесть того, как в условиях экономической неопределенности компании принимают решения [Miller, 1979, p. 27–35; Estrin, Holmes, 1983, p. 49]. В реальной практике планирование может консультировать лишь «наиболее значимых экономических акторов» [Miller, 1979, p. 31]. Но оно не может учесть все число возможных непредвиденных обстоятельств. «План, неверно оценивший будущие внешние факторы, а также интересы большинства экономических игроков, может увести фирмы не в направлении согласованных последовательных решений, а в противоположную сторону, что приведет к потерям для тех компаний, которые основывали свои решения на его прогнозах. В этом случае кардинальный элемент авторитета самой процедуры планирования будет подорван» [Miller, 1979, p. 33]. Усложнение национальной экономики, связанное с ее модернизацией, делало процесс планирования, основанного на материальном балансе, все более сложным даже при условии, если бы экономика оставалась закрытой. В условиях же открытой экономики, когда важнейшие внешние акторы не могли быть вовлечены в процесс экономического планирования, концепция простого индикативного планирования оказалась особенно несостоятельной.

Эти основные факторы и явились, по мнению западных экономистов, главной причиной, вызвавшей постепенный упадок французского индикативного планирования [Estrin, Holmes, 1983, p. 78].

Однако существует еще одна весьма существенная, на наш взгляд, причина, которая способствовала отказу от индикативного планирования не только во Франции, но и в других развитых странах. Она связана с заинтересованностью крупного национального капитала в использовании

инструментов регулирования национальной экономики лишь на определенных этапах. На начальном этапе процесса обретения национальной экономикой международной конкурентоспособности на фоне ее существенного отставания от мировых лидеров значительная часть крупного национального капитала заинтересована в ускоренной модернизации. Это ведет к консолидации его интересов с интересами большей части населения и государства. Именно это происходило во Франции в 50-е — начале 60-х гг.: требовалась консолидация в форме широкого демократического консенсуса для совершения модернизационного рывка. Когда этот этап пройден и «национальный капитал обретает достаточный потенциал, чтобы выйти «на равных» в конкурентную глобальную среду», ситуация меняется. Он начинает стремиться «отказаться от государственных ограничений вообще и от планирования в частности» [Бузгалин, Колганов, с. 66]. Роль этого фактора, в частности, для Франции, Японии и Республики Корея сложно отрицать.

Современный этап государственного регулирования экономики Франции

С началом 2005 г. Франция вступила в новый этап экономического развития, связанный с постепенным возрождением государственного регулирования экономики, но уже в других формах. А начиная с 2012 г. в основу был положен принцип «нового планирования для новой индустриализации». Была принята Программа государственного экономического регулирования, реализация которой охватывала самые различные сферы деятельности — от высокотехнологических сегментов (информационные технологии, биотехнологии, нанотехнологии, развитие возобновляемых видов энергии, экосистем и т.д.) до традиционных отраслей промышленности, нуждавшихся в модернизации. Целью новой экономической стратегии государства было стимулирование распространения инноваций на территории страны. Эти процессы происходили на фоне решения поставленной Европейским союзом задачи по ре-индустриализации европейских экономик на основе инноваций в целях повышения их конкурентоспособности относительно США и стран Юго-Восточной Азии [Europe..., 2010]. В реализации новой государственной экономической стратегии активно участвовали крупные и малые компании, университеты, научно-исследовательские центры, государственные и региональные администрации. В ходе ее осуществления значительное внимание уделялось развитию малых и средних инновационных предприятий, в том числе стартапов. Они вошли в число ее главных бенефициаров. На этой основе стали активно развиваться конкурентоспособные кластеры. Во Франции их называют «полюса конкурентоспособности». В настоящее время в стране функционирует семьдесят один такой кластер. Так, только в Парижском

регионе работают более пяти инновационных кластеров — кластер цифровых технологий, медицинский и др. В Орлеане успешно развивается крупнейший кластер по производству косметической продукции — Косметическая долина. В Монпелье функционирует агропромышленный кластер. Високотехнологичные конкурентоспособные кластеры распространены сегодня практически на всей территории Франции [Competitiveness..., 2016] (см. рис. 1).



Рис. 1. Крупнейшие високотехнологичные кластеры на карте Франции.

Источник: [Competitiveness..., 2016]

В рамках новой экономической стратегии начиная с 2013 г. во Франции было запущено 240 приоритетных високотехнологичных проектов, получивших название «Промышленность будущего». Бюджет этих проектов на 2016 г. составил 150 млн евро. Из них 100 млн евро были выделены из государственного бюджета [New Industrial France..., 2016, p. 15].

Существенным следствием осуществления новой государственной стратегии развития стало то, что она стимулировала экономический рост в ряде регионов Франции, которые до этого подверглись деиндустриали-

зации. Осенью 2013 г. Министерство экономики Франции начало осуществлять программу 34 проектов промышленного развития. Основная цель этой программы состояла в модернизации на базе новых высоких технологий уже существующих промышленных отраслей. В ходе ее реализации, на основе продукции высокотехнологических сегментов (информационных технологий, биотехнологий, нанотехнологий и др.) проводилась модернизация традиционных отраслей промышленности, которые остро в ней нуждались (текстильная отрасль, химическая, металлургия, производство строительных материалов, транспорт и др.) [New Industrial France..., 2016, p. 15–20].

Главной характерной чертой нового этапа развития французской экономики было возвращение признания роли государства в экономическом развитии. Был возрожден аналог бывшего генерального Комиссариата по планированию — Генеральный комиссариат по разработке стратегических перспектив. Важнейшей характеристикой нового этапа государственного регулирования экономики стало то, что в разработке различных промышленных проектов на всех этапах в более значительной степени, нежели раньше, стал использоваться интегрированный подход, объединяющий усилия различных заинтересованных участников — от университетов до малого бизнеса.

Следует отметить, что не только центральное правительство, но и муниципальные власти оказывают значительную поддержку частному бизнесу, в особенности малым и средним фирмам, облегчающую адаптацию к новым условиям модернизации. Специальные меры такой поддержки начали реализовываться в мае 2015 г. во всех регионах страны и к 2016 г. распространились на 2000 малых и средних фирм. Помимо финансовой помощи в 719 млн евро поддержка региональных властей касалась помощи в информировании по доступным технологичным продуктам, привлечению высокотехнологичной рабочей силы и т.д. [New Industrial France..., p. 18].

Таким образом, несмотря на то что произошел отказ от планирования в форме индикативных планов, во Франции продолжают применяться различные инструменты государственного регулирования, но уже в других формах, в большей степени адаптированных к изменившимся условиям развития национальной и мировой экономики.

Хотя планирование в форме разработки индикативных планов сегодня не является актуальным в экономически развитых странах, опыт его применения с учетом как положительных, так и отрицательных сторон представляет, на наш взгляд, значительный интерес для нашей страны на настоящем этапе. В задачу автора не входит анализ возможности применения различных видов планирования в современной российской экономике. Отметим лишь в качестве постановки вопроса, что государство в рамках осуществления промышленной политики может использовать индикативное планирование в определенных секторах, на определенных этапах про-

ведения структурных реформ, учитывая при этом известные позитивные и негативные факторы его применения во Франции. Мерой по нейтрализации одного из таких негативных факторов, связанного с трудностями по вовлечению значительного числа акторов в процесс экономического планирования, может быть использование механизмов, позволяющих воздействовать на интересы значительно большего числа участников бизнес-процессов при реализации плановых индикаторов. Эта задача не является простой, однако власти обладают значительным числом инструментов для ее решения. Это и налоговые и кредитные льготы; и государственные субсидии; и льготное кредитование; и таможенные и иные внешнеэкономические преференции; и стимулирование спроса; и различные методы, стимулирующие инновационные процессы (например, прямые государственные инвестиции в рамках государственно-частного партнерства, поддержка фирм путем предоставления им научно-технологической информации и пр.). Все эти инструменты направлены на активизацию работы и государственных, и частных компаний в прорывных направлениях. При этом, естественно, не следует ограничиваться лишь индикативным планированием — в различных секторах экономики в зависимости от поставленных задач, на разных этапах возможно использование разнообразных плановых методов экономического регулирования с привлечением широкого круга участвующих в этом процессе. Хорошо известна, например, роль селективного планирования в модернизации китайской экономики в последние 15–20 лет.

Приведем существенный, на наш взгляд, довод в пользу применения различных видов планирования в нашей стране. Одна из причин незаинтересованности большей части бизнеса в участии в инновационном развитии состоит в высокой степени рисков, связанных с инвестициями в высокотехнологичные инновационные проекты. Однако без такого участия надеяться на реальный технологический прорыв не приходится. Делая направления развития, а соответственно и инвестиций более прозрачными и предсказуемыми и соответственно минимизируя риски, с ними связанные, различные виды планирования и селективного регулирования могут играть существенную роль в стимулировании вовлечения всех экономических агентов, и прежде всего частных компаний, в инновационный процесс. Отдельные бессистемные фрагментарные действия в данном направлении в целом ситуацию не изменят.

В силу длительного периода существования в России рентной экономики осуществление высокотехнологичной модернизации невозможно без радикальной ломки сложившейся экономической структуры, подразумевающей, помимо всего прочего, и применение на плановой основе своего рода методов принуждения к модернизации в рамках государственной промышленной политики. Такие методы активно использовались, в частности, в Южной Корее, а также в Израиле и других странах, активно

применявших государственное стимулирование развития инновационной сферы. Причем эти методы зачастую являлись не только экономическими, как, например, в Финляндии [Рассаина, 2015, с. 36], но и чисто нормативными. Так, в Израиле принципиальным моментом государственного стимулирования развития высоких технологий являлось предоставление государственного финансирования лишь в том случае, если фирма проводит НИОКР и организует производство на территории страны, а за рубежом продает уже конечную продукцию. Передача результатов НИОКР, которые получены за счет государственного субсидирования, за рубежом запрещалась [Марьясис, 2015, с. 74]. В Южной Корее развитие на плановой основе конкурентных высокотехнологичных производств осуществлялось в контексте стимулирования экспортной деятельности. Предоставление государством привилегий компаниям было поставлено в зависимость от экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости. Более того, неудача в достижении конкретной фирмой целей по экспорту имела шанс закончиться не только потерей ею государственных субсидий, но и передачей предприятия другому промышленному конгломерату (*chaebol*) [Khan, 2014]. Там, где вероятность применения такой принудительной практики становится реальной, компании получают очевидные побудительные стимулы для повышения своей конкурентоспособности. Последняя же не представляется возможной без применения современных технологий.

Применительно к нашей стране одной из подобных мер мог бы быть прямой административный запрет на использование устаревших технологий. В любом случае без применения всего арсенала инструментов современной государственной промышленной политики, включая различные методы планификации, — под который будет подверстываться весь комплекс методов стимулирования, как позитивного, так и негативного свойства, — решить задачу структурной трансформации на основе инновационного развития не представляется возможным.

Различные виды планирования — стратегического, индикативного, селективного — в зависимости от целей и задач могут иметь важнейшее значение для модернизации российской экономики на современном технологическом уровне, а также способствовать вовлечению частного бизнеса в эти процессы.

Заключение

Возвращаясь к поставленному в начале статьи вопросу о целесообразности изучения опыта планирования в различных странах, хотелось бы отметить следующее. Опыт большинства развитых и «догоняющих» экономик мира свидетельствует о том, что государственное регулирование, в том числе различные формы планирования и прогнозирования, не только широко использовалось в прошлом, но используется и в настоящий пе-

риод, причем даже в наиболее либеральных экономических моделях. Другой вопрос, что меняются методы регулирования. Причем эти изменения возникали даже в течение ограниченных отрезков времени проведения конкретных реформ. В Японии, например, при проведении структурной перестройки по крайней мере дважды менялись приоритеты и набор применяемых инструментов в зависимости от меняющейся ситуации.

Даже если сам термин не употребляется, разнообразные виды государственного регулирования, включающие те или иные формы планирования и прогнозирования экономики, позволяющие осуществлять координацию развития различных ее секторов и регулировать макроэкономические пропорции, весьма успешно применялись и применяются в большинстве развитых капиталистических стран уже многие десятилетия. На основе таких прогнозов разрабатываются государственные программы по внедрению важнейших национальных проектов, требующих многомиллиардных инвестиций. Даже в такой стране, как США, экономика которой представляет собой одну из наиболее либеральных ее моделей, при отсутствии официального государственного планирования, на различных уровнях тем не менее применяется множество конкретных видов деятельности, так или иначе с ним связанных. Перечислим главные из них.

- Государственные исследовательские программы. Такие программы применяются в США прежде всего в оборонной отрасли, здравоохранении, в сфере защиты окружающей среды. При этом основное внимание в рамках государственного участия уделяется сфере фундаментальных научных исследований и созданию и поддержанию технологической базы, которая затем как бы передается для использования частным компаниям.
- Политика государственных закупок. Эта функция государства в наибольшей степени охватывает сегмент высоких технологий, но применяется и в других сферах экономики, обеспечивая огромный гарантированный рынок.
- Широкая поддержка малого и среднего предпринимательства. В этой сфере государственные программы США координируются Администрацией малого бизнеса и предоставляют широкий круг возможностей, связанных с гарантированными государственными закупками, специальными ссудами, налоговым стимулированием и т.д.
- Специальная деятельность государства, связанная с защитой интересов американских компаний. В русле данной деятельности американское государство применяет различного рода организационные, финансовые рычаги, а иногда даже меры, связанные с национализацией собственности. Следует отметить в этой связи, что американское правительство активно применяет промышленную политику, связанную с широким спектром мер, направленных

на обеспечение благоприятной среды для функционирования американских компаний во всех сферах промышленного производства по всему миру.

В Германии также не существует общенационального планирования, как не существует и официальной государственной промышленной политики как таковой. Однако на региональном и отраслевом уровнях применение данных инструментов является достаточно выраженным. Прежде всего, это связано с деятельностью таких крупных акционерных компаний, как «Фольксваген», «Аэробус-групп» и др., с государственными закупками, с поддержкой университетов и научных исследований, с различными видами организационной поддержки бизнеса и т.д. Важнейшей функцией по регулированию промышленной сферы является деятельность центральных и региональных властных структур по привлечению долгосрочного финансирования, выражающаяся, в частности, в широком привлечении к инвестициям банков, в том числе региональных.

Известно, насколько существенную роль сыграло планирование в ускорении экономического развития Китая, латиноамериканских государств, Индии, Вьетнама.

Обращение к странам, применявшим индикативное планирование в прошлом, может вызвать вопрос, насколько целесообразно использование их опыта в век глобализации, стремительного развития информационных технологий и т.п. Однако задача заключается не в том, чтобы копировать чей-либо опыт — французский, японский, китайский или опыт СССР. А в том, чтобы ориентироваться на главные приоритеты планирования, наиболее успешно применявшиеся в разных странах на разных этапах. Для нас эти приоритеты касаются сегодня, во-первых, роли планирования и прогнозирования в развитии современных технологий и инноваций, во-вторых, в необходимости резкого повышения роли науки и образования в этом процессе. Оба эти приоритета соответствуют мировым тенденциям государственной экономической политики сегодня. Без их учета качественный рост российской экономики и достижение ею международной конкурентоспособности не представляются возможными.

Список литературы

1. *Бузгалин А., Колганов А.* Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // Вопросы экономики. — 2016. — №1. — С. 63–80.
2. *Марьясис Д.* Опыт построения экономики инноваций. Пример Израиля. — М.: ИВ РАН, 2015.
3. *Рассадина А.* Промышленная политика как фактор структурной трансформации // Экономист. — 2015. — № 7. — С. 30–43.
4. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в российской Федерации» // Известия. — 2014. — 2 июля.

5. CEPES (Centre Européen pour le Progrès Economique et Social). French and Other National Economic Plans for Growth. Report of a conference held under auspices of the French group in Paris, June 1962. — Washington, D. C., June 1963.
6. *Cohen S.* Modern Capitalist Planning, The French Model — Berkeley, Calif., 1969.
7. Competitiveness. Clusters in France, 2016. URL: <http://www.competitivite.gouv.fr> (дата обращения: 10.03.2017).
8. *Downie J.* What Can the U. S. Learn from Foreign Experience // Paper prepared for a University of California Conference on Unemployment and the American Economy, at Berkeley, Cal., April 18–20, 1963.
9. *Estrin S., Holmes P.* The Performance of French Planning 1952-78 // Economics of Planning. — 1980. — 16. — P. 1–20.
10. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. — EU Commission: Brussels, 2010.
11. *Khan M.* The Industrial Policy. Governance Challenge. — SOAS, Presentation in the University of London. German Development Institute: Bonn, September, 2014.
12. *Kindleberger Ch. P.* National Economic Planning. Ch.4. French Planning, 1967. URL: <http://www.nber.org/chapters/c1426> (дата обращения: 02.10.2016).
13. *Lutz V.* Central Planning for the Market Economy. — London, 1969.
14. *Masse P.* French Planning and Economic Theory // *Econometrica*. — 1965. — 33.
15. *McArthur J. Scott B.* Industrial Planning in France. — Cambridge, 1969.
16. *Meade J.* The Theory of Indicative Planning. — AI Un: London, 1971.
17. *Miller J.* Meade on Indicative Planning // *Journal of Comparative Economics*. — 1979. — 3. — P. 27–35.
18. New Industrial France. Building France's industrial future #NFI, 2016. URL: www.economie.gouv.fr/nouvelle-france-industrielle (дата обращения: 30.04.2017).
19. *Nossiter B.* The Mythmakers. An Essay on Power and Wealth. Chap. 8. — Boston, 1964.
20. *Sheahan J.* Promotion and Control of Industry in Post- War France. — Cambridge, 1963.
21. *Shonfield A.* Modern Capitalism. — Oxford University Press: London, 1965.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Buzgalin A., Kolganov A.* Planirovaniye: potentsial i rol' v rinochno' ekonomike XXI veka // *Voprosi ekonomiki*. — 2016. — № 1. — S. 63–80.
2. *Mar'asis D.* O pit postroyeniya ekonomiki innovatsii'. Primer Israela. — M.: IVRAN, 2015. — 267 s.
3. *Rassadina A.* Promishlennaya politika kak factor strukturno' transformatsii. // *Ekonomist*. — 2015. — № 7. — S. 30–43.
4. Federalni' zakon ot 28.06.2014 № 172-FZ «O strategicheskoy planirovani v Rossi'sko' Federatsii» // *Izvestiya*. — 2014. — 2 iyulya.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Н. Н. Бек¹,

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

Л. Р. Гаджаева²,

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И СТРАТЕГИИ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье представлены результаты обобщения исследований инновационных бизнес-моделей, открытых инновационных бизнес-моделей и открытых инновационных стратегий. Выявлена заинтересованность бизнеса и интенсивный рост научных работ в этой области. Определены позиции отдельных авторов по структуре компонентов, параметрам и соотношению бизнес-модели инновации с моделями открытых инноваций, открытыми бизнес-моделями и открытыми инновационными стратегиями. Показано, что открытость инновационных бизнес-моделей усиливает роль экосистем, платформ, сообществ и других сетевых форм организации в стратегическом управлении. Наиболее востребованы исследования по вопросам согласования бизнес-моделей инноваций с результативностью создания и присвоения ценности, с инновационными бизнес-стратегиями и стратегиями позиционирования в условиях перехода на цифровые технологии.

Ключевые слова: бизнес-модель инноваций, открытые инновации, открытая бизнес-модель, открытые инновационные стратегии.

OPEN INNOVATION BUSINESS MODELS AND OPEN STRATEGIES: FEATURES, CHALLENGES, DEVELOPMENT PROSPECTS

The paper discusses the results of review of the business models innovation, open innovation business models and open innovation strategies. We reveal an increasing business attention and extensive growth of scientific paper in this field. We define positions of single authors about framework of components, parameters and relation business model innovation with open

¹ Бек Надежда Николаевна, ведущий научный сотрудник факультета бизнеса и менеджмента, доцент кафедры общего и стратегического менеджмента; e-mail: beknad@mail.ru

² Гаджаева Лаура Рашидовна, аспирант; e-mail: Laura.gadzhajeva@gmail.com

business models and open innovation strategies Based on existing literature, we illustrate that openness of business models innovation enhance the role of ecosystems, platforms, communities and other network forms in strategic management. The important avenues for future research in understanding and alignment business model innovation with effectiveness of creating and capturing value, business, innovation strategies and positioning strategies in digital transformation era.

Key words: business models innovation, open innovation, open business models, and open innovation strategies.

Введение

Опросы, проводимые международными консалтинговыми компаниями среди генеральных директоров и менеджмента компаний по всему миру на протяжении последнего десятилетия, показывают, что никакие другие факторы инновации в деятельности или в технологическом развитии организации не приводят к такому увеличению прибыли, как инновация в бизнес-модели [IBM, 2006, 2008; BCG, 2009; Foss et al., 2015]. Бизнес-модель инноваций (БМИ) является более прибыльной примерно на 6%, чем новый продукт или процесс [BCG, 2009]; более 90% руководителей международных компаний считают, что БМИ важнее для конкурентного преимущества, чем инновационные продукты и услуги [IBM, 2008]. По мнению руководителей американских компаний из разных отраслей, в ближайшие три года в отраслях произойдут изменения более важные, чем за последние 50 лет, что приведет к появлению новых проблем и разрушению традиционных бизнес-моделей [KPMG, 2016]. Возможности создания компаниями принципиально новой логики и организационной модели ведения бизнеса существенно расширились благодаря расширению использования информационно-коммуникационных технологий, развитию межфирменных сетей и кластеров, технологических и многосторонних платформ, повышению роли нематериальных активов, виртуальных товаров и услуг, каналов распределения и коммуникаций.

Наблюдается также всплеск внимания к БМИ в академической среде. Центр внимания и исследователей, и практиков в области бизнес-моделей смещается к БМИ [Amit, Zott, 2012], которые рассматриваются как отдельный тип инновации и источник конкурентного преимущества. «Все больше компаний обращаются к инновационной бизнес-модели в качестве альтернативы или дополнения к инновационному продукту или процессу» [Amit, Zott, 2012, p. 41], так как «лучшая бизнес-модель часто будет превосходить лучшую идею или технологию» [Chesbrough, 2007, p. 12] и в ней «заложен больший потенциал успеха, чем в инновационном продукте или процессе» [Гассман и др., 2016, с. 10].

В настоящей статье рассматриваются основные направления развития исследований в области БМИ, открытых бизнес-моделей (ОБМ) и откры-

тых инноваций (ОИ) компаний в период с 2000 по 2016 г., выделяются основные акценты исследований, их смещение во времени, перспективные направления исследований и открытые вопросы.

Авторы анализируют опубликованные результаты работ с позиции следующих актуальных вопросов:

- что определяет структуру компонентов, параметры и соотношения БМИ и ОБМ;
- каковы характеристики, механизмы, источники открытых БМИ и стратегии открытых инноваций;
- как отражается влияние цифровых технологий на открытые БМИ и стратегии ОИ, как они дополняют или заменяют другие БМ;
- какие направления считаются перспективными в области БМИ и ОБМ.

Первые публикации по БМИ появляются в начале 2000-х гг., а с 2010 г. (согласно Scopus) наблюдается их экспоненциальный рост (рис. 1). Наиболее цитируемыми являются работы [Chesbrough 2007, 2010; Markides, 2006; Johnson et al., 2008; Gambardella, McGahan, 2010; Amit, Zott, 2012, 2015; Casadesus-Masanell, Zhu, 2013].

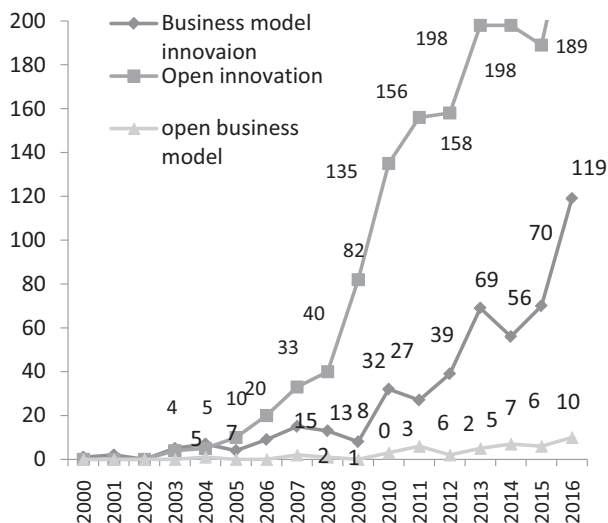


Рис. 1. Динамика публикаций по инновационной бизнес-модели, открытым инновациям, открытой бизнес-модели
Источник: Scopus 2000–2016.

Анализ динамики публикаций по БМИ [Foss, Saebi, 2017], выполненный в развитие первой обзорной статьи [Schneider, Spieth, 2013], показал, что общее количество работ в базе Scopus в 2015 г. достигло 349. Продол-

женный автором анализ публикаций за 2016 г.¹ свидетельствует о сохранении тенденции роста их числа. Ряд специальных выпусков академических журналов посвящен отдельным аспектам БМИ (табл. 1). Несколько специальных выпусков журналов R&D Management, Technovation, Research Policy, и Research-Technology Management относится к проблематике открытых инноваций.

Таблица 1

**Специальные выпуски журналов по инновационной бизнес-модели,
2000–2016 гг.**

Журналы	Специальные выпуски
Long Range Planning	2013. Vol. 46. № 6. Управление бизнес-моделями для инноваций, стратегические изменения и создание ценности
International Journal of Innovation Management	2013. Vol. 17. № 01. Инновационная бизнес-модель как драйвер и предмет инноваций
International Journal of Product Development	2013. Vol. 18. № 3/4. Вызовы для инновационной бизнес-модели
International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	2014. Vol. 18. № 4. Инновационная бизнес-модель с точки зрения предпринимательства
R&D Management	2014. Vol. 44. № 3. Инновационная бизнес-модель с точки зрения «объяснения бизнеса», «ведения бизнеса» и «развития бизнеса» 2016. Vol. 46. № 3. Бизнес-модель и инновации

Хотя развитие исследований по БМИ тесно связано с изучением бизнес-моделей и инноваций, при значительном росте интереса к проблематике открытых инноваций (ОИ) число публикаций (в базе Scopus) по открытой бизнес-модели (ОБМ) относительно низкое. По мнению [Weiblen, 2014], относительно низкое количество публикаций по ОБМ обусловлено тем, что исследования по ОБМ слабо структурированы и тесно связаны с ОИ. Концепция еще не относится к разряду первоклассных исследований, находясь на уровне конференций и рабочих документов. В базе Google Scholar публикации по ОБМ представлены более широко (рис. 2). Это можно объяснить большим объемом материалов конференций, свидетельствующим о поисковой стадии исследований в данной области. Многие исследования обобщают результаты отдельных исследований

¹ Поисковые запросы в базе Scopus и электронных базах данных Google Scholar и Elibrary для российских публикаций: «innovation business model», «innov* business model», «open innovation», «open business model» — в названии, ключевых словах, тексте публикации. Запрос проводился в период с октября по декабрь 2016 г., с дополнительными раундами в августе — сентябре 2017 г. для новых опубликованных материалов.

или проводятся в формате «кейс-стади» (case study) с анализом ситуации и опыта конкретных компаний.

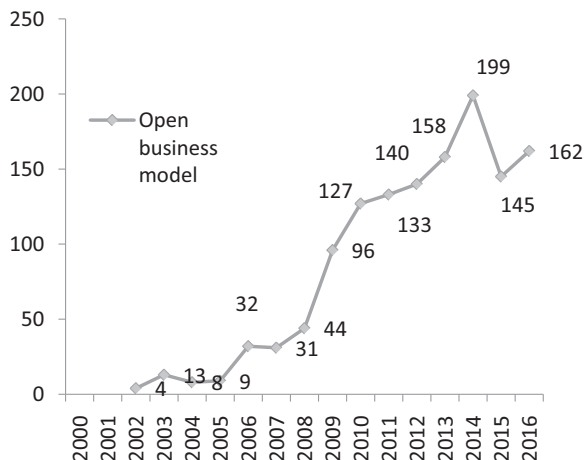


Рис. 2. Динамика публикаций — открытая бизнес-модель
Источник: Google Scholar 2000–2016.

Интерес к исследованию БМИ наблюдается также у российских авторов. С 2010 по 2016 г. число публикаций выросло с 23 до 53 (по базе eLIBRARY).

Авторы первой обзорной статьи «Инновационные бизнес-модели: к комплексной программе будущих исследований» в *International Journal of Innovation Management* на основе анализа публикаций по БМИ выделяют три исследовательских потока и теоретический фундамент будущих исследований по этим направлениям: предпосылки появления БМИ, процессы и элементы БМИ и влияние БМИ на результативность компании [Schneider, Spieth, 2013].

Перспективные направления и взаимосвязь исследований в области ИБМ, ОИ и ОБМ выделены, исходя из содержания наиболее цитируемых статей (по данным Scopus и Google Scholar) и работ, опубликованных в специальных выпусках журналов. Методологическую основу анализа составляют концепции и выводы обзорных статей [Schneider, Spieth, 2013; Björkdahl, Holmén, 2013; Wikhamn, Wikhamn, 2013; Weiblen, 2014; Foss, Saebi, 2017].

Направления исследований по инновационной бизнес-модели

Хотя центр внимания и исследователей, и практиков в области бизнес-моделей (БМ) смещается [Amit, Zott, 2012] к инновационным биз-

нес-моделям (БМИ), и в общем виде БМ понимается как «фундаментальное переосмысление ценностного предложения фирмы в контексте новых возможностей» [Bock et al., 2012, p. 290], по-прежнему нет ответа на важнейшие концептуальные вопросы — не достигнуто соглашения относительно определения БМИ, ее структуры и параметров.

БМИ определяется как «реализованная бизнес-модель, которая является новой для фирмы» [Björkdahl, Holmen, 2013, p. 214], как «изменения бизнес-модели» [Sosna et al., 2010; Achtenhagen et al., 2013], как «динамика бизнес-модели» или «эволюция бизнес-модели» [Demil, Lescocq, 2010], как «открытие/развертывание принципиально иной бизнес-модели в существующем бизнесе» [Markides, 2006, p. 20], как «процесс разработки новой или изменение существующей системы деятельности фирмы» [Amit, Zott, 2010, ст. 2], как «поиск новой бизнес-логики фирмы и новых способов создания и получения ценности для всех стейкхолдеров» [Casadesus-Masanell, Zhu, 2013, p. 464], как «спроектированные, новые, нетривиальные изменения в ключевых элементах бизнес-модели фирмы и/или архитектуре, связывающей эти элементы» [Foss, Saebi, 2017, p. 201]. То есть акцент делается на новизне, динамике и процессе изменений. В [Amit, Zott, 2010] БМИ рассматривается как новый источник инноваций, в [Chesbrough, Rosembloom, 2002; Chesbrough, 2010; Baden-Fuller, Haefliger, 2013] — как драйвер для коммерциализации идей и технологий, в [Williamson, 2006; Chesbrough, 2007; Spieth, Schneider, 2013; Гассман и др., 2016] — как «стратегическая инновация», в [Bock et al., 2012] — как организационная инновация. БМИ определяется исходя из фокуса на типе самой компании (стартап или уже действующая компания): запуск новой бизнес-модели для вновь созданной компании и преобразование или реконфигурация БМ существующей компании [Massa, Tucci, 2013; Spieth, Schneider, 2013; Cortimiglia et al., 2016]. Причем разработку новой БМ связывают в основном с предпринимательской деятельностью и спин-офф [Massa, Tucci, 2013; Chesbrough, 2010], а БМИ существующей компании — с изменением компонент или архитектуры ее БМ. При этом мнения экспертов относительно масштаба изменений в БМ разделились — одной или более компонент [Abdelkafi et al., 2013, Amit, Zott, 2012] или двух и более [Гассман и др., 2016], которые считают, что изменение одной лишь компоненты приведет только к появлению инновационного продукта.

В определенной мере диапазон различий в понимании и определении БМИ отражает различия в подходах к категории инноваций: инновации как результаты (продукты, системы) и процессы, а также к «новизне», как основной характеристике инноваций. Следует также отметить, что в исследованиях последнего десятилетия сложилось понимание, что категория БМИ гораздо более широкое понятие, чем логика «создания и присвоения ценности».

Обобщая, можно выделить несколько направлений исследований по БМИ:

- 1) предпосылки появления БМИ;
- 2) определение и элементы БМИ, включая типологию и таксономию;
- 3) процесс разработки, изменения или трансформации БМИ, используемые инструменты и методы;
- 4) влияние БМИ на результативность компании;
- 5) влияние внешних факторов на БМИ;
- 6) организационные аспекты БМИ.

Результаты работ последних лет по ряду выделенных исследователями направлений [Spieth, Schneider, 2013] характеризуются более детальной проработкой. В частности, в исследованиях процессов и элементов БМИ предложены модели и инструменты для разработки бизнес-моделей [Frankenberger et al., 2013; Eurich et al., 2014], даны варианты их типологии и таксономии. Сформировались группы исследований, направленных на изучение организационных аспектов БМИ [Foss, Saebi, 2015, 2017] и влияние внешних факторов на трансформацию моделей бизнеса.

К новым относятся исследования основных параметров БМИ – степени новизны и масштаба изменений в ключевых компонентах и/или архитектуре БМ (табл. 2).

Таблица 2

Классификация бизнес-модели — объем изменений/степень новизны

Новизна	Объем изменений		
		Модульные БМИ	Архитектурные БМИ
	Новые для фирмы	<i>Эволюционная</i>	<i>Адаптивная</i>
	Новые для отрасли	Сфокусированная	Комплексная

Источник: [Foss, Saebi, 2017].

Эволюционная БМИ предполагает постепенные изменения в отдельных компонентах во времени; *адаптивная БМИ* отражает изменения БМ в целом, которые могут быть новыми для фирмы, но необязательно новыми для отрасли; *сфокусированная и комплексная БМИ* предполагают изменения отдельных компонентов или архитектуры БМ, что может привести к изменению существующих правил игры на рынке или ситуации в отрасли.

Расширился диапазон концептуальных и методических подходов к объяснению результативности и эффективности БМИ. Наряду с традиционными оценками влияния БМИ на финансово-экономические и маркетинговые результаты компании [Chesbrough, 2007; Гассман и др., 2016; Amit, Zott, 2012] изучается влияние БМИ на возможности фирмы «решить

проблему, которая никогда не была решена до того» [Johnson et al., 2008], на создание конкурентного преимущества [Amit, Zott, 2012], на стратегическую гибкость [Bock et al., 2012], на снижение рисков имитации [Гассман и др., 2016], на изменение отрасли или структуры рынка [Johnson et al., 2008; Casadesus-Masanell, Zhu, 2010; Гассман и др., 2016]. В числе негативно влияющих на результативность БМИ факторов отмечаются: конфликты с существующими активами и бизнес-моделью и инерция со стороны сотрудников [Chesbrough, 2010], низкая склонность к риску у сотрудников [Velu, Jacob, 2016], влияние организационной культуры [Hock et al., 2016], доминирующая логика в отрасли и неспособность воспринимать бизнес-модель как отдельную инновацию [Гассман и др., 2016].

Среди внешних факторов, влияющих на БМИ, выделяются изменения бизнес- и технологической среды [Achtenhagen et al., 2013], появление цифровых технологий и производств [Gunze, Holm, 2013], институциональные изменения и отраслевые преобразования [Schneider et al., 2013], а также появление новых услуг как отдельной ценности или дополнения к продукту [Velamuri et al., 2013].

Авторы работ по БМИ в качестве перспективных рассматривают концептуальные и эмпирические исследования по предпосылкам и эффектам БМИ (внешним и внутренним), по процессам, типам и формам новых БМИ, а также междисциплинарные исследования на пересечении с теорией предпринимательства, открытых инноваций и сервитизации.

Направления исследований и тенденции развития открытых БМИ

В качестве направлений исследований и тенденций развития БМИ, связанных с проблемами ОБМ, можно выделить:

- роль категории открытости в открытых БМ и ОИ [Teece, 2010; Weiblen, 2014; Vanhaverbeke, Chesbrough, 2014; Frankenberger et al., 2014; Tucci et al., 2016; West, Bogers, 2017; Chesbrough, 2017];
- соотношение и взаимовлияние БМИ и ОИ; влияние степени новизны и объема изменений в ключевых элементах и/или архитектуре БМИ [Foss, Saebi, 2017];
- сетевую перспективу исследований БМИ и открытых БМ: смещение акцентов от одной компании к сети; особенности создания и присвоения ценности в новых открытых и сетевых формах; роль бизнес- и инновационных экосистем и инновационных платформ [West, 2014; West, Bogers, 2014; Piller, West, 2014];
- соотношение и взаимосвязь БМИ и стратегий компании [Zott, Amit, 2008; Casadesus-Masanell, Ricart, 2010; Chesbrough, 2007, 2011; Saebi, Foss, 2015; Spieth et al., 2016; Cortimiglia et al., 2016];

- БМИ как способ переориентации бизнеса на сервисную ориентацию, создание и предоставление интегрированных продуктов и услуг [Chesbrough, 2011, 2017; Velamuri et al., 2013; Clauß et al., 2014];
- описание и анализ новых типов и форм ОБМ, связанных с развитием цифровой экономики [Sorescu, 2017; Iivari et al., 2016; Burmeister et al., 2015; Gunzel, Holm, 2013].

Открытые модели инноваций и открытые инновационные бизнес-модели

В исследованиях по открытой бизнес-модели инноваций можно выделить два потока с ориентацией на истоки и проблемы *открытых инноваций* и *бизнес-моделей* [Weiblen, 2014]. В первом потоке исследования открытой БМИ базируются на концепции «открытых инноваций» Генри Чесбро. ОИ определяются как «распределенный инновационный процесс, основанный на целенаправленно управляемых потоках знаний через границы организации, используя денежные и неденежные механизмы в соответствии с бизнес-моделью организации» [Chesbrough, Bogers, 2014, p. 17]. «Открытость» БМ в этом случае связана не только с использованием внутренних и внешних идей и технологий в создании ценности, но и с присвоением большей ценности за счет использования активов, ресурсов, знаний в собственном бизнесе и в бизнесе других компаний [Чесбро, 2008].

Большинство авторов не делают различий между ОИ и ОБМ, лишь некоторые рассматривают построение или адаптацию ОБМ на принципах ОИ [Weiblen, 2014]. Как правило, при оценке результативности управления инновационной деятельностью компании открытость инновационных процессов и открытость бизнес-модели противопоставляются их «закрытости» применительно к созданию и присвоению ценностей. Для закрытой бизнес-модели характерна ориентация инновационных процессов на внутриорганизационные источники знаний и активов, на защиту своей интеллектуальной собственности, на разработку и коммерциализацию инноваций на существующем рынке. ОБМ нацелена на привлечение извне лучших идей и компетенций, комбинирование внутренних и внешних знаний и технологий при создании ценностей. А выход на смежные и новые рынки, включая рынки ресурсов и ноу-хау, продажи объектов интеллектуальной собственности позволяют увеличить поток доходов и присвоение ценностей. Однако управление реализацией ОБМ охватывает более широкий круг вопросов, чем ее финансово-экономические результаты. Сравнение ОИ и ОБМ [Weiblen, 2014; Vanhaverbeke, Chesbrough, 2014] с позиции целей, продолжительности сотрудничества и обязательств позволило выявить ряд важных для управленческих задач решений (табл 3).

Особенности открытых инноваций и открытой бизнес-модели

	ОИ	ОБМ
Цель	Использование внешних знаний	Создание и присвоение ценности с участием стратегических партнеров
Продолжительность сотрудничества	Временное в рамках одного инновационного проекта	В течении всего жизненного цикла продукта
Обязательства		Разделение ценности в соответствии с соглашениями между партнерами

Источник: составлено авторами по [Vanhaverbeke, Chesbrough, 2014].

Модель ОИ предусматривает использование внешних источников знаний, но это обязательно означает, что внешние партнеры участвуют в создании и коммерциализации нового ценностного предложения. Открытая бизнес-модель ориентирована на создание и предоставление на рынок ценности в виде новых или интегрированных продуктов и услуг с вовлечением стратегических партнеров и на присвоение этой ценности. Распределение совместно созданной ценности происходит в соответствии с соглашениями между партнерами. В модели ОИ сотрудничество может быть временным в рамках одного инновационного проекта, а в случае ОБМ — сотрудничество с партнерами продолжается в течении всего жизненного цикла ценностного предложения [Vanhaverbeke and Chesbrough, 2014]. Кроме того, могут быть приняты решения о различных вариантах комбинации модели ОИ с закрытой или открытой БМ.

В результате объединения ОБМ и модели ОИ образуется *модель инновационной сети или экосистемы*. В таких сетевых структурах фокус конкуренции смещается с инновационного продукта на другие «конкурентные драйверы» [Vanhaverbeke, Chesbrough, 2014]. Создатели сети могут извлекать выгоду от инноваций технологических партнеров, даже не являясь новаторами. Кроме того, центр внимания в стратегическом управлении распространяется за пределы границ компании и переключается с центральной компании на сеть. Акцент делается на совместном создании ценности и на регулировании процессов присвоения коллективно созданной ценности всеми участниками сети [West, Bogers, 2014; Piller, West, 2014].

Этот поток исследований рассматривает открытость всех организационных процессов и связей в компании. ОБМ выступает в качестве «дизайна или архитектуры создания и присвоения ценности фокальной фирмы,

в которой отношения сотрудничества с экосистемой являются центральными в объяснении общей логики» [Теесе, 2010, р. 191].

Сотрудничество фокальной фирмы с партнерами по обмену или интеграции ресурсов, материальных и нематериальных активов может относиться к любому виду деятельности. Характерными особенностями таких ОБМ являются: *экосистема*, которая становится источником создания и присвоения ценности благодаря совместным действиям и взаимоотношениям фокальной компании со стейкхолдерами и акторами; *сеть ценностей* (value network), внутри которой создается совместная ценность; *платформы*, которые основаны на технологических активах и позволяют основателю и владельцу платформы влиять на развитие отрасли; акторы экосистемы — стратегические альянсы, совместные предприятия или консорциумы [Weiblen, 2014].

Анализ открытости с позиции сферы исследований и разработок и открытости бизнес-процессов в целом позволил выделить четыре группы открытых БМИ [Frankenberger et al., 2014].

Исходя из характеристик «области открытости» (R&D или все бизнес-процессы) и степени открытости БМ (высокая и низкая) могут быть сформированы следующие БМИ:

- 1) открытая сфера R&D может выражаться в небольших инициативах и изменениях при незначительном влиянии на БМИ и рассматриваться как ранняя и слабая форма адаптации ОБМ. Предпосылками открытия БМИ могут выступать «необходимость создавать и присваивать новую ценность» и «конвергенция отрасли». Первая может быть вызвана слабой внутренней инновационностью и внешним давлением на компанию, вторая — стимулировать открытость несоответствием технологических компетенций компании новым требованиям;
- 2) увеличение зависимости других бизнес-процессов от открытости R&D, которое влияет на логику создания и присвоения ценности. Предпосылки изменения и увеличения открытости БМИ связаны с «необходимостью создавать и присваивать новую ценность», «конвергенцией отрасли», «предыдущим опытом сотрудничества», а также успешными примерами реализации ОБМ другими компаниями;
- 3) полностью открытая БМИ, где открытость относится ко многим бизнес- и операционным процессам компании. Все ранее отмеченные предпосылки могут стимулировать переход к открытой БМИ;
- 4) новая бизнес-модель формируется благодаря открытой бизнес-архитектуре, не являясь при этом центральной частью логики создания и присвоения ценности. Необходимость перехода к БМИ об-

условлена «несоответствием БМ» или «необходимостью создавать и присваивать новую ценность».

Таким образом, можно выделить два подхода к пониманию открытой БМИ. Первый — с позиции открытых инноваций, где открытость характеризует только инновационную деятельность. Второй — с позиции открытости бизнеса — отражает открытость всех процессов ведения бизнеса компании, ее внутренние и внешние связи и отношения.

Вопрос соотношения и *взаимосвязи БМИ и стратегий компании* относится к числу наиболее спорных и имеет свои истоки в более ранних работах по анализу бизнес-модели и конкурентной стратегии. Нередко стратегии и бизнес-модели используются как синонимы. Однако все чаще выдвигаются идеи относительно различия этих категорий: БМ более общая категория, чем бизнес-стратегия [Теесе, 2010]; бизнес-модели ориентированы на создание ценности, стратегия — на конкуренцию [Baden-Fuller, Morgan, 2010; Magretta, 2002]; БМ обеспечивает план создания ценности для фирмы и клиентов, стратегия предоставляет средства, с помощью которых она будет присваивать прибыль и дистанцироваться от конкурентов [Magretta, 2002]; бизнес-модель и рыночная стратегия продукта являются дополняющими, а не взаимоисключающими [Zott, Amit 2008]; они тесно взаимосвязаны — БМ формируется как дополнение к стратегии [Casadesus-Masanell & Ricart, 2011]. Общий вывод: согласованность стратегии и БМ необходима для устойчивости конкурентных преимуществ. Изменения БМИ предполагают изменения стратегии, и наоборот. И основную роль в этом согласовании играют разные виды инноваций.

В понимании соотношения БМИ и стратегии также существуют различия [Spieth et al., 2016, Cortimiglia et al., 2016]. Для вновь созданной компании БМИ может служить инструментом для конкретизации бизнес-идей, до того как стратегия еще не сформирована, а для действующей компании инновационная бизнес-модель будет выступать результатом реализации стратегии [Cortimiglia et al., 2016]. Кроме того, различные открытые инновационные стратегии требуют разработки разных открытых БМ, и степень открытости БМ зависит от того, какую стратегию открытых инноваций применяет компания [Saebi, Foss, 2015]. В табл. 4 представлены четыре типа открытых инновационных стратегий и соответствующих им открытых бизнес-моделей. Изменения БМ как результат реализации открытой инновационной стратегии рассматриваются в трех измерениях — содержание (набор действий компании), структура (подразделения и связи между ними) и управление этими подразделениями и связями.

Открытые инновационные стратегии и открытые бизнес-модели

	Открытые инновационные стратегии			
	Рыночная инновационная стратегия	Краудсорсинговая инновационная стратегия	Стратегия совместных инноваций	Сетевая инновационная стратегия
Характеристика ОБМ	ОБМ, ориентированная на экономичность	ОБМ, ориентированная на пользователя	Совместная ОБМ	Открытая платформенная ОБМ
Содержание	Предложение ценности, позволяющее снизить транзакционные и коммуникационные издержки	Предложение ценности, используя знания сообществ и множества индивидумов	Радикальные инновации и открытие новых сегментов	ОБМ как открытая инновационная платформа для стейкхолдеров
Структура	Перераспределение ролей внутренних R&D Экономичная бизнес- и организационная структура	Фаза генерации идей инновационного процесса Аутсорсинг к «толпе»	Разные партнеры становятся участниками инновационного процесса	Реорганизация производственной и дистрибуционной системы Внутренняя комплементарная сеть
Управление	Денежные вознаграждения для внешних поставщиков знаний Использование «экспертов по интеграции» для поглощения знаний на рынке	Денежные поощрительные призы Привлечение и стимулирование сотрудников за участие в управлении сообществами	На основе контрактов, разделение вознаграждений на организационном уровне с внешними провайдерами знаний Стимулы для собственных сотрудников для взаимодействия с партнерами	Стимулы для собственных сотрудников для взаимодействия с партнерами Перераспределение рисков и вознаграждений

Источник: [Foss, Saebi, 2015].

Четыре типа открытых инновационных стратегий и соответствующие им типы ОБМ выделяются в зависимости от использования внешних знаний. Открытые инновационные стратегии классифицируются по двум параметрам: «широта» и «глубина» поиска знаний и степень их привлечения (низкая/незначительная и высокая/значительная). Рыночная инновационная стратегия предполагает получение знаний на рынке посредством приобретения лицензий на интеллектуальную собственность, аутсорсинга исследований и разработок, покупки стартап-решений и т.д. Она характеризуется низкой глубиной/разнообразием знаний и незначительной шириной интеграции внешних источников. Выбирая данную стратегию, компания извлекает выгоду от рыночных инноваций, комплементарных ресурсов или технологических способностей внешних участников, ускоряя время разработки и выхода на рынок. Реализация этой стратегии влияет на все три характеристики БМ. Ускорение процесса разработки решения и выхода на рынок позволяет создать дополнительную ценность для клиента, сократить издержки и повысить потенциал для присвоения ценности. Такая ОБМ ориентирована на экономичность. Краудсорсинговая инновационная стратегия предполагает привлечение знаний «толпы» — большого количества людей, экспертов и сообществ для решения конкретной проблемы или для получения уникальных идей. Она характеризуется низкой глубиной знаний и высокой степенью использования внешних источников и может привести к созданию нового ценностного предложения, разрабатываемого под конкретные нужды пользователей, зачастую с участием самих пользователей. В результате реализации такой стратегии в БМ изменяются структура и управленческие механизмы. Стратегия совместных инноваций предполагает сотрудничество компании с определенным кругом партнеров, их глубокую интеграцию в инновационный процесс компании. Такая стратегия характеризуется высокой глубиной интеграции и незначительной шириной/разнообразием использования внешних знаний. Ее реализация может привести к созданию нового ценностного предложения, основанного на технологических инновациях, выходу на новый рынок или привлечению внимания нового сегмента потребителей. При успешной реализации стратегии совместных инноваций изменяются содержание БМ, ее структура и управление. Сетевая инновационная стратегия также предполагает глубокую интеграцию определенного круга внешних партнеров и активное использование знаний из других внешних источников. Принятие сетевой инновационной стратегии создает БМ, которая функционирует как открытая инновационная платформа, связывая центральную компанию с отдельными партнерами, поставщиками, исследовательскими институтами и сообществами пользователей для совместного создания и присвоения ценностей инноваций. В соответствующей ей модели ведения бизнеса в центральной

компании кардинально изменяются бизнес- и операционные процессы, структура и взаимосвязи внутренних подразделений, структура и механизмы управления.

Появление новых процессов и расширение числа участников ОБМ ведут к изменению роли экосистем, платформ, сообществ и других сетевых форм организаций, что формирует новые направления исследований в открытых БМИ с точки зрения как развития концепции ОИ, инновационных сетей и экосистем [Tucci et al., 2016; West, Bogers, 2017; Chesbrough, 2017], так и проблемы открытости всех бизнес-процессов [Weiblen, 2014; Frankenberger et al., 2014; Saebi, Foss, 2015].

Особенно важным в цифровой век становится понимание влияния цифровых технологий на БМИ и их открытость. В отдельных исследованиях существуют попытки изучать данные аспекты [Sorescu, 2017; Iivari et al., 2016; Burmeister et al., 2015]. Выявлены три важных параметра — источника формируемых ценностей в новых БМИ, построенных на принципах больших данных: объем, скорость и разнообразие. Такой тип БМИ может быть принят и молодыми стартапами, и большими зрелыми компаниями. Бизнес стартапов базируется на сборе, анализе большого объема данных из разных источников, его структурировании и систематизации с продажей полезных частей этих данных заинтересованным потребителям. Расширяется круг крупных технологических компаний, таких как Microsoft и SAP, которые извлекают выгоду от продажи лицензий на программные продукты и системы и от оказания услуг, основанных на обработке данных [Sorescu, 2017].

В экосистемной БМ в сфере промышленного интернета [Iivari et al., 2016] отношения между партнерами построены на принципах совместного и взаимоусиливающего создания и присвоения ценности (value co-creation and co-capture). Данная «oblique» — косвенная или наклонная БМ позволяет быстрорастущим сервисно ориентированным компаниям управлять ресурсами и активами за пределами границ фирмы. Преимущества «oblique»-БМ в том, что в ней источники создания ценности, присвоения и обмена не разделены, а рассеяны по всей экосистеме. Это позволяет усилить рыночные позиции участникам экосистемы и создает угрозы горизонтальным и вертикальным БМ. Быстро увеличивается число последователей Apple, Uber и Airbnb, применяющих «oblique»-БМ.

Заключение

В целом проведенный анализ подтверждает ранее сделанные выводы многих авторов о концептуальной неоднозначности и слабой связи отдельных исследовательских направлений. Кумулятивному росту знаний в области БМИ и ОБМ препятствуют отсутствие междисциплинарных под-

ходов и слабая теоретическая база исследований открытых БМИ и стратегий, отражающая реалии цифровой экономики и экономики знаний.

Открытые БМИ облегчают интеграцию внутренних и внешних знаний и представляют новые открытые и сетевые формы создаваемых ценностей, включая интегрированные продукты и услуги, новые способы их создания и присвоения. Однако при этом у фокальной фирмы возникают новые проблемы согласования открытых БМИ с результативностью создания и присвоения ценности, с инновационными и бизнес-стратегиями, со стратегиями позиционирования. Более сложный комплекс проблем возникает у компании — центра экосистемы. Наряду с обеспечением результативности БМИ и удовлетворения основных стейкхолдеров в задачи такой компании входит обеспечение устойчивости и эффективности развития экосистемы в целом и соблюдение интересов всех ее участников. Центральными в решении этих проблем становятся концепции сетей, открытых инновационных и бизнес-систем, технологических и бизнес-платформ.

Это предопределяет необходимость проведения концептуальных и эмпирических исследований по выделенным в качестве перспективных направлениям и проблемам.

1. Концептуальные исследования вопросов *создания и присвоения ценности в условиях новых БМИ* (например, публичности решаемой проблемы в краудсорсинге), соотношения со стратегией, управления активами и отношениями между участниками, выравнивания процессов и бизнес-моделей, чтобы деятельность партнеров увеличивала ценность бизнеса и ценность экосистемы [Viscusi, Tucci, 2016; Tucci et al., 2016].

2. *Углубление организационных аспектов* формирования и управления ОБМ: мотивация к привлечению новых клиентов, разработчиков и участников, сохранению устойчивости, выравнивание культуры и ценностей партнеров и т.д.; особенности принятия стратегических и организационных управленческих решений, эксперименты, развитие и функционирование механизмов постоянного обучения, стратегического и платформенного лидерства [Chesbrough, 2010; Гассман и др., 2016], динамических способностей [Teese, 2010; Тис, 2012; Roaldsen, 2016].

3. Исследования факторов, влияющих на формирование и результативность БМИ, на разных уровнях с учетом их взаимовлияния. На макро- и микроуровне — это влияние институциональных факторов, экономики совместного потребления, динамики изменения структуры и границ отрасли. На уровне фирмы — влияние организационных ценностей и культуры, организационного дизайна, динамических способностей и лидерства, операционной системы и системы управления знаниями, навыков, мотивации и вовлеченности сотрудников. Под влиянием этих факторов могут изменяться как отдельные компоненты, так и архитектура БМИ в за-

висимости от взаимосвязанности или модульной обособленности компонентов бизнес-модели [Foss, Saebi, 2017].

4. Наряду с теоретическими исключительно актуальны эмпирические исследования возникающих на практике *новых типов и форм БМИ и ОБМ*. Как в них отражено воздействие цифровых технологий? Каковы источники формирования и результативности таких моделей? В чем состоят особенности функционирующих ОБМ (краудсорсинговых, сетевых, основанных на платформе) и стратегического управления ими? Как связаны эти БМИ со стратегическими, инновационными, рыночными и организационными решениями компаний?

Список литературы

1. Гассман О., Франкенбергер К., Шик М. Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов / пер. с англ. — М.: Альпина Пабlishер, 2016.
2. Тис Д. Стратегии выхода на рынок: как избежать пирровых побед // Российский журнал менеджмента. — 2012. — Т. 10. — № 4.
3. Чесбро Г. Открытые инновации: создание прибыльных технологий. — М.: Поколение, 2007.
4. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент. — М.: Поколение, 2008.
5. Achtenhagen L., Naldi L., Melin L. Dynamics of Business Models – Strategizing, Critical Capabilities and Activities for Sustained Value Creation // Long range planning. — 2013. — Vol. 46. — No. 6. — P. 427–442.
6. Amit R., Zott C. Business model design: an activity system perspective // Long Range Planning. — 2010. — Vol. 43. — P. 216–226.
7. Amit R., Zott C. Creating value through business model innovation // MIT Sloan Management Review. — 2012. — Vol. 53 — P. 41–49.
8. Amit R., Zott C. Creating value through business model innovation // MIT Sloan Management Review. — 2012. — Vol. 53 — P. 41–49.
9. Baden-Fuller, Morgan M. Business models as models // Long range planning. — 2010. — Vol. 43. — No. 2. — P. 156–171.
10. BCG. Business Model Innovation: when the game gets tough change the game, 2009. URL: <https://www.bcg.com/documents/file36456.pdf>
11. Bock A. J., Opsahl T., George G., Gann D. M. The Effects of Culture and Structure on Strategic Flexibility during Business Model Innovation // Journal of Management Studies. — 2012. — Vol. 49. — No. 2. — P. 279–305.
12. Business Model Innovation: The Organizational Dimension. In: Foss N., Saebi T. (eds.). — Oxford University Press, 2015.
13. Burmester C., Luttgens D., Piller F. Business Model Innovation for Industrie 4.0: Why the «Industrial Internet» Mandates a New Perspective on Innovation // RWTH Aachen University, Technology and Innovation Management. Germany, 2015.
14. Bjorkdahl J., Holmen M. Business model innovation — the challenges ahead // Int. J. Product Development. — 2013. — Vol. 18. — P. 213–225.
15. Casadesus-Masanell R., Zhu F. Business model innovation and competitive imitation: The case of sponsor-based business models // Strategic Management Journal. — 2010. — Vol. 34. — P. 1–35.

16. *Casadesus-Masanell R., Ricart J.* From Strategy to Business Models and onto Tactics // Long Range Planning. — 2010. — Vol. 43. — P. 195–215.
17. *Chesbrough H.* Business model innovation: it's not just about technology anymore // Strategy & Leadership. — 2007. — Vol. 35. — P. 12–17.
18. *Chesbrough H., Bogers M.* 2014. Explicating open innovation: clarifying an emerging paradigm for understanding innovation. In: *Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J.* (Eds.), New Frontiers in Open Innovation. Oxford University Press, 2014.
19. *Chesbrough H.* Business Model Innovation: Opportunities and Barriers // Long Range Planning. — 2010. — Vol. 43. — P. 354–363.
20. *Chesbrough H., Rosembloom R.* The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spinoff Companies // Industrial and Corporate Change. — 2002. — P. 2–40.
21. *Chesbrough H.* The Future of Open Innovation // Research-Technology Management. — 2017. — Vol. 60. — No. 1. — P. 35–38.
22. *Clauß T., Laudien S., Daxböck B.* Service-dominant logic and the business model concept: toward a conceptual integration // International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management. — 2014. — Vol. 18. — P. 266–288.
23. *Cortimiglia M., Ghezzi A., Frank A.* Business model innovation and strategy making nexus: evidence from a cross-industry mixed-methods study // R&D Management. — 2016. — Vol. 46. — No. 3. — P. 414–432.
24. *Cortimiglia M., Ghezzi A., Frank A.* Business model innovation and strategy making nexus: evidence from a cross-industry mixed-methods study // R&D Management. — 2016. — Vol. 46. — P. 414–432.
25. *Demil B., Lecocq X.* Business model evolution: in search of dynamic consistency // Long Range Planning. — 2010. — Vol. 43. — No. 2/3. — P. 227–246.
26. *Eurich M., Weiblen T., Breitenmoser P.* A six-step approach to business model innovation // International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management. — 2014. — Vol. 18. — No. 4. — P. 330–348.
27. *Foss N., Saebi T.* Fifteen Years of Research on Business Model Innovation: How Far Have We Come, and Where Should We Go? // Journal of Management. — 2017. — Vol. 43. — No. 1. — P. 200–227.
28. *Foss N., Saebi T.* Business models for open innovation: Matching heterogeneous open innovation strategies with business model dimensions // European Management Journal. — 2015. — Vol. 33. — No. 3. — P. 201–213.
29. *Frankenberger K., Weiblen T., Gassmann O.* Network configuration, customer centrality, and performance of open business models: A solution provider perspective // Industrial Marketing Management. — 2013. — Vol. 42. — P. 671–682.
30. *Frankenberger K., Weiblen T., Gassmann O.* The antecedents of open business models: an exploratory study of incumbent firms // R&D Management. — 2014. — Vol. 44. — P. 173–189.
31. *Gambardella A., McGahan A. M.* Business-model innovation: general purpose technologies and their implications for industry architecture // Long Range Planning. — 2010. — Vol. 43. — No. 2. — P. 262–271.
32. *Gunzel F., Holm A.* One size does not fit all — understanding the front-end and back-end of business model innovation // International Journal of Innovation Management. — 2013. — Vol. 17. — No. 1. — 1340002-1-34.

33. *Hock M., Clauss Th. and Schulz E.* The impact of organizational culture on a firm's capability to innovate the business model // *R&D Management*. — 2016. — Vol. 46. — No. 3. — P. 433–450.
34. IBM Global CEO Study. Expanding the innovation Horizon, 2006. URL: <http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/pdf/ceostudy.pdf>
35. IBM Global CEO Study. The Enterprise of the Future, 2008. URL: <http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/pdf/ceo-study-executive-summary.pdf>
36. *Johnson M., Christensen C., Kagermann H.* Reinventing Your Business Model // *Harvard Business Review*. — 2010. — 87. — P. 52–60.
37. KPMG U. S. CEO Outlook. Now or never CEOs mobilize for the fourth industrial revolution, 2016. URL: <https://home.kpmg.com/us/en/home/insights/2016/06/us-ceo-outlook-2016.html>
38. *Livari M., Ahokangas, Komi M., Tihinen M., Valtanen K.* Toward Ecosystemic Business Models in the Context of Industrial Internet // *Journal of Business Model*. — 2016. — Vol. 4. — No. 2. — P. 42–59.
39. *Markides C.* Disruptive Innovation: In Need of Better Theory // *Journal of Product Innovation Management*. — 2006. — 23. — P. 19–25.
40. *Magretta J.* Why Business Models Matter // *Harvard business review*. — 2002. — P. 86–92.
41. *Massa L., Tucci C.* Business model innovation. In: *Dodgson M., Gann D. M., Phillips N.* (Eds). *The Oxford Handbook of Innovation Management*. Oxford University Press. Chapter 21, 2014.
42. *Piller F., West J.* Firms, Users, and Innovation. An Interactive Model of Coupled Open Innovation. In: *Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J.* (Eds). *New Frontiers in Open Innovation*. Chapter 2. — Oxford: Oxford University Press, 2014. — P. 29–40.
43. *Roaldsen I.* Dynamic capabilities as drivers of business model innovation – from the perspective of SMEs in mature industries // *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. — 2014. — Vol. 18. — No. 4. — P. 349–364.
44. *Schneider S., Spieth P., Clauss T.* Business model innovation in the aviation industry // *International Journal of Product Development*. — 2013. — Vol. 12. — P. 286–310.
45. *Sorescu A.* Data-Driven Business Model Innovation // *Journal of Product Innovation Management*. — 2017. — Vol. 34. — No 5. — P. 691–696.
46. *Sosna M., Trevinyo-Rodríguez N., Velamuri R.* Business model innovation through trial-and-error learning: The Naturhouse case // *Long range planning*. — 2010. — Vol. 43. — No. 2. — P. 383–407.
47. *Spieth P., Schneider S.* Business model innovation: towards an integrated future research agenda // *International Journal of Innovation Management*. — 2013. — 17. — P. 1–34.
48. *Spieth P., Schneckenberg D. and Matzler K.* Exploring the linkage between business model (&) innovation and the strategy of the firm // *R&D Management*. — 2016. — 46(3). — P. 403–413.
49. *Teece D.* Business Models, Business Strategy and Innovation // *Long Range Planning*. — 2010. — 43. — P. 172–194.
50. *Tucci C., Chesbrough C., Piller F., West J.* When do firms undertake open, collaborative activities? Introduction to the special section on open innovation and open business models // *Industrial & Corporate Change*. — 2016. — 25. — P. 283–288.

51. *Vanhaverbeke W. and Chesbrough H.* A Classification of Open Innovation and Open Business Models. In: *Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J.* (Eds). *New Frontiers in Open Innovation / Chapter 3.* — Oxford: Oxford University Press, 2014. — P. 50–68.
52. *Velu Ch., Jacob A.* Business Model Innovation and Owner–Managers: The Moderating Role of Competition // *R&D Management.* — 2016. — Vol. 46. — Issue 3. — P. 451–463.
53. *Velamuri V., Bansemir B., Neyer Anne-Katrin, Möslin K.* Product service systems as a driver for business model innovation: lessons learned from the manufacturing industry // *International journal of innovation management.* — 2013. — Vol. 17. — No. 1. — P. 1–25.
54. *Viscusi G., Tucci C.* Distinguishing «crowded» organizations from groups and communities'. In *Afuah A., Tucci C. and Viscusi G.* (eds). *Creating and Capturing Value Through Crowdsourcing* (forthcoming), 2016.
55. *Weiblen T.* The Open Business Model: Understanding an Emerging Concept // *Journal of Multi Business Model Innovation and Technology.* — 2014. — Vol. 1. — P. 35–66.
56. *West J., Bogers M.* Leveraging external sources of innovation: A review of research on open innovation // *Journal of Product Innovation Management.* — 2014. — Vol. 31. — No. 4. — P. 814–831.
57. *West J., Bogers M.* Open innovation: current status and research opportunities // *Innovation.* — 2017. — Vol. 19. — No. 1. — P. 43–50.
58. *West J.* Challenges of Funding Open Innovation Platforms: Lessons from Symbian Ltd., in *Henry Chesbrough, Wim Vanhaverbeke and Joel West*, editors, *New Frontiers in Open Innovation*, Oxford: Oxford University Press, 2014. — P. 29–49.
59. *Wikhamn B., Wikhamn W.* Structuring of the Open Innovation Field // *Journal of Technology Management & Innovation.* — 2013. — Vol. 8. — No. 3. — P. 173–185.
60. *Williamson P.* Strategy Innovation, *The Oxford handbook of strategy: a strategy overview and competitive strategy.* — Oxford University Press, 2006. — P. 841–872.
61. *Zott Ch., Amit R.* The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance // *Strategic Management Journal.* — 2008. — Vol. 29. — No. 1.— P. 1–26.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Gassman O., Frankenberger K., Shik M.* Biznes-modeli. 55 luchshih shablonov / per. s angl. — M.: Al'pina Publisher, 2016.
2. *Tis D.* Strategii vyhoda na rynok: kak izbezhat' pirrovyh pobed // *Rossiiskij zhurnal menedzhmenta.* — 2012. — T. 10. — № 4.
3. *Chesbro G.* Otkrytye innovacii: sozdanie pribyl'nyh tehnologij. — M.: Pokolenie, 2007.
4. *Chesbro G.* Otkrytye biznes-modeli. IP-menedzhment. — M.: Pokolenie, 2008.

Требования к статьям, принимаемым к публикации в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлегией без специального рецензирования и обоснования причин.

Подача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции: econeditor@econ.msu.ru.

Оформление статьи

Статья должна быть представлена на русском языке в виде файла в формате MS Word (.doc или .docx) стандартным шрифтом Times New Roman (12 пт.) с полуторным межстрочным интервалом.

Файл с текстом статьи *не должен* содержать сведений об авторе или элементов текста, позволяющих идентифицировать авторство. Сведения об авторах отправляются отдельным файлом (см. ниже).

Объем статьи

Рекомендуемый объем статьи — от 30 тыс. до 45 тыс. знаков (с пробелами).

Структура статьи

Статья должна начинаться с названия (не более 10 слов), аннотации (100–150 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть указаны предмет и цель работы, методология, основные результаты исследования, область их применения, выводы. Несоответствие между русскоязычной и англоязычной аннотациями не допускается.

Структура основной части статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение (постановка проблемы по актуальной теме, цели и задачи, четкое описание структуры статьи), основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Сведения об авторах

К статье необходимо *отдельным файлом* приложить сведения об авторе (авторах):

- полные фамилия, имя и отчество, основное место работы (учебы), занимаемая должность;
- полный почтовый адрес основного места работы (учебы);
- ученая степень, звание;
- контактный телефон и адрес электронной почты.

Все указанные сведения об авторе (авторах) должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке). Дополнительно должен прилагаться список русскоязычных источников в романском алфавите (транслитерация). Программой транслитерации русского текста в латиницу можно воспользоваться на сайте <http://www.translit.ru>

Оформление ссылок

Ссылки на список литературы даются в тексте в следующем виде: [Oliver, 1980], [Porter, 1994, p. 45], [Иванов, 2001, с. 20], [Porter, 1994; Иванов, 2001], [Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991]. Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: [Гуриев и др., 2002] или [Bevan et al., 2001]. Ссылки на статистические сборники, отчеты, сборники сведений и т.п. даются в виде: [Статистика акционерного дела..., 1898, с. 20], [Статистические сведения..., 1963], [Устав..., 1992, с. 30].

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте). Все статьи проходят процедуру двойного «слепого» рецензирования.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации автору статьи направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии на статью без указания имен рецензентов. Автор дает согласие на воспроизведение статьи на безвозмездной основе в Интернете.

Журнал является открытым — любой автор, независимо от гражданства, места работы и наличия ученой степени, имеет возможность опубликовать статью при соблюдении требований редакции.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком.

326. **Электронная почта:** econeditor@econ.msu.ru