

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

Издательство Московского университета

№ 3 • 2019 • МАЙ—ИЮНЬ

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Ковалев А. В.* Дебаты Сраффа—Хайек: к вопросу о естественной ставке процента 3
- Сорокин А. В.* Общая экономика: алгоритм прогноза
мировых экономических кризисов (на примере 2008 г.) 18
- Осипов Ю. М., Юдина Т. Н., Гелисханов И. З.*
Информационно-цифровая экономика:
концепт, основные параметры и механизмы реализации 42
- Теняков И. М.* Наукометрия как сдерживающий фактор
экономических исследований: опыт США. 62

Финансовая экономика

- Столяров А. И., Сорокин И. А.* Оценка эффективности
высокодивидендных стратегий на американском рынке. 79

Отраслевая и региональная экономика

- Россохин В. В., Рябова Е. В.* Выявление характеризующих стадии
жизненного цикла факторов 93
- Суиц В. П., Анушевский И. И.* Форензик-экспертиза:
сущность и основные методы организации
финансовых расследований в компаниях 111
- Иващенко Н. П., Булыгина Н. И.* К вопросу об эффективности
поддержки социального предпринимательства в России 128

Трибуна преподавателя

- Виханский О. С.* Дифференциация управления бизнесом:
взгляд из учебной аудитории. 155

Научная жизнь

- Колосова Р. П., Разумова Т. О., Артамонова М. В.* Человек и труд
в цифровой экономике
(100-летию Международной организации труда посвящается) 174

CONTENTS

Economic Theory

<i>Kavaliou A. V.</i> Natural Interest Rate: Sraffa vs. Hayek Debates	3
<i>Sorokin A. V.</i> General Economy: Algorithm for World Economic Crises Forecast (Evidence of 2008)	18
<i>Osipov Yu. M., Yudina T. N., Geliskhanov I. G.</i> Information-Digital Economy: Concept, Basic Parameters and Implementation Mechanisms.	42
<i>Tenyakov I. M.</i> Scientometrics as a Limiting Factor of Economic Researches: the Evidence from the USA.	62

Financial Economics

<i>Stolyarov A. I., Sorokin I. A.</i> The Evaluation of High-Dividend Strategies Effectiveness on the US Market	79
--	----

Branch and Regional Economy

<i>Rossokhin V. V., Ryabova E. V.</i> Identification of Factors Characterizing the Life Cycle Stages	93
<i>Suyts V. P., Anushevskiy I. I.</i> Forensic Accounting Examination: the Essence and Basic Methods of Financial Investigations Performance in Companies	111
<i>Ivaschenko N. P., Bulygina N. I.</i> On the Effectiveness of Social Entrepreneurship Support in Russia	128

Professor's Tribune

<i>Vikhanskiy O. S.</i> Differentiation of Business Management: a View from the Classroom	155
--	-----

Academic Life

<i>Kolosova R. P., Razumova T. O., Artamonova M. V.</i> The Individual and Work in a Digital Economy (Towards 100th Anniversary of the International Labour Organization)	174
---	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А. В. Ковалев¹,

Белорусский национальный технический университет
(Минск, Беларусь) / Европейский гуманитарный университет
(Вильнюс, Литва)

ДЕБАТЫ СРАФФА—ХАЙЕК: К ВОПРОСУ О ЕСТЕСТВЕННОЙ СТАВКЕ ПРОЦЕНТА

Данная статья посвящена анализу произошедшей в 1930-е гг. дискуссии между Ф. Хайеком и П. Сраффой, не представленной в русскоязычной литературе по истории экономической мысли. Основным методом выступил контент-анализ. В статье проанализированы направления критики теории бизнес-цикла Ф. Хайека со стороны Сраффы и ответ на критику. Проведено сравнение подходов оппонентов к понятию равновесия, проблеме равенства сбережений и инвестиций, возможности потери капитала в результате ошибочных инвестиций, роли ожиданий, вопросу о естественной ставке процента. Предложен вариант объяснения неэффективности ответа Хайека на вопрос о множественности естественных ставок процента и причин, по которым бартерная экономика была воспринята как теоретическая основа хайковского анализа, — содержательная неточность формулировки естественной ставки процента и выбранная методика представления теории в рамках равновесной парадигмы. Выводы исследования могут быть применены для анализа воздействия регулирования процентных ставок на экономическую систему.

Ключевые слова: Сраффа, Хайек, неорикардизм, австрийская школа, естественная ставка процента.

Цитировать статью: Ковалев А. В. (2019). Дебаты Сраффа—Хайек: к вопросу о естественной ставке процента // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 3—17.

NATURAL INTEREST RATE: SRAFFA VS. HAYEK DEBATES

This article deal with the discussion between F. Hayek and P. Sraffa in the 1930s. This piece of the history of economic thought is not presented in the Russian-speaking literature. The main method is a content analysis. The directions of criticism Hayek's business cycle theory by Sraffa and the response towards is analyzed in the paper. The author compared the

¹ Ковалев Александр Васильевич, к.э.н., доцент кафедры менеджмента Белорусского национального технического университета, профессор департамента социальных наук Европейского гуманитарного университета; e-mail: kavaliou.aliaksandr@gmail.com

opponents' approaches to the essence of the equilibrium, to the savings-investments equality, to the possibility to lose capital as a result of malinvestments, to the role of expectations, and to the natural rate of interest. A version was offered for explaining the ineffectiveness of Hayek's answer to the question on the multiplicity of natural interest rates and the reasons why the barter economy has been perceived as theoretical basis of the Hayekian analysis. It is the inaccurate wording of the natural interest rate and the representation the theory within the framework of the equilibrium paradigm. The findings of the research may be applied to analyze the impact of interest rate regulation on the economic.

Key words: Sraffa, Hayek, Neo-Ricardians, Austrian School, natural interest rate.

To cite this document: *Kavaliou A. V.* (2019). Natural Interest Rate: Sraffa vs. Hayek Debates. *Moscow University Economis Bulletin*, (3), 3–17.

Введение

Десятилетие с середины 1920-х до начала Второй мировой войны, точно названное Дж. Шэклом «годы высокой теории» [Shackle, 1967], характеризуется появлением целой россыпи идей. «Общая теория...» Кейнса; статьи Р. Коуза о трансакционных издержках; теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон / Э. Чемберлина; вызов маршалианской концепции равновесия от П. Сраффы; революционные работы Дж. Хикса; теория бизнес-цикла и пока еще идея концепции рассеянного знания Ф. Хайека — все эти работы надолго сформировали ландшафт развития экономической науки.

Для австрийской школы экономики это было трагическое десятилетие — потеря после аншлюса институционализирующего университета и массовая эмиграция ученых повлекли длительный упадок. С одной стороны, начальные этапы эмиграции привели к взаимному проникновению идей, а иногда и созданию плодотворных научных тандемов (например, Нейман—Моргенштерн). С другой стороны, представители АЭШ столкнулись с непониманием своей теории и были вовлечены в дискуссии, в которых с разной степенью успешности сумели представить взгляды школы. И если выводы о невозможности рационального экономического расчета при социализме обоснованно считаются вкладом школы в политическую экономию, то австрийская теория бизнес-цикла и по сей день не имеет широкого распространения в академической среде, хотя и получила шанс на отвоевание позиций у традиционных неоклассических-неокейнсианских теорий после Великой рецессии 2008 г. [Caballero, 2010].

Причиной подобного положения дел считается распространенное в истории экономической мысли мнение о том, что Хайек не предложил эффективного возражения на критику со стороны Кейнса и Сраффы, хотя в 1930-е гг. АТБЦ, по мнению М. Фридмана, воспринималась как серьезная альтернатива кейнсианскому объяснению кризисов [Snowdon et al., 2005]. В первую очередь упрек в слабости возражения касается аргумента

о возможной множественности естественных ставок процента. Это тем более удивительно, что возражения Хайека Кейнсу относительно предложенной им системы регулирования, включая регулирование процентной ставки, привели последнего к необходимости «взять время для усиления своей теоретической позиции» [Sanz Bas, 2011].

Цель данной статьи — рассмотреть не исследованную в русскоязычном академическом сообществе дискуссию между П. Сраффой и Ф. Хайеком и очертить возможные аспекты влияния дискуссии на современную проблематику регулирования процентных ставок.

Статья построена следующим образом: в первой части кратко изложена теория бизнес-цикла Хайека, во второй проанализирована непосредственно дискуссия: обзор Сраффой работы «Цены и производство» и ответ Хайека на критику; в третьей представлены дискутируемые в литературе по истории экономической мысли интерпретации дебатов; в заключении сделаны выводы.

Теория бизнес-цикла Хайека: краткое представление

В 1927 г. Хайек возглавил в Вене Институт исследования конъюнктуры и опубликовал ряд работ [Найек, 1928, Найек; 1929, позже изданную на английском языке как Найек, 1933], в которых предложил собственное видение (развитие) теории бизнес-цикла австрийской школы. Приглашение Л. Роббинса прочесть лекционный курс по проблеме бизнес-циклов в Лондонской школе экономики завершилось публикацией на основе четырех лекций работы под названием «Цены и производство» [Найек, 1931c], вызвавшей бурную дискуссию в академическом сообществе.

Гласнер и Циммерман [Glasner, Zimmermann, 2014] считают, что ключевой концепцией, развитой в теории Хайека, была идея межвременного равновесия. До того равновесие рассматривалось в маршаллианском духе как статичное, конечное состояние — у Хайека же равновесие не просто динамическое, но и динамика его определена не набором объективных факторов (технология и проч.), устанавливающих темп роста; равновесие по Хайеку есть «совпадение планов хозяйствующих субъектов» [Найек, 1928].

В своей теоретической системе Хайек опирается на теоретические достижения предшественников. У основоположника австрийской школы К. Менгера можно обнаружить и идею о необходимости интеграции денежного и реального секторов экономики, и догадку о важности объяснения экономики на основе обмена «разделенным» знанием, и определение характера взаимовлияния между потребительскими и инвестиционными благами. Е. Бем-Баверк в своей теории капитала и процента доказал значимость накопления капитала для увеличения производительности («окольные» пути производства) и подчеркнул роль фактора вре-

мени в экономическом развитии. Мизесу на основе теории денег и фидуциарных средств обращения удалось включить в анализ цикла Викселевскую естественную процентную ставку. Хайек интегрировал в теорию цикла важнейшие теоретические идеи предшественников — значимость времени, структуры производства и капитала, денег, ошибок координации экономических субъектов.

Межвременное равновесие по Хайеку обусловлено предпочтениями экономических агентов, в соответствии с которыми формируются структура производства и структура капитала. Равновесная структура относительных цен очевидно коррелирует с естественной ставкой процента, которая соответствует межвременному предпочтению домашних хозяйств между текущим и будущим потреблением, определяет размер сбережений и объем доступного капитала, а как следствие — и длительность применяемых в экономике производственных процессов, «окольных» способов производства.

Кредитная экспансия сбивает процентную ставку ниже естественного уровня, стимулируя инвестиционный спрос без соответствующего роста добровольных сбережений. Подобное манипулирование ведет к волатильности относительных цен. Первоначально рост цен на капитальные блага вызывает «сверхинвестирование» (*overinvestment*) в том смысле, что не подкрепленное ростом сбережений перераспределение ресурсов в производство капитальных товаров сокращает доступное количество товаров потребительских. Кроме того, возникает «ошибочное инвестирование» (*malinvestment*): ранее убыточные проекты при пониженной ставке процента представляются предпринимателям прибыльными — они разворачивают окольные способы производства, удлиняя производственную структуру; однако проекты эти не могут быть обеспечены достаточным для нового количества капитала объемом комплементарных благ. Рост спроса на комплементарные блага (в том числе труд) повышает доходы владельцев первичных ресурсов и ведет к росту спроса на потребительские товары. Повышение уже их относительных цен создает стимулы для обратного передела капитала и сокращения длительности производственных процессов.

Давление в сторону роста потребительских цен требует от банковской системы прекращения кредитования, и когда ставка процента повышается, казавшаяся прибыльность проектов оказывается неоправданной. Искусственный бум сменяется экономическим спадом, который характеризуется незанятостью ресурсов, причем и трудовых, и капитальных, поскольку «замороженный» в ошибочных проектах удлиненной структуры производства капитал невозможно приспособить для производства, соответствующего настоящим потребностям, ввиду его неоднородности. Если же кредитная экспансия будет продолжаться, то неизбежный рост цен может привести к коллапсу денежной системы.

Таким образом, ключевым фактором кризиса по Хайеку является не просто изменение направления вложения капитала в зависимости

от уровня цен, на чем в объяснении кризиса сосредотачивались Висксель [Wicksell, 1936] и Кейнс [Keynes, 1930], а именно не обеспеченная сбережениями попытка удлинения производственных процессов. Воздействие денег на структуру производства не ограничивается просто изменением сегодняшней структуры относительных цен, но и изменением временной структуры производства под воздействием искажения процентной ставки, и как следствие — искажением ожидаемых будущих цен. Происходит рассогласование планов субъектов экономики, требуется их корректировка. Для выхода из кризиса требуется ограничение потребления, накопление нового основного капитала и вовлечение его в производственный процесс в соответствии со структурой предпочтений потребителей по мере рассеивания неопределенности знания предпринимателей относительно прибыльности тех или иных инвестиций.

Рекомендации Хайека избавиться от активизма в проведении монетарной политики напрямую противоречили распространенным среди британских экономистов взглядам, что привело к дискуссии с Дж. М. Кейнсом и П. Сраффой.

Атака Сраффы и ответ Хайека

Дебаты начались с обзора Хайеком в двух частях [Hayek, 1931a, 1932a] «Трактата о деньгах» в журнале *Economica*. Хайек подверг критике как теоретические аспекты работы Кейнса (особенно отсутствие теории капитала, что не просто обедняло анализ, но превращало всю экономику не более, чем в движение денежных потоков), так и выводы относительно предлагаемых инструментов экономического стимулирования, чреватых инфляционным ростом цен. Не дожидаясь публикации второй части обзора, Кейнс опубликовал возражение [Keynes, 1931], в котором перешел этические рамки подобных ответов, поскольку не только разъяснял собственную позицию, но и без стеснения себя в выражениях подверг критике только что появившуюся книгу Хайека «Цены и производство». Впрочем, в письме к Хайеку в марте 1932 г. Кейнс признал обоснованность хайековских аргументов и заявил, что «делает шаг назад для развития центральной позиции теории» [Sanz Bas, 2011].

Вместе с тем, осознавая, что его возражения недостаточны, Кейнс как редактор *Economic Journal* пригласил П. Сраффу написать обзор книги Хайека [Glasner, Zimmerman, 2014]. Выбор рецензента был обусловлен в том числе и тем обстоятельством, что сам Кейнс не владел основательно «теоретическими блоками», использованными Хайеком (работами Бем-Баверка, Мизеса и Парето), в то время как читавший по-немецки Сраффа был в этом смысле более подготовлен [Kurz, 2015]. Важность данной рецензии в научном становлении Сраффы подчеркивается тем фактом, что с публикации в 1926 г. «Законов доходности в условиях конкурен-

ции» до предисловия к сборнику сочинений Д. Рикардо в 1951 г. Этот обзор — единственная работа автора [Lachmann, 1986], а Курц считает, что критика Хайека стала краеугольным камнем в разработке собственной концепции Сраффы в «Производстве товаров посредством товаров» [Kurz, 2003]. Ответ Хайека на критику был опубликован в следующем номере журнала.

В обзоре можно выделить пять направлений атаки. *Во-первых*, Сраффа считает, что Хайек не проводит различия между бартерной и денежной экономикой; деньги для него являются исключительно средством обмена; теория покоится на стандартной версии количественной теории денег, когда отрицаются все эффекты влияния изменения общего уровня цен на производство. Хайек действительно призывает отказаться от концепции общего уровня цен и сосредоточить анализ на влиянии изменений относительных цен на хозяйственную систему. Деньги в рамках австрийской школы действительно рассматриваются не как долги, не как соглашение о будущих зарплатах, а как средство обмена, но в том числе как средство обмена настоящих благ на будущие — и деньги играют самую непосредственную роль в концепции бизнес-цикла. Вся первая лекция (из четырех) посвящена анализу теорий влияния денег на цены, потому приравнивать подход Хайека к дихотомии с трактовкой «деньги — это вуаль» просто наивно. Хайек воспринял такую критику как недоразумение и оставил этот аргумент без ответа [Ferlito, 2015].

Неожиданно для неорикардianца Сраффа оставляет вообще без анализа теорию капитала, считая ее разработку в книге «потерей времени», поскольку использовать ее как инструмент объяснения можно только после интеграции в модель ставки процента, что, по его мнению, Хайеку не удалось.

Второе возражение касается равенства сбережений и инвестиций. Вслед за Кейнсом Сраффа недоумевает и называет такое допущение абсурдом на том основании, что сбережения и инвестиции делаются разными «классами» (социальными группами) — домашними хозяйствами и предпринимателями. Хайек очень четко контраргументирует: «Разве потребитель, который не является предпринимателем, своим решением об объеме сбережений не определяет пропорцию между спросом на потребительские и производственные товары?» [Hayek, 1932b, p. 241] Не становясь предпринимателем, но отдавая предпринимателю в долг под процент свои сбережения, он определяет размер спроса на капитальные товары.

Третье направление спора касается ошибочных инвестиций (malinvestment). Сраффа считает неверной идею о том, что в момент кризиса теряется часть общественного капитала. По его мнению, при колебаниях ставки процента и цен происходит перераспределение капитала между классами: один из них просто грабит другой на часть дохода, общая

же величина капитала не меняется. И в этом случае ответ Хайека был убедителен: в физическом выражении капитал, конечно же, не меняется, но в финансовом аспекте — безусловно! Какой смысл в физическом обладании капиталом, если производимые на нем станки невозможно продать из-за отсутствия спроса? Неужто Сраффа не знаком с тем фактом, что стоимость капитала снижается при росте других издержек производства? Проблема недопонимания проистекает из того факта, что в рикардianской традиции капитал трактуется как гомогенный — и тогда не возникает проблемы с его «перебрасыванием» в другие отрасли в период кризиса. Но ведь в действительности капитал воплощен в конкретной натурально-вещественной форме, и использование определенного рода оборудования в других производствах технологически невозможно. Требуется предпринимательское творчество, чтобы сформировать в новых сложившихся условиях спроса сочетания труда и капитала, которые обеспечат соответствующий выпуск продукции.

В-четвертых, важным аспектом спора стал подход к формированию ожиданий и к пониманию равновесия. Хайек подчеркнул центральную роль ожиданий в работе [Hayek, 1929]: позитивные ожидания прибыли побуждают предпринимателей изменить предпочтения к инвестированию, что ведет к росту процентной ставки — и этот аспект ускользает от внимания Сраффы. В англоязычном мире концепция ожиданий возникнет только у Кейнса в «Трактате о деньгах», но австрийская школа не воспользовалась данной возможностью, чтобы развить основания своего подхода [Lachmann, 1986]. Нам представляется, что субъективизм знаний, ожиданий и планов неизбежно привел бы Хайека к концепции «калейдоскопического общества» (позже развитой Шэклом и Лахманном), в котором не может быть равновесия как такового, поскольку изменения настолько часты, что система не успевает приспособиться к прошлым изменениям, как уже происходят новые. Однако в такой трактовке Хайек оказался бы непонятым, поэтому его равновесие координации планов хозяйственных субъектов в чем-то сходно с идеями Парето. Спрос и предложение определяют равновесные цены; межвременная ценность потребления — пропорцию потребления и сбережения, равновесную ставку процента и объемы производства потребительских и капитальных товаров. Изменение параметров, определяющих процентную ставку, ведет к новому динамическому равновесию через закон тенденции (тяготения).

Совершенно иное понимание равновесия у Сраффы: у него абсолютно в духе классической школы равновесные цены определяются не спросом, но исключительно условиями производства: «Если по каким-то причинам предложение и спрос на товар не находятся в равновесии (т.е. превышают или находятся ниже *издержек их производства*)...» [Sraffa 1932a, p. 50] Как следствие — ключевым фактором восстановления равновесия является не изменение цены, а приспособление объема производимой

продукции к изменениям спроса, в то время как цены тяготеют к долгосрочным издержкам.

Наконец, *пятым* и представляющимся ключевым направлением дебатов является вопрос о естественной ставке процента. Хайек в своей концепции опирается на идею Викселя о разделении «естественной» и денежной ставки. Совпадение этих ставок является одним из трех условий общего экономического равновесия (два остальных — равенство инвестиций и сбережений и стабильность уровня цен на рынке потребительских товаров). В денежной экономике возможно расхождение ставок, обусловленное деятельностью банков, изменяющее временную структуру производства и ведущее к отклонению от равновесия. Сраффа возражает: в модели Хайека расхождение ставок является характеристикой исключительно денежной экономики, хотя точно такое расхождение ставок возможно и в условиях бартерной экономики. В такой экономике в один момент времени может существовать множество *естественных* процентных ставок (выраженных в конкретных товарах и соответствующих заимствованиям в этих товарах), в то время как только одна из них будет соответствовать условиям равновесия. При этом функцию банков, произвольно изменяющих денежную массу, может выполнить погода, незапланированно увеличивая, например, предложение одного из средств заимствования — пшеницы. И тогда происходит расхождение товарных ставок, возникает множество *естественных* ставок. Сраффа не отрицает возможность существования равновесной (уникальной естественной) ставки в условиях статичного состояния экономики, но любое расширение производства устраняет равновесие и соответствующую ему ставку как явление. Множественность *естественных* ставок нивелирует всю логику развертывания кризиса по Хайеку.

Кроме того, Сраффа ставит под сомнение возможность возврата экономики в равновесное состояние после отказа от ошибочной политики банков на расширение денежной массы, поскольку меняется распределение национального богатства, которое является одним из факторов, определяющих равновесие. Перераспределение доходов меняет у разных групп объем добровольных сбережений — потому страдает аргументация строгого разделения их со сбережениями вынужденными.

Ответ Хайека выглядел одновременно и уступкой, и лавированием [Glasner, Zimmerman, 2014]: он признал возможность существования в описанной Сраффой бартерной экономике множества «естественных» ставок, и не одна из них будет удовлетворять условиям равновесия, а *все* они, будучи комбинированным результатом факторов, определяющих сегодняшнее и будущее предложение каждого из товаров, будут *равновесны* (курсив Хайека) для соответствующих товаров [Науек 1932b]. Хайек не развивает данный аргумент, ограничиваясь замечанием о том, что «взаимодействие между всеми этими ставками настолько сложно, что выходит

за возможные рамки ответа на критику», чем создает впечатление, что он не знает путей, как возразить Сраффе...

В «Реплике» Сраффа подчеркивает согласие Хайека с возможностью существования множества ставок — и иронизирует, что монетарная политика по Хайеку должна теперь быть направлена на достижение равенства денежной ставки процента всем расходящимся естественным товарным ставкам [Sraffa, 1932b].

Кейнс должен быть благодарен Сраффе [Kurz, 2015]: его атака на Хайека привела к отсутствию критики «Общей теории...» со стороны австрийской школы и Л. Роббинса¹. При этом исследователи отмечают и несогласие Сраффы и Кейнса относительно товарных ставок процента [Naldi, 2015], и сходство их теорий в том смысле, что у обоих монетарная политика может способствовать достижению долгосрочного равновесия через манипулирование процентной ставкой и корректировку реальной заработной платы [Vernengo, 2001].

Интерпретация ответа Хайека

Лахманн отмечает необыкновенную свирепость атаки Сраффы и объясняет это именно тем, что она велась с неорикардianских позиций, затрагивая самую суть произошедшей маржиналистской революции — субъективность ценности и маржинальный анализ [Lachmann, 1986]. При этом сам Сраффа, опасаясь остаться непонятым, нигде не пишет об основаниях своего подхода — более того, не отвечает на прямую просьбу Хайека «определить более ясно собственную позицию по этим [обсуждаемым] проблемам» [Hayek, 1932b, p. 238]. Разделяемый Сраффой подход можно обнаружить только в описанной выше трактовке равновесия и в вынесенном в сноску упреке: «Доктор Хайек, который проповедует достижения субъективного метода, на самом деле ничего не давшего...» [Sraffa 1932a, p. 47f]. Ферлито подчеркивает, что именно Лахманн определил направление критики как неорикардianское, а не посткейнсианское, поэтому даже критика со стороны Кейнса была не столь радикальна [Ferlito, 2015].

Впрочем, наиболее загадочной в данной дискуссии является неоднозначность ответа Хайека на вопрос о равновесной естественной ставке. Лахманн считает высказанное Хайеком согласие о возможности существования множества естественных ставок фатальной уступкой Сраффе, высказывая предположение, что «... все, что он хотел сказать, так это то, что ни одна из разновидностей расхождения процентных ставок, какими бы они ни были, не будет длиться достаточно долго, чтобы иметь ка-

¹ Существуют разные взгляды на трактовку причин отсутствия критики «Общей теории...» со стороны Хайека — см.: [Ковалев, 2018].

кое-либо постоянное влияние на капиталовложения» [Lachmann, 1986, р. 237]. Товарный арбитраж при свободной конкуренции являлся бы фактором тенденции ставки процента к единой равновесной, но такая ставка не соответствовала бы равновесию ни в понимании Сраффы (равенство цен и издержек), ни в понимании Хайека (равенство спроса и предложения на отдельных рынках), а являлась бы отражением эффективного межрыночного равновесия.

Такой же позиции конвергенции различных товарных ставок в одну равновесную придерживаются Гласснер и Циммерман. По их мнению, поскольку Хайек в предыдущих работах не отрицал, что ожидаемые изменения цен не противоречат идее межвременного равновесия, он не отказывает и в возможности расхождения отдельных «товарных» ставок. Проблема его ответа заключается в том, что он не разделил естественную реальную ставку, встроенную в номинальные по различным товарам, и ожидаемые изменения их цен. Однако такая логика защиты естественной ставки потребовала бы расширить трактовку нейтральной монетарной политики, когда любые темпы денежной экспансии могут нивелироваться центовыми ожиданиями [Glasner, Zimmerman, 2014].

Нам представляется важным отметить, что Сраффа трактует ставку процента в викселлевском смысле как приращение во времени физически однородных благ в реальном исчислении. В равновесии «спот- и форвардные цены на все товары будут совпадать — и все *естественные, или товарные* (курсив мой. — А.К.) ставки будут равняться денежной. Если же равновесие спроса-предложения на рынке какого-то товара нарушено, то его спот- и форвардные цены будут расходиться — и естественная ставка по этому товару будет отличаться от других естественных ставок» [Sraffa, 1932a, р. 49—50]. Данный отрывок показывает, что Сраффа, во-первых, отождествляет товарные ставки с естественными¹, что совершенно неправомерно; во-вторых, противопоставляет натуральные ставки денежной.

Однако нигде в работе Хайека нет противопоставления бартерной и денежной экономик в вопросе влияния на естественную ставку! В доказательство приведем две цитаты. Хайек пишет:

«...согласно Викселлю, равновесная ставка процента есть такая ставка процента, которая ограничивает спрос на реальный капитал количеством доступных сбережений и одновременно обеспечивает стабильность уровня цен» [Хайек, 2008, с. 31];

¹ *Natural* как бартерная, не-денежная (от *natural economy*) и *natural* как естественная. Представляется, что когда Хайек признает возможность существования в описанной Сраффой бартерной экономике множества «естественных» ставок, он берет слово «естественных» в кавычки именно для того, чтоб подчеркнуть неправомерность смешения оппонентом естественной ставки с товарной.

«Если бы не существовало возмущений, вызванных существованием денег, то процентная ставка определялась бы на таком уровне, который уравнивает спрос и предложение сбережений. Эту равновесную ставку, как я предпочитаю ее называть, он [Викселль] окрестил естественной ставкой процента. В использующей деньги экономике фактическая ставка процента (*Geldzins*) может отличаться от равновесной, или естественной, ставки, поскольку спрос на капитал и его предложение реализуются не в вещественной форме, а в форме денег, количество которых, доступное для нужд инвестирования... может быть произвольно изменено банками» [Хайек, 2008, с. 27–28].

Категория «уровень цен», стабильность которого обеспечивается естественной ставкой процента, не может относиться к бартерной экономике по определению. И второй фрагмент не закрепляет за естественной ставкой характера «бартерности» — в соответствии с интеллектуальной традицией австрийской школы Хайек противопоставляет «денежную *вещественную* форму» и «денежную *банковскую* форму» предоставления средств для инвестирования. Противопоставляются не «вещественная форма» и «форма денег» как таковых, а «форма денег, количество которых может быть изменено». Принципиальным моментом выступает *произвольность* изменения банками объема фиатных денег в сложившейся системе бумажноденежного обращения и частичного резервирования, что невозможно в условиях отсутствия банков или при полном покрытии выпущенных банкнот полноценными деньгами. То есть речь не идет о том, что только в условиях бартера невозможно отклонение фактической ставки от естественной — точно так же оно невозможно в условиях обеспеченных денег.

Возникает вопрос — почему другие исследователи восприняли бартер как теоретические рамки хайковского анализа? Нам представляется перспективным попытаться объяснить это двумя ошибками Хайека. Первая связана с содержательной неточностью примененного выше оборота «спрос и предложение капитала реализуются не в вещественной форме». Гораздо точнее было бы выразить мысль как «реализуются в форме кредитных бумажных денег». Удачным вариантом объяснения естественной ставки может быть такое размышление: когда все инвестиционные проекты финансируются без банковской системы посредством привлечения ресурсов через выпуск корпоративных облигаций, наблюдается прямое взаимодействие сбережений и инвестиционного спроса, в результате чего ставка заимствования устанавливается на естественном уровне. Отклонения ставки от равновесной не возникает ни в безденежной экономике, ни в денежной экономике с металлическим обращением.

Более глубинная вторая ошибка заключается в попытке представить теорию цикла как отклонение от гипотетического состояния равнове-

сия. Хайек использует концепт равновесия, чтобы быть лучше понятым и в плане методическом (сначала — равновесие, после чего — анализ факторов отклонения от него), и в плане господствующей в Англии традиции (в австрийской школе ни о каком равновесии речи быть не может, потому что невозможно предсказать равновесную цену — все, что может наука, так это показать возможный диапазон цены). Идея равновесия воспринималась всеми в духе Вальраса—Парето — и совершенно логично на теорию Хайека тенью легли главные минусы трактовки экономики лозаннской школой: статичность модели и восприятие денег как вуали, счетного отношения (*numeraire*), в то время как все факторы развития экономики лежат на стороне реального, товарного, сектора [Худокормов, 2017].

И если концепция динамического равновесия Хайека была воспринята современниками, то идеал «бартерного хозяйства» Вальраса сыграл с Хайеком злую шутку. отождествление бартерных, товарных ставок, с естественными (*natural* в противовес *monetary*) было воспринято читателями как релевантное и создало для Сраффы возможность организации критики через демонстрацию пресловутой множественности «естественных» ставок, хотя и деньги в модели Хайека играют активную роль, и весь анализ построен в отношении именно денежной экономики. Наконец, естественная ставка у Хайека не является нейтральной (равновесной) в смысле неизменности соотношения цен капитальных и потребительских благ — нейтральна она в разрезе соответствия предпочтениям экономических субъектов относительно распределения дохода между потреблением и сбережением.

Таким образом, проблема не в том, что Хайек сделал уступку Сраффе, — уступка крылась в изначальном варианте представления теории с допущением равновесия в духе Парето—Вальраса, и это привело к реноме уступившего в дебатах.

Заключение

Рождение макроэкономики сопровождалось значительными дебатами по различным аспектам функционирования экономики. Одной из наиболее ярких является дискуссия между Ф. Хайеком, отстаивавшим теорию бизнес-цикла австрийской школы экономики, и П. Сраффой, критиковавшим ее с неорикардианских позиций, хотя и выступавшим в союзе с Дж. М. Кейнсом.

В истории экономической мысли закрепилось мнение о неэффективности ответа Хайека на критику в сочетании с выдвиганием кейнсианских инструментов в качестве главенствующих в реализации экономической политики. Анализ дискуссии позволяет увидеть, что Хайек убедительно парировал такие аргументы Сраффы, как невозможность равенства сбе-

режений и инвестиций и невозможность потери капитала при ошибочном инвестировании. Принципиально разное понимание равновесия — у Хайека как межвременного равновесия, включающего согласованность планов экономических агентов, а у Сраффы как равенства цен долгосрочным издержкам — оставляет оппонентов в разных плоскостях в данном вопросе. В стороне от дебатов осталась теория капитала. Что касается возможности существования множества равновесных естественных процентных ставок, то такая трактовка возникла у Сраффы по причине восприятия хайековского равновесного состояния как соответствующего исключительного бартерной экономике — и уступка Хайека в данном вопросе выглядела фатальной.

Сведение рамок хайековского анализа к бартерной экономике произошло, на наш взгляд, по причине ошибочного выбора Хайеком представления идеальной экономики как некоего равновесного состояния и содержательной неточности формулировки естественной ставки процента. При этом Сраффа так и не дает ответа на действительно ключевой вопрос теории цикла — приводит ли монетарная экспансия к искажению структуры производства и капитала и, как следствие, к кризису.

Мировой кризис 2008 г. возродил интерес к альтернативным мейн-стриму теоретическим взглядам. Разрушение иллюзий возможности поддержания устойчивого роста экономики посредством антициклической политики требует осмысления природы и причин бизнес-цикла, и внимательное отношение к теоретическому спору между Сраффой и Хайеком способно как минимум подтолкнуть современных исследователей к переоценке перспектив произвольного манипулирования процентными ставками.

Список литературы

1. *Ковалев А. В.* Дебаты Кейнс—Хайек: переосмысление в свете современной макроэкономики // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Экономика. — 2018 (в печати).
2. *Хайек Ф. А.* [1931]. Цены и производство. — Челябинск: Социум, 2008.
3. *Худокормов А. Г.* Теории денег: очерки теории экономико-теоретической мысли (материалы к лекциям и семинарам) // Российский экономический журнал. — 2017. — № 5. — С. 57–83.
4. *Caballero R. J.* Macroeconomics After the Crisis: Time to Deal with the Pretense-of-Knowledge Syndrome // Journal of Economic Perspectives. — 2010. — Vol. 24. — Iss. 4. — P. 85–102.
5. *Ferlito C.* Ludwig M. Lachmann Against the Cambridge School // Journal of Reviews on Global Economics. — 2015. — No 4. — P. 251–267.
6. *Glasner D., Zimmerman P. R.* The Sraffa-Hayek Debate on the Natural Rate of Interest (July 7, 2014) // SSRN working paper series. URL: <http://ssrn.com/abstract=2221695> (дата обращения: 21.08.2018).

7. *Hayek F. A.* [1928]. The intertemporal equilibrium system of prices and the movements of the monetary value / In F. A. Hayek. *Money, Capital, and Fluctuations. Early Essays.* — London, Melbourne, and Henley: Routledge and Kegan Paul, 1984.
8. *Hayek F. A.* [1929]. *Geldtheorie und Konjunkturtheorie.* — Vienna: Julius Springer Verlag, 1929.
9. *Hayek F. A.* [1931a]. Reflections on the Pure Theory of Money of Mr. J. M. Keynes // *Economica.* — 1931. — Vol. 11 (33). — P. 270–295.
10. *Hayek F. A.* [1931b]. A Rejoinder to Mr. Keynes // *Economica.* — 1931. — Vol. 11 (33). — P. 398–403.
11. *Hayek F. A.* [1931c]. *Prices and Production.* — London: G. Routledge and Sons, 1931.
12. *Hayek F. A.* [1932a]. Reflections on the Pure Theory of Money of Mr. J. M. Keynes (continued) // *Economica.* 1932. — Vol. 12 (35). — P. 22–44.
13. *Hayek F. A.* [1932b]. Money and Capital: A Reply to Mr. Sraffa // *Economic Journal.* — Vol. 42 (2). — P. 237–249.
14. *Hayek F. A.* [1933]. *Monetary Theory and Trade Cycle.* — New York, Augustus M. Kelley, 1933 [reprinted 1966].
15. *Keynes J. M.* [1930]. *A Treatise on Money.* — London: Macmillan, 1930.
16. *Keynes J. M.* [1931]. The Pure Theory of Money. A Reply to Dr. Hayek // *Economica.* — Vol. 11(34). — P. 387–397.
17. *Kurz H. D.* The Hayek-Keynes-Sraffa Controversy Reconsidered / In H. D. Kurz and N. Salvadori (eds.) *The Legacy of Piero Sraffa.* — Cheltenham: Edward Elgar, 2003. — P. 257–447.
18. *Kurz H. D.* Capital Theory, Crises, and Business Cycles: The Triangular Debate between Hayek, Keynes, and Sraffa // *Journal of Reviews on Global Economics.* — 2015. — No. 4. — P. 186–191.
19. *Lachmann L. M.* Austrian Economics under fire: the Hayek-Sraffa Duel in Retrospect / In W. Grassl and B. Smith (eds.) *Austrian Economics: Historical and Philosophical Background.* — London: Croom Helm, 1986. — P. 225–242.
20. *Naldi N.* Sraffa and Keynes on the Concept of Commodity Rates of Interest // *Contributions to Political Economy.* — 2015. — Vol. 34. — Iss. 1. — P. 17–30.
21. *Sanz Bas D.* Hayek's Critique of The General Theory: a New View of the Debate between Hayek and Keynes // *Quarterly Journal of Austrian Economics.* — 2011. — Vol. 14 (3). — P. 288–310.
22. *Shackle G. L. S.* *The Years of High Theory: invention and tradition in economic thought, 1926–1939.* — Cambridge: Cambridge University Press, 1967.
23. *Snowdon B., Vane H. R., Wýnarczyk P.* *A Modern Guide to Macroeconomics: An Introduction to Competing Schools of Thought.* — Cheltenham: Edward Elgar, 2005.
24. *Sraffa P.* [1932a]. Dr. Hayek on Money and Capital // *Economic Journal.* — 1932. — Vol. 42 (1). — P. 42–53.
25. *Sraffa P.* [1932b]. A Rejoinder // *Economic Journal.* — 1932. — Vol. 42 (2). — P. 249–251.
26. *Vernengo M.* Sraffa, Keynes and 'The Years of High Theory' // *Review of Political Economy.* — 2001. — Vol. 13 (3). — P. 343–354.
27. *Wicksell K.* [1898]. *Interest and Prices.* — London: Royal Economic Society (Macmillan), 1936.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Kavaliou A. V.* Debaty Keynes-Hayek: pereosmyslenie v svete sovremennoj makroekonomiki // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Serija Ekonomika. — 2018 (forthcoming).
2. *Hayek F. A.* [1931]. Ceny i proizvodstvo. — Chelyabinsk: Sotsium, 2008.
3. *Khudokormov A. G.* Teorii deneg: ocherki teorii ekonomiko-teoreticheskoy mysli (materialy k lekcijam i seminarom) // Rossijskij ekonomicheskij zhurnal. — 2017. — № 5. — S. 57–83.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А. В. Сорокин¹,

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

ОБЩАЯ ЭКОНОМИКА: АЛГОРИТМ ПРОГНОЗА МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ (НА ПРИМЕРЕ 2008 г.)²

Кризис 2008 г. стал неожиданностью как для неоклассического, так и для марксистского направлений экономической науки, которые не смогли предсказать точных сроков его наступления. Кризис способствовал возрождению интереса к «Капиталу» Маркса, модель которого может быть приведена в соответствие с современным уровнем естественных наук. Общая экономика — иерархическая многоуровневая модель рыночной экономики — существенный «upgrade» «Капитала» Маркса на основе метода построения генома биологических видов (в ней товар — не «клеточка», а «молекула ДНК») — объясняет различные микро- и макроэкономические процессы, в том числе кризисы. Модель содержит алгоритм прогноза мировых кризисов. Кризис — результат периодического перенакопления капитала. Предвестниками абсолютного перенакопления, или глобального кризиса, являются рост инвестиций, рост занятости ниже темпов роста инвестиций, сокращение безработицы и рост заработной платы. Такая динамика связки показателей наблюдалась в 2003–2007 гг. Она служит основанием для прогноза кризиса и разработки индикатора опасности наступления кризиса.

Ключевые слова: мировой экономический кризис, алгоритм прогноза кризиса, индикатор опасности кризиса.

Цитировать статью: Сорокин А. В. (2019). Общая экономика: алгоритм прогноза мировых экономических кризисов (на примере 2008 г.) // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 18–41.

GENERAL ECONOMY: ALGORITHM FOR WORLD ECONOMIC CRISES FORECAST (EVIDENCE OF 2008)

The crisis of 2008 was a surprise for both the neoclassical and the Marxist branches of economic science, which could not predict the exact timing of its onset. The crisis contributed

¹ Сорокин Александр Владимирович, д.э.н., профессор экономического факультета; e-mail: sorokine.alexandre@gmail.com

² Это вторая статья из серии, первая — «Общая экономика: новый подход к анализу спроса и предложения» опубликована в № 5 журнала за 2018 г.

to the revival of interest in the «Capital» of Marx, whose model can be brought into line with the modern level of natural sciences. General economy — a hierarchical multi-level model of the market economy — a significant «upgrade» of the «Capital» of Marx on the basis of the method of constructing the genome of biological species (in it the commodity is not a «cell» but a «DNA molecule») — explains the various micro- and macroeconomic processes in including crises. The model contains an algorithm for forecasting global crises. The crisis is the result of periodic overaccumulation of capital. Harbingers of absolute overaccumulation, or global crisis are investment growth, employment growth, lower investment growth rates, unemployment reduction, and wage growth. Such dynamics of the linkage of indicators was observed in 2003–2007. It serves as a basis for forecasting the crisis and developing an indicator of the danger of the crisis.

Key words: world economic crisis, crisis forecasting algorithm, crisis indicator.

To cite this document: Sorokin A. V. (2019). General Economy: Algorithm for Forecast of World Economic Crisis (for the Example of 2008). Moscow University Economis Bulletin, (3), 18–41.

Введение

Предположение Р. Лукаса (2003) и Б. Бернанке (2004) о «приручении» циклов [Кругман, с. 25] было опровергнуто глобальным кризисом 2008 г. Он стал неожиданностью для неоклассики. Но и марксистское направление, подчеркивающее неизбежность кризисов вообще, не смогло предсказать наступления кризиса¹. Впрочем, такая задача и не ставилась. Кризис способствовал возрождению интереса к «Капиталу» Маркса. Но поскольку понять природу кризиса, прочитав 15-ю главу третьего тома, невозможно, после кризисов интерес к «Капиталу» ослабевает. Необходимо понимание модели «Капитала» в целом и ее согласование с достижениями естественных наук.

Цель статьи — познакомить читателя с моделью «общей экономики», представляющей модернизацию (upgrade) «Капитала» [Сорокин, 2016], и продемонстрировать ее возможности на примере частного случая — объяснения явления экономических кризисов.

Задача статьи — дать объяснение и алгоритм прогноза мировых экономических кризисов как результата абсолютного перенакопления капитала, поставить вопрос о разработке индикатора опасности наступления кризиса.

В статье реконструируется предмет экономической науки как единый предмет классики и неоклассики, излагаются два основных метода: эзотерический метод установления внутренней взаимосвязи и экзотерический метод математического описания явлений. Рассматриваются особенности

¹ Речь идет исключительно о прогнозе, а не о политико-экономическом анализе кризиса, который дается в монографии В. Т. Рязанова [Рязанов] и ряде статей [Бузгалин, Колганов].

метода общей модели рыночной экономики (общей экономики) и его отличие от метода «Капитала» Маркса. Дается краткое изложение модели общей экономики и определение категорий, предшествующих анализу кризиса. Выделяются предпосылки кризиса. Рассматриваются предкризисный период, вход в кризис и выход из кризиса. Предлагается алгоритм прогноза кризисов на основе мониторинга общедоступных статистических данных (на примере кризиса 2008 г.). Ставится вопрос о разработке индикатора опасности наступления кризиса.

Основная часть

Согласно U. K. Telegraph, в Лондонской школе экономики... Королева спросила: «Почему никто не заметил этого?» Профессор Луис Гарикано, директор по исследованиям... Лондонской школы экономики, объяснил происхождение и последствия кредитного кризиса... «Она спрашивала меня: если эти изменения были настолько масштабны, почему все их проглядели?» [Самая большая ошибка экономистов]. Неспособность к предсказанию кризиса породила волну критики, появились утверждения о том, что экономическая наука «потерпела фиаско» [Ананьин, с. 23].

Упреки к макроэкономистам-неоклассикам беспочвенны. Макроэкономика не предназначена для прогноза, задача неоклассики — математическое описание непосредственно наблюдаемых явлений, а не выяснение внутренних законов развития рыночного экономического организма, без которых прогноз невозможен. Прогноз — задача «больших теорий», имевших в качестве своей предметной области экономику как целое и долгосрочные траектории ее эволюции» [Ананьин, с. 22]. Но эпоха больших теорий прошла, а появление новых крупных (классических и неоклассических) теорий маловероятно¹.

Означает ли это, что следует отказаться от надежды прогноза кризисов? Если новых теорий не предвидится, то можно попытаться модернизировать старые по двум направлениям: предмету и методу. Предмет экономической науки (отношения, опосредующие воспроизводство жизни индивидов в обществе) не изменился, он нуждается в реконструкции, а не в модернизации. А вот метод может и должен быть модернизирован, т.е. приведен в соответствие с современным уровнем развития естественных наук (и прежде всего с достижениями геномики).

¹ «То, что мы видим в настоящее время в экономической науке, трудно назвать триумфом, но трудно назвать и кризисом: это будничное рабочее состояние. Правда, не слишком вдохновляющее, сильно зарегулированное и не сулящее больших концептуальных прорывов — если я прав в том, что эпоха новых крупных теоретических идей в экономической науке миновала, что крен в сторону атеоретичности будет в ней только усиливаться и что чем дальше, тем все более интервенционистской она будет становиться» [Капелюшников, с. 127].

Классика и неоклассика: один предмет, два метода

Предмет

«В общественном производстве своей *жизни* люди вступают в... производственные отношения... *Способ производства* материальной *жизни* обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще» [Маркс, 1959, с. 6].

Предмет экономической науки вообще — производственные отношения, или отношения, опосредующие воспроизводство материальной жизни людей. Те отношения, которые в «Немецкой идеологии» Маркс называл «отношениями общения».

В российской сельской общине на сходе определялось количество «едоков» и «работников». Семьям с большим количеством едоков выделялись наиболее плодородные полосы земли. Дорыночные производственные отношения были отношениями личной (взаимо)зависимости. Особенность рыночной экономики — фетишизм: носителем производственных отношений здесь становится общественное богатство, «богатство народов», товары, деньги, капитал. В какие отношения должны вступать индивиды, чтобы обеспечить воспроизводство своей жизни в рыночной экономике? Наемный работник, свободный собственник своей рабочей силы, вступает в отношение с нанимателем. Категория, отражающая это производственное отношение, — *заработная плата*. Капиталист (денежный и функционирующий капиталист — предприниматель) авансирует капитал, обеспечивает его сохранение и возрастание по сравнению с авансом, вступает в отношение с наемными рабочими на рынке труда и с другими капиталистами на рынке средств производства, несет издержки производства товаров, реализует товары и получает *прибыль*. Земельный собственник сдает землю в аренду и получает *ренту*. Заработная плата, прибыль и рента — производственные отношения. Для их реализации необходимы товары, деньги и т.п. В «Капитале», микро- и макроэкономике рассматривается один и тот же набор категорий, что подтверждает единство предмета.

По Марксу, «производственные отношения — отношения, в которые вступают люди в своем общественном *жизненном* процессе, в производстве своей общественной *жизни*» [Маркс, 1962, с. 450]. В экономической энциклопедии «Политическая экономия» находим: «Производственные отношения — объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ» [Экономическая энциклопедия, 1979, с. 372]. Отношения в производстве *вещей*, конечно, входят в состав отношений производства *жизни людей*, но не сводятся к ним.

Отношения материального производства и отношения производства материальной жизни не одно и то же. Сокращение сферы материального производства отнюдь не означает «исчезновения» предмета. Пока сохраняются прибыль, заработная плата, рента и их носители товары и деньги, предмет — совокупность производственных отношений капиталистического способа производства жизни — остается неизменным.

Автором принятого в марксистской политэкономии определения предмета был Ж.-Б. Сэй, популяризатор А. Смита на континенте. Оно содержится в названии работы «Трактат по политической экономии, или Простое изложение того, как образуются, распределяются и потребляются богатства» [Say].

Эту трактовку разделяли экономисты первой половины XIX в. По Джеймсу Миллю (1821) предмет политэкономии — «законы, управляющие производством, распределением, потреблением и обменом товаров или продуктов труда» [Mill]. Дж. Р. Мак-Куллох (1825) определяет политэкономия как «науку о законах, регулирующих производство, накопление, распределение и потребление полезных... вещей или продуктов, обладающих меновой стоимостью» [McCulloch]. По Дж. С. Миллю (1848), «предмет политической экономии — богатство... исследование сущности богатства, законов его производства и распределения» [Милль, с. 87].

Метод

«Преемники Смита... могут беспрепятственно продвигаться вперед в своих специальных исследованиях и рассуждениях и всякий раз рассматривать А. Смита как свою основу, независимо от того, примыкают ли они к экзотерической или к экзотерической части его произведения...» [Маркс, 1963, с. 187].

Два метода экономической науки. В экономической науке (как и других науках) два основных метода. Метод математического описания явлений, который называется экзотерическим (от др.-греч. ἐξωτερικός — внешний), и метод выяснения внутренней взаимосвязи, или природы явлений, который называется эзотерическим (от др.-греч. ἐσωτερικός — внутренний).

Экзотерический метод, пионерный метод любой науки, в физике впервые был применен Г. Галилеем, его использовал И. Ньютон. Галилей в молодости надеялся открыть природу силы тяготения. Его не устраивало объяснение природы тяготения Аристотелем (камень падает вниз потому, что стремится занять свое естественное место; пламя огня устремляется вверх, потому что там естественное место пламени). Он понимал, что открытие эзотерической природы тяготения позволило бы создать фунда-

ментальную физическую модель¹. Но поскольку открыть природу тяготения ему не удалось, то пришлось ограничиться математическим описанием непосредственно наблюдаемых явлений.

По свидетельству профессора математики Нью-Йоркского университета Мориса Клайна, «новаторский подход Галилея... состоял в том, чтобы получить количественные описания явлений, независимо от каких бы то ни было физических объяснений. Мяч, выпущенный из руки, падает на землю. Расстояние... и время... называются переменными... Галилей попытался найти математическое соотношение между этими переменными. Формула имеет вид $S = gt^2/2$. Формула компактна, точна и отличается количественной полнотой. При любом значении одной переменной... позволяет точно вычислить соответствующее значение другой. Следует подчеркнуть, однако, одно важное обстоятельство: эта математическая формула описывает то, что происходит, не объясняя причинной связи, т.е. ничего не говорит о том, почему мяч падает. Она лишь дает нам количественную информацию о том, как происходит падение мяча. Обычно ученый пытается установить математическую зависимость (выражаемую формулой) между переменными, которые, как он надеется, имеют причинно-следственную связь. Но для успешного решения этой задачи — установления математической зависимости между переменными — ученому вовсе не обязательно исследовать или понимать причинную зависимость. И это отчетливо понимал Галилей, отстаивая приоритет математического описания перед менее успешным качественным исследованием и поиском причинных связей в природе. Галилей настоятельно советовал естествоиспытателям: не рассуждайте о том, почему происходит какое-то явление — описывайте его количественно [Клайн, с. 111–112].

Смит использовал оба метода. Эзотерический метод заявлен в названии работы «Исследование *о природе* и причинах богатства народов». Он, с одной стороны, должен был описать, дать названия и каталогизировать экономические явления так, как они проявляются в непосредственном наблюдении (экзотерика). С другой — исследовать природу богатства, вы-

¹ «Сальвиати: ...И если он [автор] определит мне природу движителя одного из этих движущихся тел, то я обязуюсь доказать ему, что заставляет двигаться Землю. И более того, я сделаю то же самое, если он сумеет объяснить мне, что именно движет частицы Земли вниз.

Симплицио: Причина этого явления общеизвестна, и всякий знает, что это тяжесть.

Сальвиати: Вы ошибаетесь, синьор Симплицио, вы должны были бы сказать — всякий знает, что это называется тяжестью, но я вас спрашиваю не о названии, а о сущности вещи; об этой сущности вы знаете ничуть не больше, чем о сущности того, что движет звезды по кругу, за исключением названия, которое было к нему приложено и стало привычным и ходячим благодаря опыту, повторяющемуся на наших глазах тысячу раз в день.

Но это не значит, что мы в большей степени понимали и знали принцип или ту силу, которая движет книзу камень. Мы не знаем ничего, за исключением, как я сказал, названия, которое для данного специального случая известно как «тяжесть» [Галилей, с. 179].

явить внутреннюю связь экономических категорий (эзотерика). Два метода противоречили друг другу (как если бы параллельно излагались геоцентрическая и гелиоцентрическая системы мира).

Рикардо прерывает параллельное использование двух методов. Но он пытается непосредственным образом доказать совпадение эзо- и экзотерических категорий друг с другом (аналогия: найти подтверждение гелиоцентрической модели непосредственно в геоцентрической).

Смит и Рикардо сделали важный шаг, но им не удалось открыть природу богатства. Они остановились на «трудовой теории стоимости», свели стоимость товара к новой стоимости (догма Смита) без учета «старой» стоимости. Теория, согласно которой «цены прямо пропорциональны количеству человеко-часов» [Шумпетер, с. 59], противоречила практике и не могла устроить экономистов. Им пришлось отказаться от поисков эзотерической природы богатства. На вооружение был принят один из двух методов Смита — экзотерический, а направление, ставшее прямым продолжением классики Смита, получило название неоклассического.

Исключение составил Маркс, которому удалось завершить открытие эзотерической природы общественного богатства (стоимости) и создать многоуровневую иерархическую модель рыночной экономики, в которой экзотерические формы богатства (потребительные стоимости) представлены в их внутренней (стоимостной) эзотерической взаимосвязи.

Эзо- и экзотерические методы применялись как взаимодополняющие в их единстве. Непосредственно ненаблюдаемая природа богатства (стоимость) через ряд опосредующих звеньев была представлена в ее внешних, непосредственно наблюдаемых проявлениях. По аналогии можно сказать, что строилась фундаментальная гелиоцентрическая модель, а ее задача была не в том, чтобы доказать, что земной наблюдатель «неправильно видит мир и строит неправильные модели», а в том, чтобы через ряд опосредующих звеньев доказать/объяснить, почему земному наблюдателю система мира *должна* представляться именно так, а не иначе.

«Капитал» — образец синтеза классики и неоклассики. Маркс дал определения через два фактора микро- и макроэкономическим категориям, бывшим в то время в научном обороте: деньги, цена, капитал, заработная плата, издержки, прибыль, процент и т.д. Однако открытие природы богатства — стоимости — осталось незамеченным (чему способствовали особенности метода Маркса, а именно акцент на форме стоимости). После выхода в свет «Капитала» микро- и макроэкономика накапливали экзотерический материал, появлялись новые категории — инвестиции, сбережения, потребление, спрос и величина спроса, предложение и величина предложения, макроэкономические тождества и т.п. Марксистско-ленинская политическая экономия квалифицировала эти категории как буржуазные. Задача синтеза или включения новых категорий в модель «Капитала» была надолго снята с повестки дня.

«Твердым ядром» развития неоклассики было и остается математическое описание непосредственно наблюдаемых явлений, удачно сформулированное М. Фридменом: «Факты следует описывать, а не объяснять» [Фридмен, с. 294]. Неоклассика продолжает выполнять важнейшую дескриптивную функцию науки. Тезис о ее ограниченности, или «фиаско», не имеет под собой оснований. Но экономисты-неоклассики, как правило, не довольствуются простым описанием и стремятся найти причину отдельного явления или дать понятное объяснение отдельным количественным закономерностям. Этот естественный момент процесса познания отражен в гипотетических теориях. Гипотезы-объяснения различны, но их объединяет то, что они не основаны на понимании «природы богатства народов». Рациональное или нерациональное поведение, ожидания, психология, информация и т.п. не являются природой богатства. Экзотерические теории помогают ориентироваться в сложном мире экономики и зачастую носят дидактический характер. Одни теории устаревают, появляются новые — это нормальный процесс.

Выяснение причинной связи между явлениями выходит за рамки экзотерики. В объяснении и/или обосновании количественных закономерностей нет необходимости. Так, кейнсианское равенство сбережений инвестициям ($S = I$) и основное макроэкономическое тождество для закрытой экономики ($S + C = I + C$) не нуждаются в специальном математическом обосновании, а констатируются как «закон природы». Математика в микро- и макроэкономике абсолютно необходима, но математизация «гипотез-обоснований» реальных количественных закономерностей во всех случаях избыточна.

Метод общей модели рыночной экономики и его отличие от метода «Капитала» Маркса. Общая экономика опирается на «Капитал», но отличается от него по методу¹.

Маркс дает ключ к методу в предисловии к первому изданию первого тома «Капитала», где говорится об «экономической клеточке». Анализ текста показывает, что речь идет о согласовании метода с прогрессивной по тем временам клеточной теорией Т. Шванна (1839) и Р. Вирхова (1858). Согласно этой теории развитие организмов происходит в результате деления клетки, обладающей самостоятельным существованием. В качестве экономической клеточки Маркс принимает товарную форму продукта труда, или форму стоимости, получающую свой законченный вид в денежной форме (деньги), имеющую самостоятельное историческое сущест-

¹ Построение модели общей экономики велось в общем русле с пионерной разработкой общей экономической теории академиком А. Д. Некипеловым [Некипелов, 2006, 2017], но отличалось от нее по предмету и методу.

Мы разделяем подход, изложенный в его программной статье [Некипелов, 2019], в которой ставится вопрос о кризисе в экономической науке, а его преодоление связывается с построением общей экономической теории на принципах «чистой науки».

вание в течение 2000 лет и в то же время являющуюся простейшей категорией развитого целого. Товар — единство двух факторов — потребительной стоимости и стоимости. В формуле денежной формы стоимости ($T - D$) «экономическая клеточка» делится на две клетки: товар как (исключительно) потребительная стоимость и деньги как (исключительно) стоимость, точнее воплощение, или материализация, стоимости. В результате отпадает необходимость использования категории «стоимость» с ее собственными единицами измерения. В дальнейшем стоимость *де-факто* начинает измеряться деньгами.

Общая экономика согласуется с современной геномикой, в которой делению клетки предшествует редупликация, или удвоение, молекулы ДНК. Происходит деление на две клетки, обладающие полным набором наследственной информации. Поэтому в общей экономике и товар, и деньги, и капитал и все прочие категории содержат два фактора-гена.

Для построения модели генома нет необходимости поиска исходной категории, которая (1) имела бы самостоятельное историческое существование и (2) была простейшей категорией развитого целого. Как и в геномике, анализ начинается с конкретного развитого организма, в каждой клетке которого обнаруживается «экономическая молекула ДНК».

Потребительная стоимость и стоимость — минимальный набор генов, который дает рыночный организм. Клетки многоклеточного организма обладают тотипотентностью, т.е. одинаковым полным фондом генетического материала, всеми возможными потенциями для проявления этого материала, но в разных клетках одни и те же гены могут находиться или в активном или в репрессированном состоянии. Пример тотипотентности — овечка Долли: молекула ДНК развитого организма, помещенная в исходную клетку (зиготу) взамен существующей, дала клон развитого организма.

«Экономическая молекула ДНК» содержит в потенции и капитал, и издержки, и прибыль, и ренту, и процент, и заработную плату, т.е. все категории модели. Определение минимального набора генов — результат анализа общественного экономического организма без микроскопа и скальпеля, методом последовательной абстракции.

Характеристика модели общей экономики и определение категорий, предшествующих анализу кризиса

В общей экономике (как и у Маркса) нет отдельной «теории кризисов». В ней представлена единая многоуровневая модель рыночной экономики, в которой объективные законы возникновения кризисов рассматриваются на третьем структурном уровне (в «Капитале» — в 3-м разделе III тома).

Анализ. В общей экономике применяется общенаучный двухэтапный метод движения от конкретного к абстрактному (анализ) и обратного движения от абстрактного к конкретному (синтез). Анализ начинается не с отдельного товара, а с годового совокупного общественного про-

дукта. Он состоит из товаров (Т) различных товарных видов (А, В, С и т.д.). По аналогии с молекулой ДНК выделяются два фактора товаров: потребительная стоимость и стоимость. Биологическая молекула ДНК (1) должна содержаться в каждой клетке организма, а экономическая — в каждом товаре; биологическая молекула ДНК (2) должна быть носителем наследственной информации, а экономическая «молекула ДНК» — содержать программу развития рыночного организма.

Первый непосредственно наблюдаемый фактор товаров («ген») — это потребительная стоимость (ПС), которая определяется как вещь с полезными свойствами, удовлетворяющая общественную потребность, и измеряется собственными единицами измерения вещи. ПС принципиально отличается от ее описания А. Смитом как «полезности», она не измеряется «ютилями».

Второй непосредственно ненаблюдаемый фактор («ген») — стоимость (СТ). Стоимость — кристаллизация абстрактно человеческого труда под ограничением общественно необходимого рабочего времени (ОНРВ), измеряется в часах кристаллизованного ОНРВ.

Стоимость принципиально отличается от «человеко-часов», от затрат живого труда, как лед принципиально отличается от воды. (Живой) труд не имеет стоимости, а потому не может куплен или продан, а потому не может быть «оплачен» или «не оплачен». «Неоплаченный/оплаченный труд», «цена труда» и т.п. столь же иррациональны, как «желтый логарифм» [Маркс, 1962, с. 385]. Стоимость представляет собой кристаллизацию не только живого труда (догма Смита), но и прошлого. В отличие от трудовой теории стоимости в нее входит стоимость потребленного постоянного капитала (стоимость предмета и средств труда, включая амортизацию).

Движение от совокупного общественного продукта к отдельному товару осуществляется путем последовательной абстракции. Исходный пункт анализа — многообразное конкретное, годичный набор товаров, содержащий и прибыль, и ренту, и процент, и заработную плату и т.д. Товары являются результатом *процесса производства*, притом что как потребительные стоимости «для других» они должны вступать в *процесс обращения* (обмениваться или продаваться). Отсюда аналитическое деление на три уровня: (3) процесс производства и обращения в целом, (2) процесс обращения и (1) процесс производства капитала. Уровни соответствуют трем томам «Капитала».

В ходе анализа (на третьем уровне) идет абстракция от ренты, процента, предпринимательского дохода и торговой прибыли. Но это не абстракция-отсечение, а временная абстракция с сохранением количественных характеристик модели (величины совокупной годовой стоимости). Принцип отсечения и анализа частей целого «при прочих равных условиях» не используется. В ходе обратного движения, или синтеза, в модель включаются категории, от которых абстрагировались при анализе. Микро- и макро-

экономика также используют двухэтапный метод, но в отличие от общей модели, в которой объектом анализа является экономический рыночный организм в целом, здесь объектом анализа являются отдельные категории и группы категорий (например, спрос и предложение). Результат анализа частей целого — частные экзотерические теории.

На третьем уровне продолжается последовательная абстракция от цены производства, равной издержкам плюс средняя прибыль на капитал, от прибыли как таковой (индивидуальной и отраслевой) и издержек производства как части стоимости произведенной продукции.

На втором уровне «процесса обращения капитала» идет абстракция от процесса производства, на первом уровне «процесса производства капитала» — абстракция от процесса обращения.

Синтез. Категории, предшествующие рассмотрению кризиса. «Капитал» начинается словами: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар — как элементарная форма этого богатства. Наше исследование начинается поэтому *анализом товара*» [Маркс, 1960, с. 43]. Общая модель могла бы начинаться словами: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар — как элементарная форма этого богатства. Наше исследование начинается поэтому *анализом огромного скопления товаров*, а синтез — с отдельного товара как элементарной формы богатства».

Два фактора, которые были выявлены на уровне совокупного продукта, присущи отдельному товару. Модель товара: T^{PC}_{CT} , где T — товар, PC — потребительная стоимость, CT — стоимость.

Потребительная стоимость — вещь с полезными свойствами, удовлетворяющая общественную потребность; измеряется собственными единицами измерения вещи (метрами, унциями, баррелями).

Стоимость — кристаллизация одинакового, абстрактного человеческого труда под ограничением общественно необходимого рабочего времени (ОНРВ). Измеряется часами кристаллизованного ОНРВ.

Товар — единство потребительной стоимости и стоимости¹. Стоимость — экзотерическая категория, ее непосредственное измерение недоступно, но она измеряется относительно. В формуле $T^{PC}_{CT} - (T^{PC}_{CT})$ стоимость T_A относительно измеряется идеальным количеством потребительной стоимости T_B , заключенным в скобки. Если T_B — рядовой товар, то мы имеем относительную цену, если денежный, то денежную. При равенстве нижних индексов перед нами равновесная цена, реализация по ко-

¹ Научное определение принципиально отличается от исторического экзотерического описания: «Товар — продукт труда, произведенный для продажи», в котором нет факторов товара.

торой обеспечивает стоимостную эквивалентность, в противном случае это неравновесная цена.

В формуле обмена $T_A^{PC}_{CT} - T_B^{PC}_{=CT}$ товар B уже не идеальный, а реальный товар. В формуле обращения товаров $T_A^{PC}_{CT} - D^{PC}_{=CT} - T_B^{PC}_{=CT}$ деньги (здесь — золото) — это товар, который дает рядовым товарам цену, относительно измеряя их стоимости (мера стоимости, идеальные деньги), и опосредует движение товаров (средство обращения товаров, реальные деньги). Стоимость неизменной величины (нижний индекс) в своем движении принимает формы потребительной стоимости товара, денег и вновь товара (верхние индексы).

Наряду с этим непосредственное наблюдение фиксирует движение, которое начинается не с товаров, а с денег (простейший пример — банковский депозит). Всеобщая формула капитала (К): $D - T - D'$, или в двухфакторной записи общей модели $D^{PC}_{CT} - T^{PC}_{=CT} - D'^{PC}_{<CT}$.

Капитал в формуле $D - T - D'$ — стоимость, которая авансируется, сохраняется и приносит избыток над авансом (возрастает, приносит *прибавочную стоимость* M) и в ходе своего движения принимает формы потребительных стоимостей денег, товаров и вновь денег. Единицы измерения капитала — часы ОНРВ. Капиталист — лицо, сознательно выполняющее функции капитала — авансирование, сохранение и увеличение стоимости.

Противоречие всеобщей формулы капитала: при купле-продаже по равновесным ценам (нижние индексы равны) возрастание стоимости в акте $T^{PC}_{CT} - D'^{PC}_{<CT}$ невозможно. Стоимость в обращении не возрастает. Разрешение противоречия в наличии рынка труда и занятости. Равновесие и экономический рост (возрастание капитальной стоимости) имеют место в том случае, если включить в рассмотрение процесс потребления (П) купленных товаров $D^{PC}_{CT} - T^{PC}_{=CT} \dots P \dots T'_{CT+\Delta CT} - D'^{PC}_{=(CT+\Delta CT)}$ и задаться вопросом — существуют ли на рынке товары T^{PC}_{CT} , которые, будучи куплены по стоимости (СТ), в процессе их потребления (потребления ПС) могут создавать новую стоимость, превышающую их собственную. Если на рынке имеется товар «рабочая сила», $T(PS)^{PC}_{CT}$, где ПС — способность к труду, а СТ — стоимость жизненных средств, необходимых для воспроизводства способности к труду, то при определенных условиях в течение рабочего дня может быть создана новая стоимость, превышающая стоимость рабочей силы. (В практике бизнеса чистая добавленная стоимость включает заработную плату и прибыль.)

Решение противоречия экзотерическим методом невозможно. В непосредственном наблюдении отражены только верхние индексы, потребительные стоимости, а капитал — это всего лишь «деньги, порождающие деньги». В случае изменения стоимости денежной единицы (например, падения курса рубля) превышение полученной денежной суммы над авансированной может означать как отсутствие прироста, так и минус по сравнению с авансированной стоимостью. Возрастание количества де-

нег в движении $D - T - D'$ не имеет рационального объяснения. В сфере экзотерики бытовым «объяснением» этого факта может быть либо недоплата в акте покупки товара (например, недоплата фактору «труд»), либо переплата в акте продажи¹.

В «Капитале» и общей экономике решение противоречия всеобщей формулы капитала дается без нарушения закона стоимости, или равновесия. Для возрастания стоимости необходимы (а) рынок труда, т.е. наличие товара «рабочая сила», (б) занятость, т.е. потребление купленной рабочей силы. Отклонения от нормального способа производства жизни — оплата ниже стоимости рабочей силы, чрезмерное удлинение рабочего дня, использование женского и детского труда и т.п. — исторически имели и могут иметь место, но они подрывают основы рыночной экономики. Устранение этих отклонений — задача профсоюзов, государства и международных организаций.

Потребление рабочей силы — сам труд. Если в процессе труда создается новая стоимость, превышающая стоимость рабочей силы, то имеет место прибавочная стоимость. (В практике бизнеса — если чистая добавленная стоимость превышает фонд оплаты труда, то имеет место прибыль.)

Всеобщая формула капитала конкретизируется в формуле промышленного капитала: $D - T^{PC}_{CP} \dots P \dots T' - D'$, где отточие — переход из сферы обращения в сферу производства и обратно, P — производительный капитал.

Капитал в формуле $D - T^{PC}_{CP} \dots P \dots T' - D'$ — **стоимость**, которая авансируется, сохраняется и возрастает и в ходе этого движения принимает формы денежного капитала (D), производительного капитала (P), товарного капитала (T'). Моменты движения (условно) — «касса», «цех» и «склад». Аналогия: непосредственное наблюдение фиксирует движение «гусеница — кокон — бабочка», геномика устанавливает, что это формы, которые в своем развитии принимает одна и та же молекула ДНК бабочки. Микроэкономика фиксирует конкретные формы движения: капитал — это (1) деньги; (2) физический капитал, средства производства; (3) человеческий капитал, способность к труду, но без внутренней связи между ними.

Денежный капитал (K) авансируется и на рабочую силу (переменный капитал, K_v), и на средства производства (постоянный капитал, K_s). Капитал в денежной форме — потенциальный капитал, постоянный и переменный капитал как части производительного капитала (P) — действительный капитал.

Анализ показывает, что прибавочная стоимость (M) является порождением переменного капитала (K_v). Норма прибавочной стоимости $m' = M/K_v$ — наиболее точный показатель эффективности использования рабочей силы, или эксплуатации рабочей силы. *Эксплуатация рабочей силы* —

¹ «Война есть грабеж, торговля есть надувательство» (War is a robbery, trade is a swindle). Бенджамин Франклин.

производительное потребление рабочей силы (способности к труду). Наемный рабочий продает не труд (труд продать нельзя, труд не может быть «оплачен» или «не оплачен»), а способность к труду.

Структура капитала как отношение K_c/K_v по натуральной форме — техническое строение капитала, по стоимости — стоимостное строение капитала; техническое и органическое строения в их единстве — органическое строение.

Накопление капитала — применение прибавочной стоимости в качестве капитала или обратное превращение прибавочной стоимости в капитал (постоянный и переменный). Инвестиции — вложения в постоянный капитал.

На третьем уровне модели рассматриваются и получают определения реальные категории бизнеса. Издержки производства (k) — часть стоимости произведенной товарной продукции, равная стоимости элементов ее производства (а не затрата денег на элементы производства, как это дано в непосредственном наблюдении). Прибыль (p) — прибавочная стоимость, представленная как порождение всего авансированного капитала, а не только переменного (а не просто разница между выручкой и издержками). Норма прибыли — отношение прибавочной стоимости ко всему авансированному капиталу ($p' = M/K$). Отраслевая норма прибыли — отношение отраслевой прибавочной стоимости к отраслевому авансированному капиталу ($p'_{отр.} = M_{отр.}/K_{отр.}$). Средняя (общая) норма прибыли — отношение совокупной прибавочной стоимости к совокупному авансированному капиталу ($p'_{ср.} = M_{совокупн.}/K_{совокупн.}$). Цена производства (предприятия, отрасли) плюс средняя прибыль на авансированный капитал ($k + p_{ср.}$).

Предпосылки кризиса. Образование средней нормы прибыли и цены производства — объективный закон рыночной экономики, который обеспечивает выравнивание нормы прибыли и одинаковую инвестиционную привлекательность различных отраслей (в нефтегазовом секторе, отраслях высоких технологий, машиностроении и т.д.). Закон способствует излечению от детской болезни рыночной экономики — «голландской болезни». В России этот процесс еще не закончен, рентабельность добывающих отраслей значительно превосходит рентабельность в промышленности.

1. Образование средней нормы прибыли и цены производства не означает, что отдельные капиталы должны довольствоваться средней прибылью. Индивидуальный капиталист стремится к добавочной прибыли и получает ее путем сокращения индивидуальных издержек ниже средних по отрасли. Причем таким образом, что переменный капитал K_v сокращается быстрее, чем растет постоянный K_c .

2. Анализируется сердцевина общественного капитала — «репрезентативная» отрасль со средним оргстроением (K_c/K_v), в которой цены

производства ($k + p_{\text{ср.}}$) совпадают со стоимостями ($k + m$), а прибавочная стоимость (M) с прибылью (p).

3. Результатом стремления к добавочной прибыли является повышение среднего оргстроения капитала.

4. Рост оргстроения общественного капитала приводит к понижению нормы прибыли, которая рассчитывается по формуле $p' = m'n/(1+S)$, где n — число оборотов, S — стоимостное строение капитала ($K_{\text{с}}/K_v$).

5. Индивидуальный капитал может компенсировать падение нормы прибыли за счет увеличения действующего капитала путем концентрации и централизации (слияний и поглощений).

6. Растет минимальная величина нового авансируемого капитала.

Пока капитал не достиг необходимых размеров, он не может быть вложен как промышленный, поскольку для него понижение нормы прибыли еще не уравнивается ее массой. Этот «избыточный» капитал используется в спекулятивных целях для приобретения акций, облигаций и других ценных бумаг. Растет капитализация, формируется «финансовый пузырь».

Предкризисный период. Наконец, капитал достигает необходимых размеров и вкладывается как промышленный в одну или несколько отраслей. К общественному капиталу K добавляется ΔK . И хотя накопление капитала — это вложение в $K_{\text{с}}$ и K_v , а инвестиции — только в $K_{\text{с}}$, в статистике этот момент должен отражаться **(1) резким ростом инвестиций**.

Накопление капитала увеличивает спрос на рабочую силу, каким бы ни было его органическое строение. Но если накопление осуществляется при неизменном оргстроении капитала (при неизменной технологии), то занятость (K_v) растет в той же пропорции, что и инвестиции ($K_{\text{с}}$), или, по словам Кейнса, «занятость может возрасть только *pari passu* с увеличением инвестиций» [Кейнс, с. 112].

Если накопление идет при растущем оргстроении капитала, то занятость растет медленнее, чем инвестиции. В статистике этот момент отражается **(2) ростом занятости более медленными темпами, чем рост инвестиций**.

Спрос на труд растет, и наиболее рельефным его показателем является **(3) резкое сокращение безработицы**. Поначалу возросшая потребность в рабочей силе покрывается за счет привлечения незанятого населения при прежнем уровне заработной платы. Если потенциал незанятого населения исчерпан, но нехватка рабочей силы сохраняется, то дефицит может компенсироваться **ростом продолжительности рабочего дня** занятых (сверхурочные и т.п.), т.е. ростом нормы прибавочной стоимости (m'). Но этот фактор, очевидно, ограничен.

Наступает момент, когда привлечение рабочей силы становится возможным лишь при повышении зарплаты выше стоимости рабочей силы. Новые капиталы повышают зарплату для того, чтобы переманить занятых с других предприятий. Старые капиталы вынуждены повышать заработную плату, чтобы удержать занятых (особенно высококвалифици-

рованных). Этот момент в статистике отражается **(4) резким повышением заработной платы.**

Дополнительный капитал ΔK характеризуется (а) большими размерами — минимальный капитал постоянно возрастает, (б) высоким строением, т.е. капиталом с меньшей долей K_v , (в) меньшим вкладом в совокупную добавленную и соответственно прибавочную стоимость ($M = K_v \cdot m'$).

Вход в кризис. Общая (средняя) норма прибыли до появления нового капитала была равна $p' = M/K$, а после его появления $p' = (M + \Delta M)/(K + \Delta K)$. Прибыль здесь — агрегат, она включает промышленную прибыль, процент и ренту.

Кризис — это сильное и внезапное понижение общей нормы прибыли p' как результат перенакопления капитала.

Абсолютное перенакопление капитала, которое охватывало бы все сферы производства, возникает в том случае, если вклад ΔK в производство M стремился бы к нулю, а новая норма прибыли была бы равна $p' = (M + 0)/(K + \Delta K)$. В современных условиях глобальной взаимозависимости случай, рассмотренный в «Капитале», применим к мировым экономическим кризисам. Средняя норма прибыли — отношение суммы прибавочной стоимости, создаваемой в разных странах, к совокупному капиталу этих стран. Укрыться от кризиса в «тихой гавани» невозможно — средняя норма прибыли определяется на мировом уровне, а ее падение охватывает все страны. От отдельных стран непосредственно зависит первая часть цены производства — издержки производства. Вторая часть — средняя прибыль — результат глобальных межстрановых процессов, включающих перераспределение стоимостного богатства, созданного в странах с трудоемкими производствами (низким органическим строением) в пользу стран с высокотехнологичным производством (высоким органическим строением).

Выход из кризиса. «Каким же образом может быть устранен этот конфликт?.. Способ устранения содержится уже в самом выражении того конфликта, об устранении которого идет речь. Он заключается в том, что капитал, равный по стоимости всему дополнительному капиталу ΔK или по крайней мере его части, лежит без движения и отчасти даже уничтожается... Убыток распределяется... очень неравномерно и в очень разнообразных формах, так что один капитал бездействует, другой уничтожается, третий терпит только относительные убытки или подвергается лишь временному обесценению и т.д.» [Маркс, 1967, с. 278].

Обесценению¹ подвергаются все формы капитала.

Д — денежный капитал. Очевидным является обесценение банковского капитала: списание долгов и т.п. Наиболее острым является обесценение

¹ Здесь «обесценение» — это не потеря цены, а потеря стоимости, означающая, что капитал перестает быть капиталом.

капитальной стоимости, находящейся в форме свидетельств в будущем доли прибавочной стоимости, прибыли (ценных бумаг). Разрывается цепь платежных обязательств, парализуется функция денег как средства платежа, и кредитная система вступает в полосу потрясений. Происходит падение курса акций. Денежный капитал перестает выполнять свою основную функцию авансирования. Запланированные инвестиции замораживаются, новые не осуществляются, т.е. деньги не используются как капитал. При резком падении нормы прибыли инвестиции невыгодны.

П — производительный капитал, по натуральной форме — функционирующая рабочая сила и средства производства. Если он не функционирует, то это означает его обесценение. Примеры: закрытие предприятий; сокращение числа смен; прекращение работы на неделю, месяц и т.д. в сочетании с (неоплачиваемыми) отпусками и т.п.

Т — товарный капитал, по натуральной форме — товары на складе (средства производства и жизненные средства, недвижимость). Если они не реализуются или реализуются по более низким ценам, то товарный капитал теряет свою стоимость.

Марксистская политическая экономия акцентирует третий момент. По Марксу, действительно «перепроизводство капитала... означает... не что иное, как перенакопление капитала», при этом «перепроизводство капитала всегда включает перепроизводство товаров» [Маркс, 1961, с. 275]. Но перепроизводство товаров, т.е. перенакопление товарного капитала, не единственная форма перенакопления, поэтому кризисы не сводятся к «циклическим кризисам общего перепроизводства» товаров, а перенакопление капитала не тождественно «недоиспользованию производственных мощностей» [Экономическая энциклопедия, 1980, с. 499—450]. В статье в БСЭ кризис также начинается не с падения нормы прибыли, а с перепроизводства товаров. «Поскольку производство товаров переходит границу, поставленную узкими рамками платежеспособного спроса населения, экономический кризис приобретает характер всеобщего перепроизводства товаров и перенакопления капитала» [БСЭ].

Для выхода из кризиса *убыток*, равный ΔK , *неизбежен*, но какой капитал (старый или новый, денежный, производительный, товарный и т.п.) будет обесценен — это решает конкуренция. При неизменном выпуске могут падать цены, при неизменных ценах может происходить обесценение капитала в производительной форме. А если обесценения в производительной и товарной форме не происходит (производство сохраняется, а цены не падают), то убыток принимает на себя денежный капитал и происходит обесценение денег. На начало 2009 г. (кризис разразился в сентябре 2008 г.) «совокупные потери в стоимости активов оценивались в 50 трлн долл. — это эквивалентно размеру мирового ВВП» [Греф, с. 8].

Но «одновременно действовали бы другие факторы. [Занятым. — С. А.] пришлось бы мириться с понижением заработной платы даже ниже сред-

него уровня... падение цен и конкурентная борьба побуждали бы каждого капиталиста понижать индивидуальную стоимость всего своего продукта ниже общей стоимости этого продукта посредством применения новых машин, новых усовершенствованных методов труда, новых комбинаций... обесценение элементов постоянного капитала само сделалось бы элементом, влекущим за собой повышение нормы прибыли. И таким образом круг был бы пройден снова. Часть капитала, обесценившаяся вследствие приостановки функционирования, снова приобрела бы свою прежнюю стоимость» [Маркс, 1967, с. 279–280].

Процесс выхода из кризиса отражается в статистике (1) *сокращением инвестиций*, (2) *сокращением занятости*, (3) *ростом безработицы*, (4) *понижением заработной платы*.

Логика кризиса: перенакопление капитала — падение нормы прибыли — обесценение капитала — восстановление докризисного (или близкого к нему) уровня нормы прибыли — переход на новый виток спирали накопления, рост инвестиций. «Как небесные тела, однажды начавшие определенное движение, постоянно повторяют его, совершенно так же и общественное производство, раз оно вовлечено в движение попеременного расширения и сокращения, постоянно повторяет это движение. Следствия, в свою очередь, становятся причинами, и сменяющиеся фазы всего процесса, который постоянно воспроизводит свои собственные условия, принимают форму периодичности» [Маркс, 1960, с. 647–648].

Алгоритм прогноза на примере кризиса 2008 г. Индикатор опасности наступления кризиса. Продолжительность периодов перенакопления капитала строго не установлена. Во времена Маркса «характерный жизненный путь современной промышленности» имел «форму десятилетнего цикла периодов среднего оживления, производства под высоким давлением, кризиса и застоя, цикла, прерываемого более мелкими колебаниями» [Маркс, 1960, с. 647]. Опыт последних десятилетий показывает, что кризисы не приходят «по расписанию». Но их можно заблаговременно прогнозировать. Если имеет место (1) рост инвестиций, (2) более медленный рост занятости, (3) сокращение безработицы и (4) рост заработной платы, то такая динамика *связки* показателей является индикатором наступления кризиса. Математически несложно разработать агрегатный индикатор «зеленого», «желтого», «оранжевого» и «красного» уровня опасности кризиса. Чем дольше длится период предкризисной динамики показателей и чем больше их интенсивность, тем выше опасность наступления мирового кризиса.

Динамика статистических показателей потоков прямых иностранных инвестиций в мире (рис. 1), занятости (рис. 2), соотношения темпов роста ПИИ и занятости (рис. 3) безработицы (рис. 4) и среднегодовых темпов роста заработной платы в мире (рис. 5) в 2003–2007 гг. подтверждает выводы о предкризисном состоянии экономики и возможности про-

гноза кризиса. Схемы — формализация данных за период 1997–2017 гг. (табл. 1).

Нарастание опасности наступления мирового кризиса происходило с 2003 по сентябрь 2007 г. Этот более чем четырехлетний период предкризисной динамики связи четырех показателей вполне мог послужить (но не послужил) основанием для прогноза кризиса. Прогноз возможен в том случае, если экзотерический метод количественного анализа дополняется эзотерическим методом качественного анализа.

Автор опирался на общедоступные (хотя и не всегда полные) статистические данные.

Таблица 1

Динамика инвестиций, занятости, безработицы и темпы роста зарплаты в мире, 1997–2017 гг.

Годы	Прямые иностранные инвестиции в мире (млн долл.) *	Занятость в мире (млн чел.) **	Безработица в мире (млн чел.) **	Среднегодовые темпы роста заработной платы в мире***	
				С учетом Китая	Без учета Китая
1997	481 491,5	2487,1	162,6		
1998	690 693,9	2520,5	170,4		
1999	1 076 319,3	2563,3	175,6		
2000	1 358 613,3	2606,8	176,9		
2001	772 661,6	2650,7	175,3		
2002	589 835,6	2693	180,1		
2003	550 633,0	2738,8	182,1		
2004	692 597,6	2791,1	181		
2005	948 933,0	2845,2	180,2		
2006	1 403 547,7	2891,6	172,6	2,8	2,2
2007	1 893 815,2	2936,4	164,9	3,4	2,6
2008	1 485 205,3	2964,2	173,4	1,5	0,7
2009	1 179 064,3	2982,5	188,3	1,6	0,6
2010	1 371 919,4	3012,5	184,8	2,5	1,8
2011	1 567 676,5	3051,2	181,2	1,7	0,8
2012	1 574 711,5	3086,2	183,4	2,5	1,6
2013	1 425 376,6	3125,9	184,7	2,5	1,6
2014	1 338 531,8	3166,3	182,2	1,9	1,3
2015	1 921 305,5	3202,9	184,6	1,7	0,9

Годы	Прямые иностранные инвестиции в мире (млн долл.) *	Занятость в мире (млн чел.) **	Безработица в мире (млн чел.) **	Среднегодовые темпы роста заработной платы в мире***	
				С учетом Китая	Без учета Китая
2016	1 867 532,7	3240,1	190,1		
2017	1 429 807,4	3272,2	192,7		

Источники: *[UNCTAD], **[International Labour Office], *** [МОТ, с. 7].

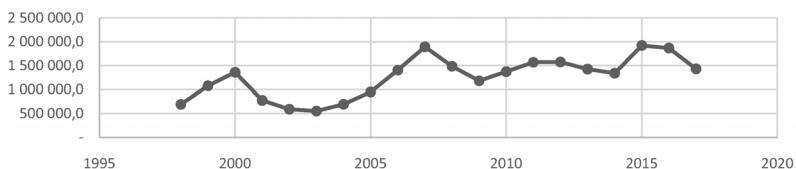


Рис. 1. Глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире, (млн долл.), 1998–2017 гг.

Источник: [UNCTAD].

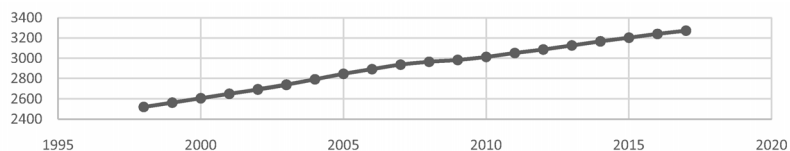


Рис. 2. Занятость в мире (млн чел.), 1998–2017 гг.

Источник: [International Labour Office].

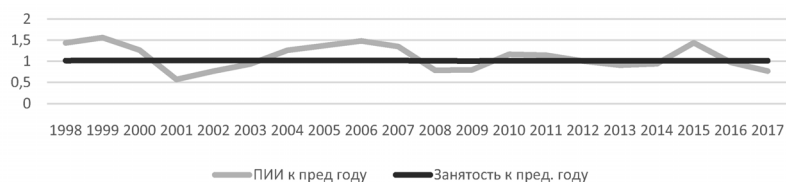


Рис. 3. Соотношение темпов роста ПИИ и занятости, 1998 — 2017 гг.

Рассчитано по: [UNCTAD], [International Labour Office].

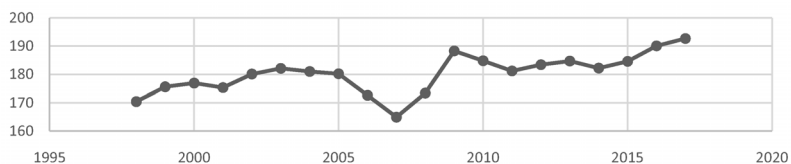


Рис. 4. Безработица в мире (млн чел.), 1998–2017 гг.

Источник: [International Labour Office].



Рис. 5. Среднегодовые темпы роста реальной зарплаты в мире, 2006–2015 гг.

Источник: [МОТ].

Заключение

Кризис — результат периодического перенакопления капитала. Кризисы не приходят «по расписанию», но их можно прогнозировать путем мониторинга статистических данных. Предвестниками абсолютного перенакопления, или мирового кризиса, являются (1) резкий рост инвестиций, (2) рост занятости ниже темпов роста инвестиций, (3) резкое сокращение безработицы и (4) резкий рост заработной платы.

Предкризисная динамика связки четырех показателей наблюдалась с 2003 по 2007 г., т.е. кризис можно было предсказать заранее. Это относится и к менее масштабным кризисам 2000, 2014 гг., особенности которых здесь не рассматривались.

Аналогичная, но более продолжительная и интенсивная, динамика имела место в США в период «просперити» в 1922–1929 гг. Продолжительность и интенсивность динамики связки показателей должны учитываться при разработке «индикатора опасности наступления кризиса».

Алгоритм объяснения и прогноза применим к прошлым и будущим кризисам. Проблема постоянного отслеживания статистических данных могла бы быть решена с помощью технологии Big Date. Разработка прогнозного алгоритма мировых экономических кризисов может стать перспективным направлением цифровизации.

Список литературы

1. *Ананьин О. И.* Экономика: наука и/или искусство // Вопросы экономики. — 2007. — №11.
2. *Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. — 2009. — № 1.
3. *Греф Г.* Предисловие к российскому изданию // Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. — М.: Эксмо, 2009. — 336 с.
4. *Капелюшников Р. И.* О современном состоянии экономической науки: полусоциологические наблюдения // Вопросы экономики. — 2018. — № 5.
5. *Некипелов А. Д.* Кризис в экономической науке — природа и пути преодоления // Вестник Российской академии наук. — 2019. — Т. 89. — № 1.

6. *Фридмен М.* Маршаллианская кривая спроса // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. — СПб., 1999.
7. *Галилей Г.* Диалог о двух главнейших системах мира: птолемеевой и коперниковой. — М.—Л.: ОГИЗ, 1948.
8. *Кейнс Дж.-М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Гелиос АРВ, 1999.
9. *Клайн М.* Математика. Поиск истины. — М.: Мир, 1988.
10. *Кругман П.* Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. — М.: Эксмо, 2009. — 336 с.
11. *Маркс К.* К критике политической экономии. Предисловие // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. — М.: Политиздат, 1959.
12. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. — М.: Политиздат, 1960.
13. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. — М.: Политиздат, 1961.
14. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. — М.: Политиздат, 1962.
15. *Маркс К.* Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. — М.: Политиздат, 1963.
16. *Милль Дж. С.* Принципы политической экономии. — М.: Эксмо, 2007.
17. *Некипелов А. Д.* Становление и функционирование экономических институтов: от «робинзонады» до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве. — М.: Экономистъ, 2006. — 328 с.
18. *Некипелов А. Д.* Общая теория рыночной экономики. — М.: Магистр, 2017. — 784 с.
19. *Рязанов В. Т.* (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. — М.: Экономика, 2016. — 695 с.
20. *Сорокин А. В.* Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура. — М.—Берлин: Директ-Медиа, 2016. — 640 с.
21. *Шумпетер Й.* Социализм, капитализм и демократия. — М.: Экономика, 1995.
22. Экономическая энциклопедия «Политическая экономия». Т. 3. — М.: Советская энциклопедия, 1979.
23. Экономическая энциклопедия «Политическая экономия». Т. 4. — М.: Советская энциклопедия, 1980.
24. *McCulloch J. R.* The Principles of Political Economy, with a sketch of the rise and progress of the science. — L., 1825.
25. *Mill J.* Elements of Political Economy. — L., 1821.
26. *Say J.-B.* Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses. — P., 1803.
27. Экономические кризисы // Большая советская энциклопедия. URL: <http://bse.sci-lib.com/article125647.html>
28. Заработная плата в мире в 2016–2017 гг. М.: MOT, 2017. — С. 7. URL: <http://www.ilo.org>.
29. Самая большая ошибка экономистов / Insider PRO, 10.03.2015. URL: <https://ru.insider.pro/economics/2015-03-10/samaia-bolshaia-oshibka-ekonomistov>
30. International Labour Office, Trends Econometric Models. Trends 2018. URL: <http://www.ilo.org/wesodata>
31. UNCTAD, World Investment Report: Annex Tables. FDI inflows, by region and economy, 1990–2017, Jun 2018. URL: <http://www.unctad.org>

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Anan'in O. I.* `Ekonomika: nauka i/ili iskusstvo // Voprosy `ekonomiki. — 2007. — № 11.
2. *Buzgalin A. V., Kolganov A. I.* Mirovoj `ekonomicheskij krizis i stsenarii postkrizisnogo razvitiya: marksistskij analiz // Voprosy `ekonomiki. — 2009. — № 1.
3. *Gref G.* Predislovie k rossijskomu izdaniju // Krugman P. Vozvrashchenie Velikoj depressii? Mirovoj krizis glazami nobelevskogo laureata. — M.: `Eksmo, 2009. — 336 s.
4. *Kapeljushnikov R. I.* O sovremennom sostojanii `ekonomicheskoy nauki: polusotsiologicheskie nabljudeniya // Voprosy `ekonomiki. — 2018. — № 5.
5. *Nekipelov A. D.* Krizis v jekonomicheskoy nauke — priroda i puti preodoleniya// Vestnik Rossijskoj akademii nauk. — 2019. — T. 89. — № 1.
6. *Fridmen M.* Marshallianskaja krivaja sprosa//Vehi `ekonomicheskoy mysli. Teorija potrebitel'skogo povedeniya i sprosa. T. 1. — SPb., 1999.
7. *Galilej G.* Dialog o dvuh glavnejshih sistemah mira: ptolemeevoj i kopernikovoj. — M.—L.: OGIZ, 1948.
8. *Kejns Dzh M.* Obschaja teorija zanjatosti, protsenta i deneg. — M.: Gelios ARV 1999.
9. *Klajn M.* Matematika. Poisk istiny. — M., 1988.
10. *Krugman P.* Vozvrashchenie Velikoj depressii? Mirovoj krizis glazami nobelevskogo laureata. — M.: `Eksmo, 2009. — 336 s.
11. *Marks K.* K kritike politicheskoy `ekonomii. Predislovie//Marks K., `Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 13. — M.: Politizdat, 1959.
12. *Marks K.* Kapital. Kritika politicheskoy `ekonomii. T. I // Marks K., `Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 23. — M.: Politizdat, 1960.
13. *Marks K.* Kapital. Kritika politicheskoy `ekonomii. T. III // Marks K., `Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 25. Ch. 1. — M.: Politizdat, 1961.
14. *Marks K.* Kapital. Kritika politicheskoy `ekonomii. T. III // Marks K., `Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 25. Ch. II. — M.: Politizdat, 1962.
15. *Marks K.* Teorii pribavочноj stoimosti // Marks K., `Engel's F. Soch. 2-e izd. T. 25. Ch. II. — M.: Politizdat, 1963.
16. *Mill' Dzh. S.* Printsipy politicheskoy `ekonomii. — M.: `Eksmo, 2007.
17. *Nekipelov A. D.* Stanovlenie i funkcionirovanie jekonomicheskikh institutov: ot «rob-inzonady» do rynochnoj jekonomiki, osnovannoj na individual'nom proizvodstve. — M.: Jekonomist#, 2006. — 328 s.
18. *Nekipelov A. D.* Obshhaja teorija rynochnoj jekonomiki. — M.: Magistr, 2017. — 784 s.
19. *Rjazanov V. T. (Ne)Real'nyj kapitalizm.* Polit'ekonomija krizisa i ego posledstvij dlja mirovogo hozjajstva i Rossii. — M.: `Ekonomika, 2016. — 695 s.
20. *Shumpeter J.* Sotsializm, kapitalizm i demokratija. — M.: `Ekonomika, 1995.
21. *Sorokin A. V.* Obshchaya ekonomika: bakalavriat. magistratura. aspirantura. — M.—Berlin: Direkt-Media. 2016. - 640 s.
22. `Ekonomicheskaja `entsiklopedija «Politicheskaja `ekonomija». T. 3. — M.: Sovetskaja `entsiklopedija, 1979.
23. `Ekonomicheskaja `entsiklopedija «Politicheskaja `ekonomija». T. 4. — M.: Sovetskaja `entsiklopedija, 1980.

24. 'Ekonomicheskie krizisy//Bol'shaja sovetskaja `entsiklopedija. URL: <http://bse.sci-lib.com/article125647.html>
25. Zarabotnaja plata v mire v 2016–2017 gg. Moskva: MOT, 2017. s. 7. URL: <http://www.ilo.org>.
26. Samaja bol'shaja oshibka `ekonomistov/ Insider PRO, 10.03.2015. URL: <https://ru.insider.pro/economics/2015-03-10/samaia-bolshaia-oshibka-ekonomistov>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ю. М. Осипов,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)¹

Т. Н. Юдина,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)²

И. З. Гелисханов,

Министерство финансов РФ / МГУ имени М. В. Ломоносова
(Москва, Россия)³

ИНФОРМАЦИОННО-ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: КОНЦЕПТ, ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье представлен анализ особенностей нового этапа развития информационной экономики, определенного авторами как информационно-цифровая экономика (ИЦЭ). Рассмотрены основные параметры ИЦЭ (информационно-цифровые технологии, блага, капитал, рента) и механизмы ее реализации (цифровые платформы). На основании анализа тенденций развития ИЦЭ сделан вывод о формировании глобального гибридного организованного пространства.

Ключевые слова: информационно-цифровая экономика, цифровые платформы, информационно-цифровые блага, информационно-цифровой капитал, информационно-цифровая рента, глобальное гибридное организованное пространство, цифровые двойники, цифровые технологии.

Цитировать статью: Осипов Ю. М., Юдина Т. Н., Гелисханов И. З. (2019). Информационно-цифровая экономика: концепт, основные параметры и механизмы реализации // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 42–61.

INFORMATION-DIGITAL ECONOMY: CONCEPT, BASIC PARAMETERS AND IMPLEMENTATION MECHANISMS

The article presents an analysis of the features of the new stage of development of the information economy, named by the authors as the Information-Digital Economy (IDE). The

¹ Осипов Юрий Михайлович, д.э.н., профессор, заведующий лабораторией философии хозяйства экономического факультета; e-mail: osipov.msu@mail.ru

² Юдина Тамара Николаевна, д.э.н., доцент, старший научный сотрудник экономического факультета; e-mail: orchidflower@list.ru

³ Гелисханов Ислам Зелимханович, начальник отдела Министерства финансов РФ, соискатель ученой степени кандидата экономических наук факультета государственного управления МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: cmcspec@gmail.com

approaches to the formation of the concept of the IDE are presented, its main parameters (information-digital technologies, benefits, capital, rent) and realization mechanisms (digital platforms) are considered. Based on the analysis of the development trends of the IDE, a conclusion was made on the formation of the Global Hybrid Organized Space (GHOS).

Key words: information-digital economy, digital platforms, information-digital goods, information-digital capital, information-digital rent, global hybrid organized space, digital twins, digital technologies.

To cite this document: *Osipov Yu. M., Yudina T. N., Geliskhanov I. G.* (2019). Information-Digital Economy: Concept, Basic Parameters and Realization Mechanisms. *Moscow University Economis Bulletin*, (3), 42–61.

Введение

С середины прошлого столетия человечество переходило на новый этап развития, фундаментальным фактором которого стало повышение роли информации и знаний, сформировавших информационное общество и информационную экономику.

Их главенствующая роль в настоящее время в функционировании экономики и общества не изменилась, однако в первые десятилетия XXI в. наблюдается резкий рост объемов цифровых данных, информации и знаний, которые существенно превысили объемы аналоговых данных, информации и знаний.

Можно констатировать факты нового качественного изменения технологического-экономического уклада с начала второго десятилетия XXI в., условно обозначаемого как информационная экономика, и его переход на новый уровень развития, названный авторами данной статьи информационно-цифровой экономикой (ИЦЭ). Как и на первом этапе развития информационной экономики, информация в ИЦЭ носит сущностный (содержательный) характер, а одной из основных форм ее представления является именно цифровая форма.

Широкое распространение в последние годы мобильных, сетевых, информационно-цифровых технологий, устройств, систем и платформ дало резкий скачок развитию ИЦЭ. Как отмечает основатель Всемирного экономического форума Клаус М. Шваб: «Цифровая эпоха дала нам огромное количество новых технологий. Но четвертая промышленная революция — это не одна технология, меняющая производство, а десятки технологий, стремительно проникающие во все сферы жизни. Прошлые революции влияли в первую очередь на то, как мы производили: они помогли нам преодолевать пространства и подарили новые способы общения. Сегодня революция меняет не только способы производства, но и нашу личность, наше поведение»¹.

¹ Лекция основателя Всемирного экономического форума Клауса М. Шваба на Петербургском международном экономическом форуме в 2017 г.

При этом в рамках ИЦЭ наблюдается переход различных экономических процессов и видов деятельности субъектов в формат гибридной (виртуально-физической) реальности.

Существенное снижение в гибридной реальности географических, временных и иных барьеров в сравнении с физической реальностью позволяет, в частности, ускорять и оптимизировать различные бизнес-процессы, снижать транзакционные издержки экономических агентов, создавать условия для появления новых рынков и отраслей, новых способов создания ценностей, взаимодействия и обмена.

В связи с этим авторами предполагается формирование в ближайшем будущем так называемого *глобального гибридного организованного пространства* с соответствующей институциональной средой и инфраструктурой.

Вместе с тем дальнейшее развитие информационно-цифровых технологий, повышение уровня программируемости экономики и появление новых пострыночных моделей взаимодействия и обмена между субъектами могут привести к переходу экономики в ближайшие десятилетия на следующий этап развития — информационной экономики 3.0, или — условно — нейрокиберэкономики.

Информационная экономика (как ИЭ 1.0) и информационно-цифровая экономика (как ИЭ 2.0)

С середины XX в. многие экономисты, социологи и философы в своих работах отмечали сначала возрастающую, а затем и главенствующую роль информации и знаний в развитии экономики и общества. Это привело к появлению в научной литературе таких понятий, как «информационное общество» (Й. Масуда, Э. Тоффлер) и «информационная экономика» (М. Порат), «постиндустриальное общество» (Д. Белл, Дж. Гэлбрейт) и «постиндустриальная экономика» (В. Иноземцев), «инновационная экономика» (Й. Шумпетер), «интеллектуальная экономика», «экономика знаний» (Ф. Махлуп).

Несмотря на плюрализм различных подходов и точек зрения, большинство исследователей сошлись во мнении, что экономика и общество вступили в середине XX в. на новый этап своего развития, на котором фундаментальная роль в социально-экономическом развитии человечества принадлежит информации и знаниям.

В рамках данного исследования под *информационной экономикой* понимается этап развития глобальной экономической системы, в котором главными производительными факторами и ресурсами являются нематериальные активы: данные, информация и знания.

Информация и знания являются фундаментальным фактором развития всех сфер и направлений человеческой деятельности. В сфере экономики

в последние десятилетия они занимают главенствующую роль в качестве основных производительных факторов и ресурсов и образуют информационно-интеллектуальный капитал.

В научной литературе отсутствуют единые подходы к определению понятий «информация» и «знания» в силу их сложной и неоднозначной природы. Под информацией в широком смысле понимаются сведения об окружающем мире (объектах, субъектах, процессах, явлениях, событиях, их параметрах, свойствах, состоянии и т.д.), которые могут обмениваться между людьми, человеком и машинами, между машинами, между организмами, между клетками, в животном и растительном мире и т.д. Знания определяются как форма существования и систематизации результатов экзистенциональной, познавательной и творческой деятельности человека.

Будучи принадлежностью сознания (со-знание, с-знанием, сообразно знанию), знание (причем любое знание, даже необозначенное, несформулированное, как бы «неизвестное знание») долгое время рассматривалось как продукт познавательной деятельности человека и могло вне человека лишь храниться на соответствующих внешних носителях. В настоящее время, с развитием нейрокибертехнологий и умножением сферы технологического оперирования знанием, в сфере сознания (ноосфере) появляется, расширяется и укрепляется сегмент как бы внечеловеческого по происхождению знания, или так называемая зона «искусственного интеллекта». Более того, данный сегмент оказывает все большее воздействие на сознание как таковое, на человеческую когницию и центры принятия как человеческих, так во многом уже внечеловеческих решений. Отсюда факт выделения, как и момент отчуждения, внутри сферы сознания особого технологического сегмента — зоны «искусственного интеллекта», получающего все большую функциональную самостоятельность и экзистенциональную «самость», а также эффект нарастающей зависимости всего человеческого сознания от указанной технотронной составляющей.

Информационная экономика (или ИЭ 1.0) как феномен информационной революции середины 1970-х гг., когда информация обрела вид специфического информационного продукта и стала чуть ли не основным производительным ресурсом и фактором производства, перешла к новому этапу развития — ИЭ 2.0, определенному авторами данного исследования как «информационно-цифровая экономика» (ИЦЭ). На наш взгляд, учитывая, что период конца XX — начала XXI в. был переходным от ИЭ 1.0 к ИЭ 2.0, а широкое распространение гаджетов, повышение доступа к мобильному высокоскоростному интернету и активное развитие информационно-цифровых технологий произошли с начала 2010-х гг., временем зарождения ИЦЭ предлагается считать как раз именно начало второго десятилетия XXI в.

Переход количественных изменений в качественные, характерный для ИЦЭ, обусловлен тем, что в отличие от экономического уклада второй половины прошлого столетия, в рамках которого преобладала информация в аналоговой форме, главенствующую роль на современном этапе развития экономики и общества приобретает *информация в цифровом виде*. При этом появляются новые способы и методы накопления, хранения, обработки, анализа, интерпретации и распространения колоссальных объемов цифровых разноформатных данных, что создает условия и возможности для повышения эффективности уже известных и развития новых видов социально-экономических активностей.

В широком смысле *информационно-цифровую экономику (information-digital economy, IDE)* можно определить как глобальную сложноорганизованную систему институтов и экономических, технологических, социальных и иных отношений и квазиотношений между различными акторами — людьми, компаниями, роботами, машинами, системами, платформами, — в которой главным производительным ресурсом и фактором производства *информационно-цифровых благ* становятся нематериальные активы в цифровом виде: данные, большие данные, информация, знания.

В узком плане ИЦЭ можно охарактеризовать как экономику информационно-цифровых технологий и информационно-цифровых благ.

С учетом развития и расширения прикладных возможностей искусственного интеллекта, технологий больших данных, интернета вещей, технологий распределенного реестра (блокчейн) и других информационно-цифровых технологий, позволяющих по-новому взглянуть на такие понятия, как «данные», «информация», «знания», классические подходы к определению указанных терминов, на наш взгляд, нуждаются в уточнении.

В рамках предпринятого исследования под *информацией* понимаются номинальные результаты преобразования и обработки *данных и больших данных* (сведений, которые могут быть доступны, обозначены и зафиксированы на подходящих для этого носителях в форме, пригодной для постоянного хранения, передачи и обработки), а под *знаниями* — обработанная информация, которая может многократно использоваться для принятия решений.

В эпоху ИЭ 1.0 в сфере управления знаниями широкую известность получила так называемая пирамида DIKW (Data, Information, Knowledge, Wisdom), состоящая из четырех уровней информационной иерархии: «данные», «информация», «знания», «мудрость».

В рамках ИЦЭ авторами предлагается уточнить данную пирамиду исходя из параметров нового социально-экономического уклада и определить ее как BDIKW (Big Data, Information, Knowledge, Wisdom), в которой добавлен новый уровень «большие данные» (рис. 1).



Рис. 1. Пирамиды DIKW в ИЭ 1.0 и BDIKW в ИЭ 2.0

Разделение больших данных и данных обусловлено тем, что большие данные являются продуктом сбора, обработки и анализа различных устройств, систем и программного обеспечения и не могут быть собраны, обработаны и проанализированы человеком в силу его ограниченных когнитивных и иных способностей.

Считывание сигналов с физической реальности, их накопление в форме больших данных и первичная обработка могут обеспечиваться, например, устройствами интернета вещей и иными генераторами сигналов. Хранилища сгенерированных различными компаниями и организациями огромных массивов необработанных больших данных в их первоначальном («свободноплавающим») виде получило название «озера данных».

Цифровые системы и платформы, активно использующие в своей деятельности информационно-цифровые технологии, могут находить в больших данных скрытые и неочевидные для человека корреляции и выявлять ценную информацию, которая может быть использована (в том числе в режиме реального времени) как ресурс для поддержки принятия решения человеком, а также основа для автоматизированного формата принятия решений.

При этом технологии искусственного интеллекта позволяют продуцировать новые (внечеловеческие) знания, которые могут в дальнейшем многократно использоваться как человеком, так и цифровыми системами и машинами.

Предпосылки к формированию глобального гибридного организованного пространства

Широкое распространение гаджетов, устройств, датчиков, вычислительных систем, роботов, повышение доступа к высокоскоростному интернету, активное развитие большого количества сквозных информационно-цифровых технологий размывают грань между физическим и виртуальными мирами и создают предпосылки к формированию *глобального гибридного организованного пространства* (Global Hybrid Organized Space, GHOS).

Тем самым происходит конвергенция и интеграция физической, виртуальной и биологической сфер в глобальную экосистему, участниками которой становятся люди, роботы, устройства, системы, сообщества, компании, государства и т.д.

Здесь уместно напомнить о теоретических взглядах известного французского экономиста Франсуа Перру [Перру, 1961]. Основными принципами своей институционально-социологической экономической теории, *концепта экономического и (или) организованного пространства*, Ф. Перру считал неустранимое неравенство в условиях капитализма и доминирование «полюсов роста».

Главными причинами неравенства, по его мнению, являлись асимметрия информации, различные объемы капитала и масштабы производства, а также отличия отраслей экономики друг от друга по уровню технико-экономического и организационного развития. Это обуславливает появление и развитие так называемых «*полюсов роста*», «*отраслей-моторов*», *доминирующих макроединиц* как локомотивов экономики. Из неравенства экономических субъектов вытекает неравенство экономического пространства — поляризованного пространства, когда экономические субъекты (единицы) являются *элементами целого организованного пространства*.

В настоящее время «полюсами роста», «отраслями-моторами», доминирующими макроединицами являются крупнейшие *транснациональные ИТ-корпорации* (Amazon, Google, Apple, Facebook и др.), которые организуют уже не *макроэкономическое*, как когда-то было во Франции, а *глобальное и сложное топологическое пространство* с новым *субъектно-организационным капиталом*.

При этом субъектами организованного пространства могут быть не только «полюса роста» — корпорации и отрасли экономики, но и также масштабные сетевые сообщества, государства и другие институты.

Существенное влияние на формирование глобального гибридного организованного пространства оказывают развитие информационно-цифровых технологий, появление и распространение инновационных бизнес-моделей, новых способов взаимодействия и обмена между экономическими субъектами и другие значимые факторы.

Информационно-цифровые технологии (information-digital technologies, IDT). Под *информационно-цифровыми технологиями (ИЦТ)* понимаются информационно-коммуникационные и иные сквозные технологии, оперирующие данными, большими данными, информацией и знаниями в цифровом виде.

К ИЦТ можно отнести искусственный интеллект, роботизацию, анализ больших данных, технологии распределенного реестра (блокчейн), интернет вещей, передовые материалы, аддитивное производство, многомерную (3D) печать, биотехнологии, нейротехнологии, виртуальную и дополненную реальность, геоинженерию и др. (рис. 2).

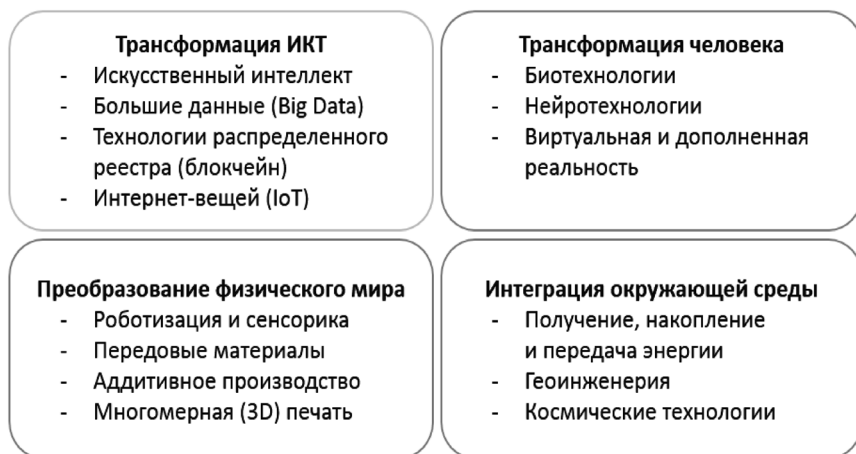


Рис. 2. Цифровые технологии по категориям

Источник: составлено авторами на основании [Шваб, 2018].

ИЦТ могут способствовать снижению стоимости сбора, хранения, обработки, анализа и передачи больших данных, данных, информации, знаний, снижению транзакционных и других видов издержек, росту производительности труда. В основе каждой ИЦТ лежит информационно-цифровая составляющая.

Особенности развития отдельных ИЦТ (интернета вещей, искусственного интеллекта, блокчейна) предлагается рассмотреть ниже. При этом стоит отметить, что сквозные технологии, в том числе их различные конфигурации, могут быть основой для появления широкого спектра новых технологий общего и специфического назначения.

Интернет вещей (Internet of Things, IoT). Под интернетом вещей понимаются технологические сети взаимодействующих между собой и с внешней средой гибридных (виртуально-физических) устройств, систем и платформ.

Так называемые «вещи» (датчики, RFID-метки, контролеры, актуаторы и т.п.), идентифицируемые и объединенные в многочисленные сети, способны генерировать огромные массивы больших данных о различных объектах, субъектах, процессах и явлениях, а также обмениваться этими данными и использовать их при принятии решений, в том числе в автоматизированном режиме без участия человека.

Так, например, стандартная нефтяная вышка может быть оснащена в настоящее время около 30 тыс. датчиков. При этом имеющиеся на сегодняшний день технические возможности позволяют проанализировать и использовать лишь 1% поступающих от этих датчиков данных¹.

С технической точки зрения эталонная архитектурная IoT-модель состоит из различных уровней, включая уровень устройств, сетевой уровень, уровень поддержки приложений, уровень IoT-приложений².

В качестве положительных эффектов развития промышленного и потребительского интернета вещей стоит отметить возможное повышение эффективности использования ресурсов, оптимизацию бизнес-процессов, повышение производительности труда, улучшение качества взаимодействия различных агентов между собой (например, поставщиков с потребителями и др.), снижение разного рода издержек и рисков и др.

К негативным последствиям, связанным с развитием интернета вещей, можно отнести проблему безопасности накапливаемых больших данных, информационную асимметрию, сокращение количества рабочих мест и др.

Относительно невысокая динамика развития интернета вещей в настоящее время обусловлена недостаточной пропускной способностью и отказоустойчивостью проводных и беспроводных сетей; отсутствием общепринятых стандартов в сфере IoT для улучшения совместимости устройств, сетей и приложений; издержками приобретения и обслуживания IoT-элементов; характерным для IoT-сетей существенным энергопотреблением; недостаточными техническими возможностями анализа больших данных; низкой информированностью и доверием потребителей к возможностям IoT.

Преодоление технических, организационных и нормативных барьеров может привести к масштабному проникновению интернета вещей практически во все сферы деятельности человека, начиная от анализа

¹ McKinsey Global Institute (2015). The Internet of Things Mapping the Value beyond the Hype (report). URL: <https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/The%20Internet%20of%20Things%20The%20value%20of%20digitizing%20the%20physical%20world/The-Internet-of-things-Mapping-the-value-beyond-the-hype.ashx> (дата обращения: 28.12.2018).

² Рекомендация Международного союза электросвязи МСЭ-Т Y.2060. Глобальная информационная инфраструктура, аспекты протокола интернета и сети последующих поколений. Обзор интернета вещей. 2012. URL: <https://iotas.ru/files/documents/wg/T-REC-Y.2060-201206-!PDF-R.pdf> (дата обращения: 28.12.2018).

нано-сенсорами состояния здоровья человека до «умных» домов и городов, «умных» отраслей добычи ресурсов, логистики, торговли и сложных производств и т.д. По прогнозам экспертов, количество подключенных устройств интернета вещей может увеличиться с 20,3 млрд в 2017 г. до 30,7 млрд к 2020 г. и 75,4 млрд единиц к 2025 г.¹. При этом, по экономическим оценкам, интернет вещей обладает потенциалом к росту в размере от 3,9 до 11,1 трлн долл. США к 2025 г., что эквивалентно 11% от общего размера мировой экономики в 2025 г. (см. табл. 1)². К 2030 г. прирост глобальной экономики под влиянием интернета вещей может составить до 14,2 трлн долл. США³.

Таблица 1

Оценка вклада интернета вещей в прирост глобальной экономики к 2025 г.

Сфера/отрасль	Направления и процессы	Оценка вклада, трлн руб.
Промышленность	Управление производством, диагностическое обслуживание и т.д.	1,2–3,7
Городское хозяйство	Управление ресурсами, общественная безопасность, здравоохранение, контроль дорожного движения и т.д.	0,9–1,7
Человеческие ресурсы	Улучшение благосостояния людей, мониторинг и лечение заболеваний и т.д.	0,2–1,6
Розничная торговля	Интеллектуальное управление связями с потребителями, самообслуживание и т.д.	0,4–1,2
Логистика	Навигация, оптимизация логистики, беспилотные автомобили и т.д.	0,6–0,9
Производственные среды	Управление процессами добычи ресурсов, операционная эффективность, обслуживание оборудования, охрана здоровья и безопасности рабочих и т.д.	0,2–0,9

¹ Internet of Things connected devices installed base worldwide from 2015 to 2025. URL: <https://www.statista.com/statistics/471264/iot-number-of-connected-devices-worldwide> (дата обращения: 28.12.2018).

² McKinsey Global Institute (2015). The Internet of Things Mapping the Value beyond the Hype (report).

³ Успех с помощью промышленного интернета вещей. URL: <https://www.accenture.com/ru-ru/insight-industrial-internet-of-things> (дата обращения: 28.12.2018).

Сфера/отрасль	Направления и процессы	Оценка вклада, трлн руб.
Транспорт	Обслуживание по техническому состоянию, оптимизация издержек на страховку и т.д.	0,2–0,7
Домовое хозяйство	Управление энергопотреблением, охрана и безопасность, автоматизация рутинной домашней работы и т.д.	0,2–0,3
Офисные пространства	Организационный редизайн и мониторинг работы, использование дополненной реальности для обучения, мониторинг энергопотребления, безопасность зданий и т.д.	0,1–0,2

Источник: составлено авторами на основании [Шваб, 2018].

Очевидно, что тенденции бурного развития промышленного и потребительского интернета вещей будут и дальше способствовать трансформации моделей и способов взаимодействия между субъектами и объектами в форматах машины-с-машинами (Machines-to-Machines, M2M) и люди-с-машинами (People-to-Machines, P2M), в том числе по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ.

Искусственный интеллект и робототехника. Искусственный интеллект (ИИ) также имеет большой потенциал к трансформации различных отраслей и направлений человеческой деятельности, включая сферы промышленности, финансов, торговли, медицины, образования и т.д. [Bostrom, 2014].

Автономные устройства и механизмы на базе искусственного интеллекта (роботы, дроны и т.п.) уже сегодня могут ориентироваться в окружающем мире, взаимодействовать с людьми и другими устройствами и машинами, решать сложные задачи, управлять комплексными процессами и операциями.

В числе потенциальных проблем, связанных с развитием ИИ, стоит отметить частичное или полное замещение человеческого труда и возможное в связи с этим социальное напряжение; неочевидный принцип работы ИИ (принцип «черного ящика») и необходимость дополнительного обоснования целесообразности использования ИИ в отдельных чувствительных для человека и общества (правосудие, медицина и т.д.) сферах; вопросы правового характера, в том числе связанные с установлением ответственности за принятые ИИ решения и последствия, а также другие значимые риски.

Технологии распределенного реестра (блокчейн). Особый интерес представляют многофункциональные технологии распределенного реестра (блокчейн), обладающие большим потенциалом преобразований и соз-

дающие возможности для формирования новых способов хранения и обмена информацией и благами (как виртуальными, так и физическими). Блокчейн обеспечивает прямые коммуникации между узлами блокчейн-сети, учет информации обо всех совершенных в рамках сети транзакциях и операциях, а также относительно надежное и синхронизированное хранение на всех узлах сети информации и цифровых объектов.

Исходная концепция технологий распределенного реестра предполагает открытость, точность и доступность в режиме реального времени хранимых в сети информации и цифровых объектов, а также децентрализацию самой сети, что может способствовать существенной оптимизации и повышению эффективности различных процессов и операций во многих отраслях человеческой деятельности, в том числе благодаря исключению из них различных посреднических звеньев.

Используемые в блокчейне криптографические механизмы консенсуса могут способствовать решению проблемы обеспечения доверия при осуществлении различных видов транзакций и взаимодействия между субъектами, что может привести к снижению транзакционных и иных видов издержек субъектов. При этом нельзя однозначно сказать, что блокчейн основательно решает проблему доверия, правильнее отметить, что решение проблемы доверия переносится с традиционных посредников на механизмы консенсуса.

Важнейший элемент блокчейна — программируемые «умные» контракты (смарт-контракты) — позволяют осуществлять транзакции и операции (торговые сделки, финансовые операции и т.д.) в рамках сети в автоматическом режиме без вмешательства человека при выполнении заранее заданных условий.

В перспективе децентрализованные сети могут быть объединены в целые многоотраслевые и многофункциональные децентрализованные экосистемы и сообщества [Swan, 2015].

К проблемам, связанным с развитием технологий распределенного реестра, можно отнести возможное чрезмерное энергопотребление сети, уязвимость программного кода и криптографических алгоритмов, формирование условий для развития теневой экономики и нелегальной торговли и другие риски и угрозы.

Жизнесберегающие технологии. Российский ученый-физик С. П. Капица развивал технологические идеи польского футуролога С. Лема, который под технологией понимал обусловленные состоянием знаний способы достижения социальных целей [Лем, 1996]. С. П. Капица, в свою очередь, призвал человечество к технологической цивилизации, когда расширение экономического пространства обеспечивается обществом путем использования жизнесберегающих технологий и информационной взаимосвязи людей друг с другом. При этом он утверждал, что информа-

ции становится все больше, а жизнесберегающих технологий — меньше [Капица и др., 2003].

В России до сих пор сохраняется научная и технологическая база для отечественного производства компьютеров и программного обеспечения, робототехники. Кроме того, в актуальных условиях импортозамещения одной из перспективных жизнесберегающих технологий являются аддитивные технологии и многомерная печать (3D-печать). В частности, посредством отечественной линейки 3D-принтеров возможно обеспечение воспроизводства ограниченных к импорту различных материальных объектов (деталей, запчастей, элементов и т.п.).

С учетом изложенного можно сделать вывод, что развитие и распространение ИЦТ и инновационных моделей взаимодействия и обмена стирают грань между физической и виртуальной реальностью, проецируя различные процессы, объекты и субъекты в виртуальном пространстве, в котором отсутствует ряд барьеров, характерных для физической реальности, что позволяет сделать вывод о появлении предпосылок к формированию в рамках ИЦЭ глобального гибридного организованного пространства с соответствующей институциональной средой и «полюсами» роста.

В целях формирования общего концепта ИЦЭ необходимо определить основные параметры и механизмы ее реализации. Так, помимо информационно-цифровых технологий к числу основных параметров ИЦЭ можно отнести также информационно-цифровые блага, капитал и ренту. Ключевыми механизмами реализации ИЦЭ являются цифровые платформы.

Основные параметры информационно-цифровой экономики

Информационно-цифровые блага (information-digital goods, IDG). Информационно-цифровые блага (ИЦБ) представляют собой блага (продукты, услуги), получаемые посредством ИЦТ в рамках взаимодействия элементов физических, цифровых и биологических сред. Блага, производимые с помощью ИЦТ, могут иметь виртуальную, виртуально-физическую и физическую формы.

Учитывая особенности производства и потребления ИЦБ, их можно разделить на четыре группы:

- 1) ИЦБ, производимые непосредственно в цифровом формате, которые «клонироваться» и не имеют своего материального прообраза (программное обеспечение, снятые на цифровую камеру фильмы и видеоматериалы, электронные книги без бумажного носителя и др.);
- 2) ИЦБ, производимые как цифровые копии материальных благ, которые сохраняют функциональные качества своих вещественных

прообразов (цифровые копии пленочных фильмов, оцифрованные печатные книги, материалы, документы, оригинальные произведения искусства и др.);

- 3) ИЦБ, производимые как цифровые образы традиционных благ в сфере услуг, которые не заменяют свои прообразы в потреблении, однако позволяют более эффективно ими управлять (платформа Uber, управляющая цифровым таксопарком, и др.);
- 4) ИЦБ как совокупность цифровых прообразов (моделей) и созданных (произведенных) на их основе материальных благ (цифровые модели сложных объектов и конструкций и напечатанные на 3D-принтере их вещественные аналоги и др.).

Информационно-цифровой капитал (information-digital capital, IDC).

Цифровые устройства, системы и платформы позволяют накапливать огромные массивы разноформатных больших данных об их участниках (в том числе и персональных данных пользователей). Таким образом, пользователи, машины, устройства становятся производителями больших данных.

Цифровые данные как ИЦБ имеют особые экономические свойства: это неконкурентное благо (потребление одним субъектом не исключает возможность его потребления другим субъектом), которое может производиться и распределяться при относительно минимальных издержках.

ИЦТ позволяют экономическим агентами выявлять из больших данных релевантную информацию, уже имеющую стоимость и потребительские свойства.

В исследованиях международной компании McKinsey упоминается такое понятие, как «цифровой капитал», который позиционируется аналитиками компании как экономические ресурсы для производства новых благ (товаров и услуг) в цифровой экономике¹.

Цифровой капитал функционирует в двух формах: во-первых, это — традиционные активы (серверы, веб-порталы, базовое программное обеспечение, маршрутизаторы и др.); во-вторых — разнообразные нематериальные активы (например, новые бизнес-модели монетизации деловой активности в сети Интернет, позволяющие получить лицензии и патенты, а также роялти и повышение стоимости бренда). Нематериальный цифровой капитал составляет в настоящее время 3/4 от общей стоимости цифрового капитала в развитых цифровых экономиках Великобритании, Израиля, США, Швеции, Японии.

¹ *Bughin J. Measuring the full impact of digital capital / J. Bughin, J. Manyika [Digital resource]. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/measuring-the-full-impact-of-digital-capital#0> (дата обращения: 28.12.2018).*

На наш взгляд, целесообразно уточнить данное понятие, заменив его на более корректный термин «информационно-цифровой капитал» (ИЦК). При этом в дополнение к указанным традиционным и нематериальным активам предлагается отнести к понятию ИЦК также *большие данные* (как низкоэффективный актив), извлеченную из больших данных *релевантную информацию* и *цифровые двойники* (как высокоэффективный актив), а также различные конфигурации *ИЦТ*.

Цифровые двойники, или близнецы (digital twins), представляют собой динамические виртуальные модели (аналоги, копии) физических объектов, субъектов или процессов, формируемые на основании больших данных о них. При этом данные, считываемые и накапливаемые посредством различных устройств и систем на протяжении всего периода существования (жизненного цикла) объектов, субъектов, систем или процессов, отображают их прошлое и текущее состояние, а возможности искусственного интеллекта (машинного обучения) и других технологий позволяют цифровым двойникам самообучаться и развиваться одновременно со своими реальными аналогами, выявлять преимущества, недостатки, возможности и угрозы, связанные с ними, а также создают условия для оптимизации и повышения эффективности различных операций и процессов, прогнозного моделирования и реализации иных теоретических и прикладных задач.

В настоящее время цифровые двойники получили активное развитие в сфере промышленности. При этом одной из интересных и актуальных задач, стоящих перед отраслью, является проведение многократных испытаний новых продуктов на базе цифровых двойников таким образом, чтобы успешное испытание физического аналога проходило с первого раза, тем самым существенно снижая различные издержки, связанные с этапами разработки, испытания и внедрения продуктов [Боровков и др., 2018].

ИЦК является фактором конкурентоспособности крупнейших ИТ-корпораций — цифровых платформ, являющихся в настоящее время крупнейшими компаниями в мире по показателю рыночной капитализации [Гелисханов и др., 2018]. Таким образом, ИЦК становится важнейшим фактором развития ИЦЭ.

При этом система обусловленных данными экономических отношений получила название «Экономика данных» или «Подглядывающий капитализм» [Foster, McChesney, 2014].

Информационно-цифровая рента (information-digital rent, IDR). Крупнейшие ИТ-корпорации, накапливающие ИЦК, обладают исключительными правами на его использование, что позволяет им извлекать *информационно-цифровую ренту (ИЦР)*.

Президентом Российской Федерации еще в декабре 2016 г. в Послании Федеральному Собранию отмечалось, что те национальные эконо-

мики, которые генерируют цифровые технологии, «будут иметь долгосрочное преимущество и возможность получать громадную технологическую ренту. Те, кто этого не сделает, окажутся в зависимом, уязвимом положении»¹.

Действительно, экономика РФ на современном этапе характеризуется преобладанием природно-сырьевой ренты, которую получают сырьевые компании. Однако в условиях цифровой трансформации на передний план выходит информационно-цифровая рента, получаемая за счет обладания информационно-цифровыми активами, такими как данные, большие данные, цифровые двойники и т.д.

Информационно-цифровая экономика пользуется как структурированной, так и неструктурированной информацией, приносящей пользу не только собственно для экономики, но и для социально-экономических отношений, государственного дирижирования и администрирования. ИЦЭ посредством использования ИЦТ, цифрового описания объектно-субъектного реального мира, взаимодействия его элементов воспроизводит ИЦБ и обеспечивает получение ИЦР крупнейшими «полюсами роста» — глобальными IT-корпорациями, активно использующими возможности ИЦТ (Apple, Facebook, Amazon, Google и др.). Размер современной информационно-цифровой (технологической по сути) ренты, а также динамика ее роста представляют собой новый элемент капитализации экономики, что в целом может способствовать существенному росту объема ВВП инновационного государства.

Учитывая изложенное, стоит отметить, что вышеуказанные параметры ИЦЭ являются лишь частью ее основных параметров. Вопросы, связанные, в частности, с новыми форматами взаимодействия и обмена между экономическими агентами, ценообразованием, конкуренцией и другими параметрами ИЦЭ, являются предметом отдельных исследований в силу комплексного и сложного характера указанных проблем.

Цифровые платформы как механизмы реализации ИЦЭ

Одними из ключевых механизмов реализации ИЦЭ являются цифровые платформы (ЦП). ЦП — это гибридная (виртуально-физическая) разновидность многосторонних платформ, ориентированная на создание ценности путем обеспечения прямого взаимодействия и обмена между внешними пользователями. В широком смысле под термином ЦП понимается совокупность технологической системы, платформенной бизнес-модели и экосистемы [Гелисханов и др., 2018].

¹ Послание Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию 1 декабря 2016 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379> (дата обращения: 28.12.2018).

С институциональной точки зрения цифровую платформу предлагается рассматривать как посреднический институт [Geliskhanov, Yudina, 2018].

Большинство крупнейших ИТ-корпораций в мире используют платформенные бизнес-модели и возможности ИЦТ. Они формируют в гибридном пространстве многочисленные пользовательские сообщества, позволяя участникам ЦП осуществлять взаимодействие и обмен напрямую на более качественном уровне, чем объясняется их высокая конкурентоспособность в сравнении с компаниями, использующими традиционные бизнес-модели.

Платформы обладают колоссальным трансформирующим потенциалом. Они могут функционировать на микро-, макро-, мезо- и глобальном уровнях в формате социальных сетей (Facebook, Instagram, ВКонтакте и др.), поисковых машин (Google, Baidu, Яндекс и др.), мессенджеров (Telegram, WhatsApp, WeChat и др.), десктопных и мобильных операционных систем (Windows, Apple iOS, Android и др.), платежных систем (Amazon Pay, PayPal, QIWI и др.), а также в различных сферах социально-экономической деятельности: электронной торговли (Amazon, Alibaba, Ozon и др.), пассажирских перевозок (Uber, Lyft, Яндекс.Такси и др.), аренды жилья (AirBnB, HomeAway, Cian и др.), образования (Edx, Coursera, Universarium и др.) и т.д. [Гелисханов и др., 2018].

Цифровые платформы, предлагая своим пользователям различные продукты и сервисы, одновременно собирают и анализируют данные практически обо всех аспектах деятельности пользователей (включая их поведение, предпочтения, передвижения, ресурсы и т.д.), в дальнейшем используя эти большие данные для решения различных задач.

В частности, социальная сеть Facebook анализирует поведение и предпочтения своих пользователей (в том числе на основе «лайков») и отношения между ними. Система микроблогов Twitter предлагает своим участникам делиться мыслями и тем самым считывает настройки пользователей, их отношение к тем или иным событиям, явлениям, объектам, а также выявляет локальные и глобальные тренды. Система поиска и установления деловых контактов LinkedIn собирает и анализирует данные о профессиональном опыте и карьерных предпочтениях своих пользователей. Поисковая система Google составляет цифровой образ своих пользователей по их поисковым запросам и может также отслеживать по этим запросам различные тренды (например, распространение эпидемий).

Платформенные компании могут многократно использовать накапливаемые большие данные как для повышения качества предоставляемых ими продуктов и услуг и выстраивания персонализированных отношений со своими пользователями, так и для максимизации своих доходов (путем предоставления участникам ЦП таргетированной рекламы, предоставления больших данных третьим лицам и т.д.).

ЦП могут способствовать снижению транзакционных и иных издержек и, как следствие, появлению условий для формирования новых рынков, отраслей, форм обмена, создания ценности.

Одной из ключевых угроз, связанных с деятельностью ЦП, является проблема конфиденциальности персональных данных. Кроме того, анализ поведенческих паттернов цифровыми платформами на основании анализа больших данных позволяет бенефициарам ЦП более точно определять, прогнозировать, влиять и (или) манипулировать как поведением отдельных субъектов (потребителей, поставщиков и т.п.), так и целыми компаниями, отраслями, рынками и даже государствами. ЦП могут получить значительную рыночную власть, в том числе за счет информационной асимметрии, формирующейся в их пользу.

Таким образом, крупнейшие платформенные компании и формируемые ими платформенные экосистемы пользователей становятся мощными доминирующими макроединицами («полюсами роста») в глобальном гибридном организованном пространстве.

Заключение

Глобальные технологические изменения и повышение роли цифровых данных, информации и знаний, наблюдаемые в настоящее время, обусловили переход информационной экономики (ИЭ 1.0) на новый этап развития, определенный как информационно-цифровая экономика.

Активное развитие информационно-цифровых технологий и формируемое в рамках ИЦЭ глобальное гибридное организованное пространство создают предпосылки для появления новых отраслей, рынков, способов взаимодействия и обмена в условиях гибридной реальности.

В качестве основных параметров ИЦЭ можно выделить информационно-цифровые блага, капитал и ренту. Ключевыми механизмами реализации ИЦЭ являются цифровые платформы.

Платформенные компании как «полюса роста» глобального гибридного организованного пространства накапливают значительный информационно-цифровой капитал и получают за счет него информационно-цифровую ренту.

При этом наличие и использование ИЦК становятся фактором конкурентоспособности не только корпораций, но и государств.

С учетом тенденций развития информационно-цифровой экономики авторами предполагается появление в ближайшие десятилетия новых пострыночных моделей взаимодействия и обмена, что может привести, в свою очередь, к переходу экономики на следующий этап развития — нейрокиберэкономику (информационную экономику 3.0).

Бурное развитие новейших нейрокибертехнологий (в частности, искусственного интеллекта), масштабные процессы цифровизации и робо-

тизации бытия и другие современные явления и тренды обуславливают возможную существенную трансформацию человеческого сознания, обретающего некий гибридный (биосоциотехнотронный) способ реализации как на индивидуальном, так и на социальном уровнях.

Что касается экономической сферы, то она все более утрачивает свой homo-социальный характер, все более управленчески и функционально технологизируясь, возможно превращаясь последовательно в технику — расчетную, нестоимостную (по сути неденежную), при этом, возможно, оценочную (рейтинговую) систему.

Список литературы

1. *Боровков А. И., Рябов Ю. А., Марусева В. М.* «Умные» цифровые двойники — основа новой парадигмы цифрового проектирования и моделирования глобально конкурентоспособной продукции нового поколения // Корпоративный журнал дивизиона «Двигатели для гражданской авиации» АО «ОДК». — 2018. — № 13. — С. 12–22.
2. *Гелисханов И. З., Юдина Т. Н., Бабкин А. В.* Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. — 2018. — Т. 11, № 6. — С. 22–36.
3. *Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г.* Синергетика и прогнозы будущего. — М.: Эдиториал УРСС, 2003.
4. *Лем С.* Собрание сочинений. Т. 30. — М.: Текст, 1996. — С. 3.
5. *Пеппу Ф.* Экономика XX века. — М., 1961.
6. *Bostrom N.* Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies. — Oxford University Press, 2014.
7. *Foster J. B., McChesney R. W.* Surveillance capitalism: Monopoly-finance capital, the military-industrial complex, and the digital age // Monthly Review. — 2014. — 66(3). — 1–31.
8. *Geliskhanov I. Z., Yudina T. N.* Digital platform: A new economic institution // Quality — Access to Success. — 2018. — Vol. 19. — No. S2. — P. 20–26.
9. *Tapscott D.* The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence, McGraw-Hill, 1995. — P. 342.
10. *Negroponte N.* Being Digital: Vintage Books, 1995.
11. *Schwab K., Davis N., Nadella S.* Shaping the Future of the Fourth Industrial Revolution: A Guide to Building a Better World. World Economic Forum, 2018.
12. *Swan M.* Blockchain: Blueprint for a New Economy. — O'Reilly Media, 2015.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Roman Alphabet

1. *Borovkov A. I., Rjabov Ju. A., Maruseva V. M.* «Umnnye» cifrovye dvojniki — osnova novoj paradigmy cifrovogo proektirovanija i modelirovanija global'no konkurentosposobnoj produkcii novogo pokolenija // Korporativnyj zhurnal diviziona «Dvigateli dlja grazhdanskoj aviacii» AO «ODK». — 2018. — № 13. — S. 12–22.

2. *Geliskhanov I. Z., Yudina T. N., Babkin A. V.* Cifrovye platformy v jekonomike: su-shhnost', modeli, tendencii razvitija // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Jekonomicheskie nauki. — 2018. — T. 11, № 6. — S. 22–36.
3. *Kapica S. P., Kurdjumov S. P., Malineckij G. G.* Sinergetika i prognozy budush-hego. — M.: Jeditorial URSS, 2003.
4. *Lem S.* Sobranie sochinenij. T. 30. — M.: Tekst, 1996. — S. 3.
5. *Perru F.* Jekonomika XX veka. — M., 1961.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

И. М. Теняков¹,

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

НАУКОМЕТРИЯ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ОПЫТ США

В статье раскрывается сдерживающее влияние фактора наукометрических показателей на развитие экономических исследований на основе анализа публикационной активности в американских экономических журналах. Систематизированы основные тенденции в развитии современных экономических исследований. Показано, что публикации в журналах верхней «пятерки» в США влияют на направления исследований в экономике, карьерные пути и репутацию молодых исследователей, решения финансирующих агентств, а также рейтинги отделов и университетов. Отмечены различия в показателях цитирования между журналами верхней «пятерки» и остальными журналами верхнего уровня. Показано, что ориентация на публикации в верхней «пятерке» как основной наукометрический показатель стимулирует карьеризм и сдерживает развитие новых идей. Рассмотрены возможные варианты преодоления сложившейся институциональной ловушки.

Ключевые слова: публикации по экономике, показатели цитирования, наукометрия, публикационная активность.

Цитировать статью: Теняков И. М. (2019). Наукометрия как сдерживающий фактор экономических исследований: опыт США // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 62–78.

SCIENTOMETRICS AS A LIMITING FACTOR OF ECONOMIC RESEARCHES: THE EVIDENCE FROM THE USA

The article reveals the deterrent effect of the scientometric factor on the development of economic research based on the analysis of publication activity in American economic journals. The main trends in the development of modern economic research are systematized. It is shown that publications in the top five journals in the United States influence the direction of research in the economy, career paths and the reputation of young researchers, decisions of funding agencies, as well as the ratings of departments and universities. Differences in cita-

¹ Теняков Иван Михайлович, д.э.н., доцент экономического факультета; e-mail: itenyakov@mail.ru

tion rates between the top five journals and other top-level journals are noted. It is shown that the orientation to publications in the top “five” as the main scientometric indicator stimulates careerism and restrains the development of new ideas. Possible ways of overcoming the existing institutional trap are considered.

Key words: publications in economics, citation indicators, scientometrics, publication activity.

To cite this document: *Tenyakov I. M.* (2019). Scientometrics as a Limiting Factor of Economic Researches: the Evidence from the USA. *Moscow University Economics Bulletin*, (3), 62–78.

В настоящее время сохраняется высокий интерес к изучению института научных публикаций и наукометрических показателей по экономике, что связано с продолжающейся интеграцией российской экономической науки в мировую, постоянным ужесточением формальных требований к научным публикациям, необходимостью коррекции имеющегося российского опыта наукометрии. Исследованию эффективности наукометрических показателей российских публикаций по экономике посвящен ряд работ российских авторов ([Муравьев, 2013; Балацкий, Екимова, 2015; Шумилов, Балацкий, 2016]). Имеются и весьма критические оценки наукометрических индексов как универсального инструмента для определения «качества» научных публикаций. Так, В. Л. Тамбовцев [Тамбовцев, 2018] отмечает, что усиление подотчетности науки «обществу» (что на практике означает подотчетность правительственным бюрократическим организациям) произошло в большинстве стран ОЭСР по окончании холодной войны и, по мнению Дж. Р. Франсиса, стало следствием расширения «неправильных» практик поведения ученых (подтасовка и фальсификация данных, сознательное искажение интерпретации результатов, плагиат и т.п.) [Francis, 1989, p. 5]. Однако ориентация на формальные наукометрические показатели (которые в конечном счете основываются на количестве публикаций) приводит к негативным результатам как для науки, так и для общества: она не позволяет выявить реальные научные результаты, подталкивает исследователей к оппортунистическому поведению, способствуя развитию «индикаторного мышления», и превращает в конце концов академическую профессию в прекариатную, усиливая неопределенность жизненных перспектив для исследователей (что особенно ярко выражено в условиях низкого уровня доходов большинства научных работников в России).

В этой связи представляет интерес исследование проблемы влияния формализованных наукометрических критериев оценивания «качества» публикаций на содержание и тенденции развития современных экономических исследований. На примере публикаций в ведущих американских экономических журналах (прежде всего — в верхней «пятерке», включающей *American Economic Review* (AER), *The Journal of Political Economy*

(JPE), The Quarterly Journal of Economics (QJE), Econometrica (ECA), The Review of Economic Studies (RES) раскрывается ряд негативных следствий для развития экономической науки со стороны гипериспользования формализованной наукометрии.

Основные тенденции современных экономических исследований

Одной из базовых социальных тенденций в экономических исследованиях последних 20–30 лет является значительное увеличение общего количества исследователей в области экономики. По оценкам Р. И. Капельюшникова, «в настоящее время экономисты намного превосходят по численности представителей прочих социальных дисциплин, уступая только психологам» [Капельюшников, 2018, с. 111]. Косвенно свидетельствуют о справедливости приведенной оценки и российские статистические данные о динамике численности исследователей по областям науки. К сожалению, в российских статистических справочниках экономисты не выделяются отдельно от представителей других общественных наук. Тем не менее анализ динамики численности исследователей показал, что за период 2005–2015 гг. количество исследователей в области общественных наук выросло на 58,7% (с 12 497 чел. в 2005 г. до 19 831 чел. в 2015 г.), а в области гуманитарных наук прирост составил 55%. Для сравнения — в области естественных наук наблюдалось сокращение численности специалистов на 5,3%, еще на 7% сократилась численность специалистов в области технических наук, незначительный прирост (около 1%) имел место по специалистам в области медицинских наук (рассчитано по [Индикаторы науки, 2018, с. 56]).

Можно согласиться с Р. И. Капельюшниковым в том, что сама по себе массовизация экономической профессии провоцирует усиление формальных процедур и рейтингов при оценке результатов деятельности исследователей и приводит к изменению социальной функции академических журналов, которые превращаются в инструмент сертификации качества научной продукции вместо средства распространения научных знаний, а публикации в ведущих научных журналах становятся тестом на принадлежность к экономическому «мейнстриму» [Капельюшников, 2018, с. 112]. При этом для экономистов самых разных школ и направлений формально складывается ситуация «расцвета 100 цветов», поскольку каждая школа или даже раздел экономического анализа имеет свои журналы и ассоциации, однако реального диалога между мейнстримом и гетеродоксальными экономистами не ведется. Этот факт может быть объяснен усилением влияния наукометрических показателей на карьеру исследователей следующим образом: в условиях ограниченных ресурсов (а *время жизни* исследователя — ограниченный ресурс) для исследователя трата

времени на публикации, не входящие в «высшую лигу», означает снижение собственных возможностей по публикационной активности (и как следствие — замедление карьерного роста и сопутствующего ему роста дохода в рамках жизненного цикла).

Помимо социальных тенденций в развитии современной экономической науки следует указать на эпистемологические, методологические и идеологические тенденции, формирующиеся в том числе под влиянием усиления формализации в оценке результатов исследований. Так, для типичного современного экономиста характерно «эконометриковерие», под которым понимается восприятие эконометрических оценок как истины в последней инстанции [Капелюшников, 2018, с. 114]. Многообразие и противоречивость эконометрических оценок по частным проблемам не позволяют привести их к некоему общему знаменателю, а потому роль «общей теории» отходит на второй план. При этом следует уточнить критерии отнесения публикаций к «эконометрическим». Так, при анализе публикаций в американских экономических журналах к «эконометрическим» статьям в строгом смысле слова относят только статьи, посвященные разработке эконометрической или статистической методологии (см. [Card, Della Vigna, 2013; Anauati et al., 2018]). Доля таких статей в публикациях даже верхней «пятерки» журналов за период 1970–2012 гг. в целом сократилась [Теняков, 2014, с. 62]. Однако в широком смысле к «эконометрическим» публикациям для проверки тезиса Р. И. Капелюшникова об «эконометриковерии» необходимо отнести все публикации, в которых так или иначе используются эконометрические методы обработки данных. В этом случае область действия эконометрики расширяется, поскольку ее методы используются в работах по конкретным экономическим дисциплинам — доля же таких статей, как показано в [Теняков, 2014, с. 61], в целом увеличилась (особенно по направлениям — экономика труда, финансы, экономика здравоохранения и экономика города, экономика развития и лабораторные эксперименты). Другая классификация экономических публикаций по методологическим направлениям, использованная в [Hammermesh, 2012], включает следующие пять направлений: теория, теория с имитацией, эмпирические исследования — на основе готовых данных и на основе собственно полученных данных, результаты экспериментов. Доля статей по чистой теории в трех из пяти ведущих журналов США (AER, JPE, QJE) сократилась с 50,7% в 1963 г. до 19,1% в 2011 г. [Теняков, 2014, с. 63], а поскольку в публикациях остальных четырех направлений так или иначе используются эконометрические методы, то вывод об усилении роли эконометрики и снижении роли теории в экономических исследованиях подтверждается. При этом под теорией понимаются публикации, в которых строятся формальные математические модели с высоким уровнем абстракции, а эмпирические факты или вовсе отсутствуют, или представлены в виде условного числового примера.

Указанная тенденция может привести к оскудению теоретического новаторства в целом, на что также обращается внимание в [Капелюшников, 2018]. Следует подчеркнуть, что все прорывные теоретические концепции, возникавшие в экономической науке, первоначально были представлены на «вербальном» уровне, а математический аппарат в них играл вспомогательную роль. Например, «Общая теория» Дж. М. Кейнса, сыгравшая ключевую роль в становлении макроэкономики как самостоятельной области экономических исследований, не содержала никаких «навороченных» математических моделей. Однако, явись аналогичная концепция Дж. Кейнса в наше время, она осталась бы не замеченной экономическим «мейнстримом», поскольку ее преимущественно «вербальный» характер не соответствовал бы «высоким требованиям» ведущих экономических журналов (похожий пример Р. И. Капелюшников приводит со статьями Р. Коуза). Кроме того, как отмечают [Heckman, Moktan, 2018, p. 46], исключение монографий при учете цитирования сводит на нет стимулы к системным исследованиям, потворствуя «крохоборству» и переключению внимания на фрагментарные разработки. Современная экономическая практика демонстрирует усиление противоречий как в развитии мировой экономики, так и внутри отдельных национальных экономик, нарастание системных проблем. «Системные проблемы требуют системных решений» [Пороховский, 2016].

Дефицит «больших теорий», дающих системное представление об устройстве современной экономической реальности, в совокупности с увлечением экономистов изучением многообразных частных (в том числе в области экспериментальной экономики) порождает раздробленность поля экономических исследований, на котором противоречащие по своим выводам исследования существуют каждое как бы в своем фрагменте реальности. Как следствие, расцветает «поведенческий дуализм», при котором в одних случаях в качестве основы модели принимается гипотеза полной рациональности экономических агентов, а в других — гипотезы разной степени ограниченной рациональности.

Поскольку исследователь как рациональный экономический человек ориентирован на максимизацию своего благосостояния (что требует подстройки под формализованные критерии оценки научной деятельности, поскольку от соответствия им зависит и доход, и карьера), то заниматься построением «системной теории» становится просто невыгодно — гораздо выгоднее провести очередной экономический эксперимент, обработать данные с привлечением громоздкого математического аппарата (чем «навороченнее» — тем лучше) и опубликоваться в журналах «высшей категории».

Наконец, следует отметить и тенденцию к усилению идеологического единообразия (прежде всего среди представителей «мейнстрима»). Так, в США соотношение между экономистами — сторонниками демократов

и республиканцев, по данным 2016 г., составило 4,5 к 1 [Langbert et al., 2016], а десять лет назад указанная пропорция составляла 2,7 к 1 [Klein, Stern, 2007]. Можно согласиться с Р. И. Капелюшниковым в том, что данная тенденция может «отрицательно сказаться на конкуренции идей внутри сообщества экономистов и при определенных условиях даже привести к серьезным ограничениям свободы мысли» [Капелюшников, 2018, с. 123]. В. М. Полтерович характеризует подобную тенденцию как «идеологическую ловушку», алгоритм которой может быть выражен следующим образом: «Боязнь не найти понимания в своей референтной группе заставляет экономистов высказываться в духе доминирующей идеологии и тем самым ее закреплять» [Полтерович и др., 2018]. Отметим, что «идеологическая ловушка» может усиливаться в случае, если редакции ведущих экономических журналов, публикациям в которых уделяется повышенное внимание в наукометрических рейтингах, придерживаются схожих идеологических взглядов. «Лекарством» от воспроизводства подобной институциональной ловушки должно стать требование: включать в списки «ведущих экономических журналов» в обязательном порядке журналы, редакции которых придерживаются принципиально различных ценностно-идеологических установок¹, что даже при сохранении стандартных наукометрических критериев позволит существенно снизить влияние идеологии на развитие исследований по экономике, поскольку будет стимулировать живую дискуссию между исследователями, предлагающими разные решения насущных экономических проблем.

Рассмотрим более подробно американскую специфику экономических публикаций во взаимосвязи с наукометрическими показателями.

Особенности статистик цитирования в ведущих американских журналах по экономике

Анализу публикационной активности в ведущих журналах США посвящен большой круг литературы ([Gibson et al., 2014; McKenzie, 2014; Card, DellaVigna, 2013]). В частности, было выявлено, что публикации в ведущей «пятерке» журналов оказывают сильное влияние на направление исследований в экономике, карьерные пути и репутацию исследователей, решение финансирующих агентств, а также рейтинги отделов и университетов ([Hamermesh, 2018; Serrano, 2018; Gibson et al., 2017; Gibson et al., 2014; Zimmermann, 2013; Hamermesh, Pfann, 2012; Oswald, 2007]). Также для выявления специфики публикаций в ведущих журналах могут быть отслежены особенности цитирования статей из данных журналов по сравнению с прочими журналами «верхнего уровня».

¹ В качестве российской иллюстрации можно привести в пример журналы «Вопросы экономики» и «Экономист».

В работе [Anauati et al., 2018] были проанализированы статистики цитирования более чем 6000 статей, опубликованных в период 1992–1996 гг. в трех группах ведущих экономических журналов: верхняя «пятерка», журналы второй группы (7 журналов)¹, журналы «верхнего уровня» в целом (12 журналов)². Данные о цитировании собирались, начиная с периода, предшествующего двум годам до публикации (для препринтов статей), и заканчивая 2017 г. Все статьи были также классифицированы по четырем направлениям: теория, прикладная теория, эконометрические методы и прикладные исследования. Основные статистики цитирования статей по трем группам журналов представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Статистики цитирования статей
в ведущих экономических журналах США**

Группа журналов	Направление исследований	Медиана	Средняя	Количество цитат самой цитируемой статьи	Общее число цитат всех статей	Количество статей
Верхняя «пятерка»	Прикладные исследования	332,00	609,65	10 836	273 122	448
	Прикладная теория	266,00	604,66	4 539	96 141	159
	Эконометрические методы	178,00	432,32	5 131	49 285	114
	Теория	156,00	381,74	6 418	227 133	595
	<i>Всего</i>	<i>217,00</i>	<i>490,64</i>	<i>10 836</i>	<i>645 681</i>	<i>1 316</i>
Журналы второй группы	Прикладные исследования	66,00	180,81	5 741	172 496	954
	Прикладная теория	54,00	168,30	3 187	35 680	212
	Эконометрические методы	41,50	103,35	1 030	12 609	122
	Теория	36,00	92,95	1 921	53 909	580
	<i>Всего</i>	<i>51,00</i>	<i>147,05</i>	<i>5 741</i>	<i>274 694</i>	<i>1 868</i>

¹ Вторую группу составили следующие журналы: Economic Inquiry, Economic Journal, European Economic Review, International Economic Review, Journal of Economic Literature, Journal of Economic Perspectives, Review of Economics and Statistics.

² Журналы «верхнего уровня» (третья группа): Journal of Development Economics, Journal of Econometrics, Journal of Economic Behavior and Organization, Journal of Economic Theory, Journal of Health Economics, Journal of International Economics, Journal of Labor Economics, Journal of Law and Economics, Journal of Monetary Economics, Journal of Public Economics, Journal of Urban Economics, RAND Journal of Economics.

Группа журналов	Направление исследований	Медиана	Средняя	Количество цитат самой цитируемой статьи	Общее число цитат всех статей	Количество статей
Журналы «верхнего уровня» в целом	Прикладные исследования	80,00	169,48	3 504	160 328	946
	Прикладная теория	52,50	133,99	2 899	38 321	286
	Эконометрические методы	57,00	228,84	8 676	90 848	397
	Теория	37,00	81,45	2 467	103 442	1 270
	<i>Всего</i>	<i>51,00</i>	<i>135,54</i>	<i>8 676</i>	<i>392 939</i>	<i>2 899</i>
Журналы всех трех групп, итого	Прикладные исследования	95,00	258,07	10 836	605 946	2 348
	Прикладная теория	73,00	258,97	4 539	170 142	657
	Эконометрические методы	65,00	241,30	8 676	152 742	633
	Теория	47,00	157,25	6 418	384 484	2 445
	<i>Всего</i>	<i>67,00</i>	<i>215,90</i>	<i>10 836</i>	<i>1 313 314</i>	<i>6 083</i>

Источник: [Anauati et al., 2018, p. 7].

Из анализа табл. 1 следует, что журналы верхней «пятерки» существенно выделяются среди остальных групп по показателям цитирования: средние и медианные значения цитат в них выше как в целом, так и по отдельным областям исследования. В целом соотношение медианных и средних цитат к соответствующим показателям журналов второй группы оказывается 4,2 к 1 и 3,3 к 1 соответственно. По отдельным областям исследования разрыв показателей также сохраняется. Так, по медианным цитатам наибольший разрыв достигается в области прикладных исследований (5 раз), наименьший — по эконометрическим методам (3,1 раза). По средним цитатам разрыв несколько меньше, и здесь, напротив, лидируют работы по эконометрическим методам (4,2 раза) и теории (4,1 раз), а разрыв показателей по статьям в области прикладных исследований ниже (3,4 раза). У журналов второй группы нет преимущества по всем показателям перед журналами третьей группы — так, медианные значения цитирования у журналов третьей группы по областям исследований даже выше (за исключением прикладной теории), разрыв по средним значениям находится в диапазоне от 1,1 до 1,25, а в случае статей по эконометрическим методам лидерами оказываются журналы третьей группы. Самая цитируемая статья по эконометрическим методам также относится к журналам третьей группы (здесь лидерство обнаруживается и по сравнению с верхней «пя-

теркой»). Тем не менее в целом разрыв между показателями цитирования журналов верхней «пятерки» и остальными группами существенно превышает различия в показателях между второй и третьей группами журналов, подтверждая вывод о наличии специфики цитирования в журналах верхней «пятерки».

В работе [Anauati et al., 2018] было также проанализировано распределение цитирований репрезентативной статьи из журналов разных групп во времени. Было выявлено, что в каждом году среднее значение цитирования из журналов верхней «пятерки» выше, чем аналогичные показатели журналов второй и третьей групп. Более того, этот разрыв увеличивается со временем: так, через 15 лет после публикации средние показатели цитирования в журналах верхней «пятерки» примерно в четыре раза превышают аналогичные показатели журналов двух других групп. Также было обнаружено, что жизненный цикл цитирования в журналах верхней «пятерки» дольше: пик цитирования достигался на 15-м году после публикации статьи, в то время как для журналов второй группы он приходился на семь лет, а в журналах третьей группы — на восемь лет после публикации. Параметры цитирования более благоприятны для статей в области прикладных исследований и прикладной теории независимо от группы журналов — в целом такие статьи получают больше цитат в год, имеют более высокий пиковый уровень цитирования и получают больше цитат в первые годы после публикации. Разрыв в цитировании «успешной» статьи, опубликованной в журналах верхней «пятерки», и аналогичной статьи, опубликованной в журналах остальных двух групп, несколько ниже (около 3,5 раза), чем разрыв в цитировании «неуспешной» статьи в соответствующих группах журналов (чуть более 4 раз).

Следует подчеркнуть, что данные выводы были сделаны на основе анализа статей, опубликованных еще в первой половине 1990-х гг. С тех пор произошли существенные изменения в редакционной политике, ужесточилась конкуренция между авторами, сократилось число статей, принимаемых к публикации, изменились институциональные и технологические условия (подробнее см. [Теняков, 2013; Теняков, 2014]). Поэтому статьи, которые публикуются в экономических журналах в настоящее время, могут обладать другими статистиками цитирования, однако выявить их будет возможно спустя десятилетия. Рост конкуренции среди авторов за публикации в журналах верхней «пятерки» может повлиять на специфику цитирования следующим образом: во-первых, можно ожидать, что статьи, опубликованные в журналах верхней «пятерки», будут выше цитироваться из-за их более высокого «качества»; во-вторых, более высокое цитирование статей из данных журналов может сложиться просто в силу более высокой репутации этих журналов — поэтому качественная статья, опубликованная в журнале из других групп, может не получить соответствующей статистики цитирования.

«Тирания» журналов «пятерки»: последствия для академического сообщества и научных исследований

Как было выявлено выше, статистики цитирований в журналах верхней «пятерки» существенно отличаются от показателей прочих журналов верхнего уровня. Данные отличия не являются нейтральными для академического сообщества и направлений научных исследований.

В работе [Heckman, Moktan, 2018] было проанализировано влияние публикаций исследователей в журналах «пятерки» на их карьеру на основе данных о карьерных траекториях исследователей на 35 ведущих экономических кафедрах университетов США за период 1996–2010 гг. Было выявлено, что публикация исследователем трех статей в журналах «пятерки» сопряжена с увеличением вероятности получения им более высокой должности на 370% по сравнению с претендентом, у которого имеются публикации аналогичного уровня, но не размещенные в журналах «пятерки». Соответственно, для претендентов с одной и двумя статьями в журналах «пятерки» вероятность продвижения по службе увеличивается на 90 и 260% соответственно по сравнению с претендентами с аналогичным количеством публикаций в журналах, не входящих в «пятерку». В табл. 2 даны оценки вероятности получения должности первого уровня в зависимости от публикаций в разных группах журналов.

Имеются различия в вероятностях получения должности в зависимости от пола соискателей. Для мужчин указанные вероятности выше: 40, 66 и 87% в зависимости от публикации одной, двух или трех статей в журналах «пятерки». Для женщин указанные вероятности составляют соответственно 34, 40 и 69% [Heckman, Moktan, 2018, p. 23].

Таблица 2

Вероятность получения должности первого уровня в зависимости от публикаций в журналах разных групп (в %)

Количество опубликованных статей	Журналы верхней «пятерки»	Журналы группы А	Журналы группы Б
1	29	15	18
2	43	24	16
3	63	19	22

Составлено по: [Heckman, Moktan, 2018, p. 12].

Следует отметить, что требования к претенденту на должность по публикациям в «пятерке» ниже у менее «ранговых» кафедр (ранг определяется по числу публикаций на факультете), однако влияние фактора наличия публикаций в журналах «пятерки» усиливается по мере снижения «ранга» кафедры. Другими словами, публикации в журналах «пятерки»

более значимы для претендента на должность на менее «ранговых» кафедрах. Так, для первой десятки кафедр с максимальным рангом вероятности получения должности первого уровня в зависимости от количества публикаций в журналах «пятерки» оцениваются в 22, 42 и 59% (при наличии одной, двух и трех публикаций соответственно). Для кафедр со средними показателями (позиции 11–20 из 35) указанные вероятности составляют соответственно 28, 43 и 65%. Для прочих кафедр (позиции 21–35) важно наличие хотя бы одной публикации в журналах «пятерки» у претендента — в этом случае вероятность получения должности составляет 39%. Наличие второй и третьей публикаций в этом случае не увеличивает вероятность получения должности [Heckman, Moktan, 2018, p. 13].

Опрос сотрудников 50 ведущих экономических кафедр американских университетов также подтвердил значимость фактора публикаций в журналах верхней «пятерки» для построения карьеры. Этот фактор лидировал в ответах среди всех прочих факторов, определяющих академическую карьеру, — независимо от того, идет ли речь о сроке пребывания в должности, о повышении в должности от ассистента до доцента или от доцента до профессора [Heckman, Moktan, 2018, p. 27].

Несмотря на то что статистики цитирования для публикаций в журналах «пятерки» в целом выше, следует отметить, что имеется большое число статей с высокими показателями цитирования в журналах, не входящих в «пятерку». Для проверки этой гипотезы были рассмотрены статьи, опубликованные за период 2000–2010 гг., и разбиты по группам: верхние 25%, верхние 10%, верхние 5% и верхний 1% с наибольшим совокупным числом цитат (на 2018 г.). В результате получилось, что значимость «пятерки» журналов в целом снижается по мере перехода от нижней группы статей к верхней. Так, для верхней 25%-ной группы статьи из журналов «пятерки» заняли 1, 2, 3, 5 и 12-е места из 20, для верхних 10% распределение мест статей из «пятерки» составило: 1, 2, 4, 5 и 10-е места; для верхних 5% распределение мест статей из «пятерки» оказалось: 1, 2, 5, 6 и 10-е места, а для верхнего 1% статьи из «пятерки» по цитированию заняли 1, 3, 5, 8 и 16-е места. Журналы, не входящие в «пятерку», статьи в которых устойчиво лидируют по количеству цитат, оказались следующие: *Journal Of Economic Perspectives* (пост ранга с 4 в 25%-ной группе до 2 в 1%-ной группе), *Journal Of Economic Literature* (пост ранга с 14 в 25%-ной группе до 3 в 10% и 5%-ных группах, снижение до 4-го места в 1%-ной группе). Высокие ранги (6–8) получили также статьи в *Journal Of Econometrics* и *Review Of Economics And Statistics* [Heckman, Moktan, 2018, p. 37]. Отметим также, что 7 из 20 наиболее цитируемых статей в RePec были опубликованы за пределами «пятерки».

Как отмечают [Heckman, Moktan, 2018, p. 53], многие ведущие ученые сами публикуются преимущественно не в журналах «пятерки». Журналы «пятерки» обычно рассылаются специалистам для рецензирования ста-

тей, которые в них публикуются. Специалисты, которые сами в основном читают, цитируют и публикуют статьи в журналах, не входящих в «пятерку», оценивают качество потенциальных кандидатов для продвижения по службе по их публикациям в «пятерке». Другими словами, оценщики сами не практикуют то, что требуют от других.

В работах [Brogaard et al., 2014; Colussi, 2018] отмечается, что экономические журналы, как правило, публикуют работы авторов, связанных с редакторами журналов. По данным о публикациях за период 2000–2016 гг. были выявлены значительные доли публикаций авторов из связанных с редакциями журналов «пятерки» университетов в общем количестве публикаций указанных журналов. Так, доля статей Гарвардского университета и Массачусетского технологического университета в AER оказалась 17,2%, а в RES — 33,7%, доля публикаций сотрудников Чикагского университета в JPE оказалась 14,3% [Heckman, Moktan, 2018, p. 49]. В работе [Brogaard et al., 2014] на основе анализа 50 тыс. статей, опубликованных начиная с 1955 г. в 30 ведущих экономических журналах, было выявлено, что авторы публиковали в среднем в два раза больше статей в период, когда редактором журнала являлся их коллега, и такие статьи получали в среднем от 5 до 25% больше цитат, чем статьи авторов, не обладавших подобными связями.

Также остается актуальным вопрос о влиянии идеологических и методологических предпочтений редакции на принятие решений о публикации. Такие предпочтения могут влиять на судьбу статей как прямо, так и косвенно — когда редактор определяет подбор рецензентов или оценивает их отчеты. При наличии сильных идеологических или методологических предпочтений журнал будет, как правило, публиковать непропорционально большее число статей, соответствующих идеологическим предпочтениям редакции. Этот фактор может иметь глубокие последствия для будущего экономических исследований, учитывая большую зависимость карьеры исследователей от их публикаций в журналах высшей «пятерки», отсекая одну часть исследователей от возможности публиковаться и меняя стимулы для другой части исследователей, которые будут вынуждены учитывать предпочтения редакции при проведении исследований.

Заключение

Американская практика экономических публикаций показала, что ориентация наукометрических показателей на оценку публикационной активности исследователей в узкой группе журналов приводит к негативным последствиям для развития экономической науки в целом. В [Heckman, Moktan, 2018, p. 53] подчеркивается, что чрезмерное внимание к публикациям в журналах «пятерки» при оценке достижений исследователя провоцирует ученых заниматься преимущественно детализацией и тиражи-

рованием уже апробированных идей и подходов вместо того, чтобы проводить творческие, новаторские исследования, результат которых заранее предсказать нельзя. Поэтому необходимо системное решение проблемы искаженной мотивации исследователей, которое может включать следующие меры.

Во-первых, необходимо переориентировать систему оценивания и стимулирования с показателей, основанных на публикационной активности в журналах, на показатели, которые бы комплексно учитывали всю работу исследователя, включая его неопубликованные материалы, качество и вовлеченность в преподавательскую работу. Следует также повысить статус научных монографий при учете различных типов публикаций, тем более что цитирование монографий зачастую выше, чем журнальных статей. Например, «Человеческий капитал» Г. Беккера получил в 4 раза больше цитат, чем любая статья из RePec [Heckman, Moktan, 2018, p. 46].

Во-вторых, как предлагают [Heckman, Moktan, 2018], следует переориентировать публикационную активность с текущего формата, основанного на публикациях в журналах, на формат открытого доступа, тем более что возможности интернета и развитие цифровой экономики позволяют это сделать со снижающимися издержками в зависимости от количества участников. Альтернативой традиционному журналу могла бы стать открытая интернет-платформа, на которой авторы выкладывали бы свои статьи, открытые для чтения и обсуждения остальными участниками подобной платформы. Добавим, что переход к формату открытого доступа повысил бы актуальность публикаций, поскольку резко сократил время, необходимое для размещения статей. При традиционном журнальном формате публикация зачастую успевает устареть, пока дождется номера журнала, в котором будет опубликована, а ограниченность ресурсов не позволяет журналам значительно расширять количество выпусков. Технологии интернет-публикации способны минимизировать данные ограничения. Кроме того, достижения цифровой экономики способны улучшить наши представления об истинной значимости конкретной публикации, поскольку на основе интернет-платформ возможно вести учет не только цитирования, но и просмотров (загрузок) публикации заинтересованными участниками. Высокое количество просмотров (загрузок) само по себе свидетельствует о высоком интересе к конкретной публикации, однако этот интерес может не найти отражение в формальном показателе цитирования, поскольку последний зависит от воли автора, цитирующего (либо не цитирующего) статью.

В-третьих, необходимо избегать идеологической однородности и учитывать публикации в журналах, чьи редакции придерживаются разных, в том числе полярных взглядов на решение актуальных экономических проблем. Однако данное предложение непросто реализовать на практике, поскольку явных критериев «идеологической однородности» журналов

не существует. Косвенным критерием может быть преобладание в журналах рекомендаций для проведения экономической политики с позиций различных подходов (например, «либерального», «дирижистского» и т.п.), отслеживаемое на протяжении длительного периода времени. Перекос ведущих журналов, публикации в которых влияют на основные наукометрические показатели, в сторону какого-то одного направления снижает перспективы развития экономической науки как диалога исследователей, придерживающихся различных идеологических предпочтений. Данная мера не может целиком решить проблему искаженной мотивации, хотя ее применение способно снизить негативное влияние наукометрии на развитие экономических исследований.

Наконец, следует учитывать и специфику развития экономической науки в каждой конкретной стране. Применительно к России можно согласиться с [Полтерович и др., 2018] в том, что имеет место разрыв между проблематикой, актуальной для российской экономики, и тематикой, интересной для зарубежных экономических журналов. По этой причине гонка за встраиванием в систему международных экономических публикаций способна обескровить отечественную экономическую науку, которая, ориентируясь на разного рода международные рейтинги, перестанет отвечать на вызовы и потребности российской экономики. При этом запрос на научное обоснование проводимой экономической политики в России, как показано в [Полтерович и др., 2018], растет, что требует и проведения соответствующих исследований по российской проблематике. Е. Т. Гурвич, характеризуя возможное распределение российских экономистов по исследовательским направлениям, приводит соотношение 3% — 30% — 67% (вопросы фундаментальной теории — теория российской экономики — прикладные вопросы российской экономики) [Полтерович и др., 2018]. При этом только у 3% исследователей есть заметный шанс пробиться на международный уровень публикаций с учетом всех требований. Однако не является ли гонка за международными рейтингами таким же искаженным стимулом для исследователей в России, как и публикации в журналах «пятерки» в США? Для решения задач модернизации, устойчивого и качественного экономического роста и развития российской экономики нужны прежде всего всесторонние, системные исследования российских экономических проблем, а не получение высоких индексов цитирования в Web of Sciece, Scopus и других международных системах. Необходим мозговой штурм, дискуссия исследователей, придерживающихся разных ценностно-идеологических установок, в ходе которой должна вырабатываться качественная экспертиза уже принятых решений, как и предложения по проводимой экономической политике. На наш взгляд, для этого необходимо уйти от международных рейтингов как якобы высших критериев научности, сосредоточив акцент на отношении «экономическая наука — российская практика». Другими словами,

правила, которые регулируют научную деятельность в стране, должны быть адекватны насущным практическим задачам развития страны. В этом случае экономическая наука сможет наконец-то стать одним из факторов экономического развития России.

Список литературы

1. *Балацкий Е. В., Екимова Н. А.* Опыт составления рейтинга российских экономических журналов // Вопросы экономики. — 2015. — № 8.
2. Индикаторы науки: 2018: стат. сб. / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2018.
3. *Капелюшников Р. И.* О современном состоянии экономической науки: полусоциологические наблюдения // Вопросы экономики. — 2018. — № 5.
4. *Муравьев А. А.* О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам // Вопросы экономики. — 2013. — № 4.
5. *Полтерович В. М., Заостровцев А. П., Гурвич Е. Т., Волчкова Н. А., Григорьев Л. М., Яковлев А. А.* Стимулы для академических и прикладных исследований и формирование экономического сообщества (Материалы круглого стола в рамках XIX Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ) // Вопросы экономики. — 2018. — № 10.
6. *Пороховский А. А.* Политическая экономия в XXI веке: системный подход в решении проблем современной экономики // Вопросы политической экономики. — 2016. — № 4.
7. *Тамбовцев В. Л.* О научной обоснованности научной политики в РФ // Вопросы экономики. — 2018. — № 2.
8. *Теняков И. М.* Публикации в экономических журналах США: основные тенденции // США—Канада: экономика, политика, культура. — 2013. — № 12.
9. *Теняков И. М.* Современные экономические публикации: американский опыт и российская специфика // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2014. — № 1.
10. *Шумилов А. В., Балацкий Е. В.* Академические рейтинги RePec: вопросы построения и роль российских участников // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2016. — № 4 (32).
11. *Anauati M. V., Gálvez R. H., Galiani S.* Differences in Citation Patterns across Journal Tiers in Economics // NBER Working Paper 25101, Cambridge (September 2018).
12. *Brogaard J., Engelberg J., C. A. Parsons C. A.* Networks and productivity: Causal evidence from editor rotations // Journal of Financial Economics. — 2014. — 111 (1). — P. 251–270.
13. *Card D., Della Vigna S.* Nine Facts About Top Journals In Economics // NBER Working paper 18665, 2013, Cambridge.
14. *Colussi T.* Social ties in academia: A friend is a treasure // The Review of Economics and Statistics. — 2018. — 100 (1). — P. 45–50.
15. *Francis J. R.* The credibility and legitimation of science: A loss of faith in the scientific narrative // Accountability in Research: Policies and Quality Assurance. — 1989. — Vol. 1. — No. 1. — P. 5–22.

16. *Gibson J., Anderson D.L., Tressler J.* Citations or Journal Quality: Which is Rewarded More in the Academic Labor Market? // *Economic Inquiry* 55. — 2017. — No. 4. — P. 1945–1965.
17. *Gibson J., Anderson D.L., Tressler J.* Which journal rankings best explain academic salaries? Evidence from the University of California // *Economic Inquiry* 52. — 2014. — No. 4. — P. 1322–1340.
18. *Hamermesh D.S.* Citations in Economics: Measurement, Uses, and Impacts // *Journal of Economic Literature* 56. — 2018. — No. 1. — P. 115–56.
19. *Hamermesh D.* Six Decades of Top Economics Publishing: Who And How? // NBER Working Paper 18635, 2012, Cambridge.
20. *Hamermesh D.S., Pfann G.A.* Reputation and earnings: the roles of quality and quantity in academe. // *Economic Inquiry* 50. — 2012. — No. 1. — P. 1–16.
21. *Heckman J.J., Moktan S.* Publishing and Promotion in Economics: The Tyranny of The Top Five // NBER Working Paper 25093. Cambridge, September 2018.
22. *Klein D. B., Stern Ch.* Is there a free-market economist in the house? The policy views of American Economic Association members. // *American Journal of Economics and Sociology*. — 2007. — Vol. 66. — No. 2. — P. 309–344.
23. *Langbert M., Quain A.J., Klein D.B.* Faculty voter registration in economics, history, journalism, law, and psychology // *Econ Journal Watch*. — 2016. — Vol. 13. — No. 3. — P. 422–451.
24. *McKenzie D.* Is the Impact Evaluation production function O-ring or a Knowledge Hierarchy? // *Development Impact*. April 7, 2014.
25. *Oswald A.J.* An examination of the reliability of prestigious scholarly journals: evidence and implications for decision-makers // *Economica* 74. — 2007. — No. 293. — P. 21–31.
26. *Serrano R.* 2018. Top5itis. URL: <http://www.econ.brown.edu/Faculty/serrano/pdfs/wp2018-2-Top5itis.pdf> (дата обращения: 02.11.2018).
27. *Zimmermann C.* Academic rankings with RePEc // *Econometrics* 1. — 2013. — No. 3. — P. 249–280.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Balackiy E.V., Ekimova N.A.* Opyt sostavleniya reytinga rossiyskikh ehkonomicheskikh zhurnalov // *Voprosy ehkonomiki*. — 2015. — № 8.
2. *Indikatory nauki: 2018: stat. sb. / N.V. Gorodnikova, L. M. Go-hberg, K. A. Dikovskiy i dr.; Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ehkonomiki».* — M.: NIU VSHEH, 2018.
3. *Kapelyushnikov R.I.* O sovremennom sostoyanii ehkonomicheskoy nauki: polysotsiologicheskie nablyudeniya // *Voprosy ehkonomiki*. — 2018. — № 5.
4. *Murav'ev A.A.* O nauchnoy znachimosti rossiyskikh zhurnalov po ehkonomike i smezh-nym disciplinam // *Voprosy ehkonomiki*. — 2013. — № 4.
5. *Polterovich V.M., Zaostrovcev A.P., Gurvich E.T., Volchkova N.A., Grigor'ev L.M., Yakovlev A.A.* Stimuly dlya akademicheskikh i prikladnykh issledovaniy i formirovaniye ehkonomicheskogo soobshchestva (Materialy kruglogo stola v ramkakh XIX Aprel'skoy mezhdunarodnoy nauchnoy konferencii NIU VSHEH) // *Voprosy ehkonomiki*. — 2018. — № 10.

6. *Porohovskiy A. A.* Politicheskaya ehkonomiya v XXI veke: sistemnyy podhod v reshenii problem sovremennoy ehkonomiki // Voprosy politicheskoy ehkonomii. — 2016. — № 4.
7. *Tambovcev V. L.* O nauchnoy obosnovannosti nauchnoy politiki v RF // Voprosy ehkonomiki. — 2018. — № 2.
8. *Tenyakov I. M.* Publikacii v ehkonomicheskikh zhurnalakh SSHA: osnovnye tendencii // SSHA—Kanada: ehkonomika, politika, kul'tura. — 2013. — № 12.
9. *Tenyakov I. M.* Sovremennye ehkonomicheskie publikacii: amerikanskiy opyt i ros-siyskaya specifika // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. EHkonomika. — 2014. — № 1.
10. *Shumilov A. V., Balackiy E. V.* Akademicheskie reytingi RePec: voprosy postroeniya i rol' rossiyskikh uchastnikov // ZHurnal Novoy ehkonomicheskoy associacii. — 2016. — № 4 (32).

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Столяров А. И.¹,

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

Сорокин И. А.²,

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

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСОКОДИВИДЕНДНЫХ СТРАТЕГИЙ НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ

В 80–90-е гг. XX в. экономистами было исследовано множество явлений, которые получили название «рыночные аномалии». Одной из стратегий, основанной на рыночных аномалиях, была стратегия инвестирования, основным критерием отбора акций в которой является их высокая дивидендная доходность. В представленной работе проверяется гипотеза о том, что аномалия, связанная с высокодивидендными акциями, наличие которой на американском рынке выявлялось вплоть до начала XXI в., перестала существовать в настоящее время, а также исследуется вопрос о возможности улучшения результатов высокодивидендных стратегий путем их модификации.

Ключевые слова: рыночные аномалии, инвестиционные стратегии, дивидендная доходность, высокодивидендные акции.

Цитировать статью: Столяров А. И., Сорокин И. А. (2019). Оценка эффективности высокодивидендных стратегий на американском рынке // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 79–92.

THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF HIGH-DIVIDEND STRATEGIES IN THE US MARKET

During the 80s and 90s of the 20th century, economists investigated a lot of phenomena that were called market anomalies. One of strategies, based on market anomalies, was a high-dividend investment strategy. The main criterion for the selection of shares in this strat-

¹ Столяров Андрей Иванович, к.э.н., доцент кафедры инфраструктуры финансовых рынков факультета экономических наук; e-mail: Astolyarov@hse.ru

² Сорокин Илья Анатольевич, аспирант, e-mail: ilyasorokin93@gmail.com

egy is their high dividend yield. This paper tests the hypothesis that the anomaly associated with high dividend stocks, which was detected in the American market until the beginning of the 21st century, has ceased to exist at present, and also examines the possibility of improving the results of highly dividend strategies by modifying them.

Key words: market anomalies, investment strategies, dividend yield, high dividend stocks.

To cite this document: *Stolyarov A. I., Sorokin I. A.* The Evaluation of High-Dividend Strategies Effectiveness on the US Market. *Moscow University Economic Bulletin*, (3), 79–92.

Обзор литературы

В 1988 г. американский финансист John Slatter в своей работе *Study of Industrial Averages Finds Stocks with High Dividends Are Big Winners* впервые затронул тему инвестиционных стратегий, основанных на выборе акций тех компаний, которые показывают наибольшую дивидендную доходность. Спустя три года другой ученый, Michael O'Higgins в работе *Beating The Dow* предложил конкретный способ инвестирования на примере индекса Dow Jones, основанный на высокодивидендных акциях. Этот способ заключался в следующем: в конце каждого года из 30 акций, которые учитываются в индексе, инвестор выбирает 10 акций, по которым за последние 12 месяцев была показана наибольшая дивидендная доходность, и покупает их в равных долях. Спустя год портфель собирается заново, т.е. используются акции, показавшие наибольшую дивидендную доходность уже в следующем году. Такая стратегия была названа *Dogs of the Dow* (собаки Доу).

Michael O'Higgins показал, что на протяжении длительного периода времени использование такой стратегии позволяло стабильно получать доходность выше рыночной. Действительно, в период с 1957 по 2003 г. доходность классической стратегии *Dogs of the Dow* опережала рынок, т.е. индекс Dow Jones Industrial Average, ежегодно в среднем более чем на 3%. Средняя доходность индекса за этот период времени составляла около 11% с учетом реинвестирования дивидендов, средняя доходность стратегии *Dogs of the Dow* составила 14,3% в год. В некоторые периоды превышение доходности стратегии над доходностью индекса было еще более существенным. К примеру, с 1973 по 1996 г. средняя доходность *Dogs of the Dow* составила более 20,3% при средней доходности индекса в 15,8%.

В качестве обоснования эффективности такой стратегии Michael O'Higgins привел следующие гипотезы. Во-первых, «голубые фишки» — наиболее крупные компании страны — не склонны сильно варьировать размер дивидендных выплат год от года, так как стабильность выплачиваемого дивиденда является показателем стабильности самой компании и соответственно залогом доверия к ней со стороны инвесторов.

Во-вторых, очевидно, что менеджмент компании получает наиболее полную информацию о состоянии дел в ней, что нельзя сказать о других участниках рынка, даже если рассматривать наиболее квалифицированных инвесторов.

Исходя из этого можно сделать выводы о том, что выплата компанией высоких дивидендов по эмитированным акциям означает, что компания прогрессирует, руководство не ожидает каких-либо спадов или проблем, так как иначе бы ей пришлось снижать дивидендные выплаты в будущем, ухудшая собственный имидж. Кроме того, можно предположить, что размер дивидендной доходности является индикатором положения компании в рамках ее бизнес-цикла, так как размер дивиденда относительно стабилен, а вот стоимость акций сильно варьируется в зависимости от большого количества факторов.

После того как данная стратегия была популяризирована, ее изучением занимались многие исследователи. В частности, Larry J. Prather, Genell L. Webb в работе *Window Dressing, Data Mining, Or Data Errors: A Re-Examination Of The Dogs Of The Dow Theory* в 2002 г. предприняли попытку пересчитать результаты *Dogs of the Dow*, а также расширить период исследования. Было показано, что такого рода рыночная аномалия, связанная с дивидендной доходностью, действительно имеет место быть. Результаты показали регулярное превышение доходности стратегии над рыночной доходностью на величину около 4%. В итоге авторы пришли к выводу, что эффективность стратегии связана с CAPM-аномалиями, достаточно подробно описанными для других случаев, не связанных с высокой дивидендной доходностью. К таким аномалиям относят эффекты Р/Е, эффект небольшой фирмы, а также эффект чрезмерной реакции рынка.

При этом существует и другая точка зрения на эффективность высокодивидендных стратегий. Dale L. Domiana, David A. Loutonb, Charles E. Mossman в 1998 г. в работе *The rise and fall of the Dogs of the Dow* предположили, что доходность стратегии выше рыночной связана с повышенной волатильностью портфелей, созданных на ее основе, т.е. наличие повышенной доходности нельзя считать рыночной аномалией. Кроме того, авторами была приведена статистика, согласно которой у рассматриваемой стратегии наблюдались как успешные, так и провальные периоды. Успехи и провалы стратегии носили циклический характер: до падения рынка в 1987 г. результат стратегии варьировался около нуля, но следующие несколько лет он оказывался высоким. Это, по мнению авторов, не позволяет говорить о стабильности стратегии, что не делает ее пригодной для инвестирования в долгосрочном периоде.

Из последних статей, оценивающих эффективность *Dogs of the Dow* на американском рынке, можно отметить работу *Investment Performance of the Dogs of the Dow Strategies: Latest Evidence* [Eric C. Lin, 2017]. Автором рас-

смачивается как классическая стратегия Dogs of the Dow, так и стратегии Dow-5 (пять наиболее высокодивидендных акций) и Small Dow (пять наиболее подешевевших за год акций из классической стратегии Dogs of the Dow) за период с 1996 по 2016 г. Автор приходит к выводу о наличии дополнительной доходности данных стратегий по сравнению с рыночным портфелем за последние несколько лет, несмотря на некоторый спад доходности в предыдущие периоды. Максимальные результаты продемонстрировала стратегия Small Dow, значительно опережая базовый индекс в пятилетние периоды 2009–2013, 2010–2014, 2011–2015, 2012–2016, причем выводы остаются справедливыми и при использовании коэффициента Шарпа в качестве показателя эффективности.

Эффективность высокодивидендных стратегий была подтверждена и на рынках других стран. Так, в работе Empirical analyses of the Dogs of the Dow strategy: Japanese evidence [Qiu M. et al., 2013] показано, что за временной период с 1981 по 2010 г. доходность Dogs of the Dow в среднем превосходит доходность индекса Nikkei 225, причем индекс Шарпа для высокодивидендного портфеля также превышает аналогичный показатель для рыночного портфеля.

В статье An Empirical Analysis of the Dog of the Dow Strategy for the Taiwan Stock Market [Hong Yan et al., 2013] оценивается доходность стратегии Dogs of the Dow на временном периоде с 2003 по 2012 г. на рынке Тайваня. В качестве основного индекса для расчета был выбран индекс Taiwan 50, включающий 50 наиболее ликвидных акций, торгуемых на бирже Тайваня. Расчеты авторов показали, что в среднем за рассматриваемый период времени повышенная доходность высокодивидендного портфеля составила около 2 процентных пунктов, использование индекса Шарпа также подтвердило эффективность высокодивидендной стратегии.

Большое количество исследований высокодивидендных стратегий проводилось также и на российском рынке. В частности, в работе «Инвестиционные стратегии на дивидендных акциях российского фондового рынка: «собаки Доу» и портфели с фильтрами по фундаментальным показателям» [Гальперин, Теплова, 2012] доказана эффективность использования различных высокодивидендных стратегий на российском фондовом рынке, а также возможность улучшения результатов инвестирования при использовании фильтра по росту прибыли компании.

Методология исследования

В последние несколько лет число новых исследований стратегии Dogs of the Dow на американском рынке значительно снизилось. Считается, что стратегия действительно работала в определенный период времени, но сейчас данная аномалия была учтена рынком и получить дополни-

тельную доходность от инвестирования в высокодивидендные акции уже нельзя.

В данной работе предпринята попытка провести расчеты доходности различных модификаций стратегии Dogs of the Dow за два последних десятилетия с целью оценить ее эффективность и ответить на вопрос о существовании или отсутствии такого рода рыночной аномалии на американском рынке.

В качестве базового индекса был выбран уже упоминавшийся ранее индекс Dow Jones Industrial Average. Период исследования: с 2000 по 2018 г. Отдельного внимания заслуживает методика формирования инвестиционных портфелей. Во-первых, помимо годовой дивидендной доходности, используемой в качестве индикатора в подавляющем большинстве работ, будет использован также показатель индикативной дивидендной доходности, который рассчитывается как отношение последнего выплаченного компанией дивиденда к цене акции в годовом выражении. В большинстве случаев данный показатель не равен годовой дивидендной доходности, рассчитываемой как отношение суммы выплаченных дивидендов к цене акции. Предполагается, что ближайший к моменту инвестирования дивиденд лучше отражает ситуацию в компании, что позволяет рассчитывать на более успешный результат, нежели при использовании годовой дивидендной доходности. Кроме того, предпринята попытка использовать в качестве индикатора не абсолютное значение дивидендной доходности, а ее рост за 1, 6 и 12 месяцев. Такой подход уже использовался в некоторых работах, в частности, подобное исследование было проведено в работе «Инвестиционные стратегии на дивидендных акциях российского фондового рынка: «собаки Доу» и портфели с фильтрами по фундаментальным показателям».

Наиболее интересно протестировать эффективность использования индикативной доходности на рынке США, потому что на нем распространена практика выплаты квартальных дивидендов (что нехарактерно, к примеру, для развивающихся рынков, в частности для российского).

Предполагается, что инвестирование в высокодивидендные акции может быть эффективно только в тех случаях, когда высокая дивидендная доходность подтверждена реальными результатами деятельности компании. В качестве фильтров были выбраны показатели EBITDA, Net profit и Debt per share. Выбор данных показателей связан с тем, что они способны показать обоснованность наличия высокой дивидендной доходности или ее роста. Соответственно, будут рассмотрены портфели, состоящие только из тех акций, высокая дивидендная доходность которых подтверждается ростом первых двух показателей и отсутствием роста третьего. Налоги и транзакционные издержки в исследовании не учитывались, дивиденды капитализировались ежегодно.

Использование таких фильтров необходимо для подтверждения того, что корпорации выплачивают дивиденды не в ущерб финансовому положению, а наоборот, опираясь на стабильные финансовые результаты.

В работе также была использована особенность американских голубых фишек, заключающаяся в многократной выплате дивидендов в течение года. Из-за этой особенности доходности портфелей, состав которых меняется в разные месяцы, могут существенно различаться. По этой причине было принято решение провести соответствующие расчеты для каждого месяца в году, таким образом представленное исследование будет являться наиболее комплексным и всеобъемлющим. При этом в ряде случаев результаты портфелей с различным контрольным месяцем, т.е. месяцем, в котором происходит изменение структуры портфеля, будут усредняться для более простого восприятия информации.

Портфели на основе годовой дивидендной доходности

В данном разделе представлены усредненные результаты «стандартных» портфелей, т.е. портфелей, сигналом в которых выступает годовая дивидендная доходность. Были рассчитаны портфели с количеством бумаг от 1 до 20 для каждого из месяцев в году (с января по декабрь). Далее, было произведено усреднение доходностей по месяцам: найдена средняя доходность за весь период исследования для портфелей, формируемых в каждом из месяцев. Усредненные результаты для портфелей с различным количеством акций представлены в табл. 1. К примеру, значение накопленной доходности для столбца «3» показывает среднее значение доходности за весь период исследования среди портфелей, состоящих из трех акций, формируемых в каждый из месяцев года.

Таблица 1

**Усредненные результаты портфелей
на основе годовой дивидендной доходности**

Количество акций	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	DJIA
Накопленная доходность, %	1167	254	166	241	235	222	220	196	198	193	229
β	1,17	1,34	1,27	1,23	1,20	1,14	1,16	1,15	1,12	1,13	
Коэффициент Шарпа	1,42	-0,03	-0,04	0,76	0,29	0,25	0,40	-0,01	0,37	0,15	0,63

Количество акций	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	DJIA
Накопленная доходность, %	212	226	232	257	258	276	298	299	292	290	229
β	1,11	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,08	1,08	1,08	1,08	
Коэффициент Шарпа	1,16	0,59	0,67	1,05	0,35	1,23	1,70	0,57	0,46	0,46	0,63

На основе представленных данных можно сделать вывод, что из 20 усредненных портфелей на основе годовой дивидендной доходности на временном промежутке с 2000 по 2018 г. 12 показали доходность выше рынка. В целом же были рассчитаны 240 портфелей (до 20 акций в портфеле для каждого из месяцев формирования портфеля), из них 130 портфелей показали доходность выше рыночной для соответствующего периода времени.

Коэффициент бета ожидаемо несколько завышен для портфелей с небольшим числом акций, при увеличении их числа из-за повышения качества диверсификации портфеля, а также по причине того, что все большее количество акций, учитываемых при расчете индекса, включаются в портфель, коэффициент бета снижается до 1,08 для портфеля из 20 акций.

Тем не менее только для пяти усредненных портфелей коэффициент Шарпа оказался выше, чем для рыночного портфеля, что свидетельствует о том, что более высокая доходность высокодивидендных портфелей нивелируется их избыточным риском.

На графике представлены кривые доходности индекса Dow Jones и портфеля 20–12, т.е. портфеля, состоящего из 20 акций, контрольным месяцем в котором выбран декабрь. Данный портфель является средне-статистическим среди рассмотренных, на его примере можно увидеть, в какие периоды времени метод отбора акций по их дивидендной доходности позволял получить доходность выше рыночной.

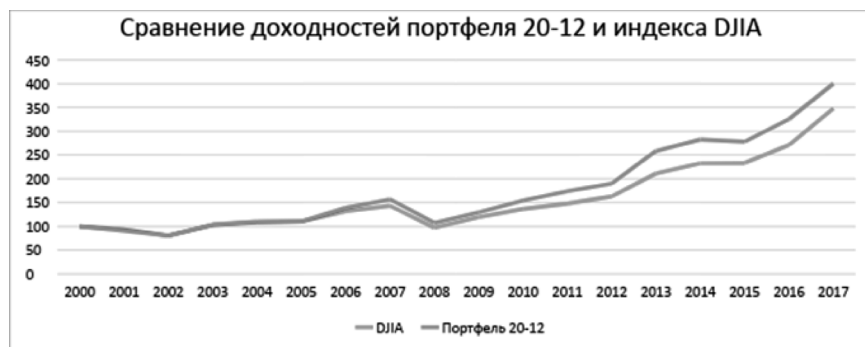


Рис. 1. Сравнение доходностей портфеля 20–12 и индекса DJIA

На основе данных, представленных на графиках, можно сделать вывод о том, что данный портфель показывал доходность выше рыночной в докризисный период, схожим образом вел себя в период кризиса, а в посткризисный период продемонстрировал более быстрое восстановление, нежели рыночный портфель. В целом такая динамика типична для высокодивидендных портфелей.

Портфели на основе индикативной дивидендной доходности

В данном разделе представлены аналогичные результаты для портфелей на основе индикативной дивидендной доходности.

Таблица 2

Усредненные результаты портфелей на основе годовой дивидендной доходности

Количество акций	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	DJIA
Накопленная доходность, %	1279	406	311	300	289	271	263	250	249	250	229
β	1,04	1,15	1,18	1,18	1,16	1,12	1,15	1,15	1,18	1,17	
Коэффициент Шарпа	1,78	0,67	0,57	0,58	0,63	0,64	0,56	0,55	0,57	0,52	0,63

Количество акций	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	DJIA
Накопленная доходность, %	257	263	258	269	266	269	292	301	295	294	229
β	1,15	1,12	1,10	1,10	1,09	1,09	1,07	1,06	1,07	1,07	
Коэффициент Шарпа	0,62	0,57	0,57	0,50	0,58	0,59	0,80	0,75	0,70	0,73	0,63

Результаты портфелей на основе индикативной дивидендной доходности оказались значительно более успешными, чем на основе годовой дивидендной доходности. Все усредненные портфели показали большую доходность, чем индекс Dow Jones за тот же период. Из 240 портфелей 182 показали доходность выше рыночной, при этом бета-коэффициент остался на тех же уровнях, что и в случае с портфелями на основе годовой дивидендной доходности.

Для девяти портфелей из 20 коэффициент Шарпа оказался выше аналогичного показателя для рыночного портфеля, что опять свидетельствует о наличии избыточного риска для высокодивидендных портфелей, который нивелирует избыточную доходность.

На графике представлены кривые доходности индекса Dow Jones и портфеля 5—1, т.е. портфеля, состоящего из пяти акций, контрольным месяцем в котором выбран январь. Данный портфель был выбран по причине того, что он продемонстрировал среднюю доходность среди рассмотренных, а также из-за того, что на его примере достаточно явно прослеживаются периоды, в которые высокодивидендные стратегии оказались особенно успешны.



Рис. 2. Сравнение доходностей портфеля 5–1 и индекса DJIA

Заметно, что рассматриваемый портфель оказался несколько более стабилен в период кризиса, а в посткризисный период продемонстрировал намного более быстрое восстановление, чем рыночный портфель.

Таким образом, использование показателя индикативной дивидендной доходности вместо стандартной годовой дивидендной доходности в качестве базового хоть и позволяет получить доходность выше рыночной, требуется производить дополнительный отбор по количеству акций в портфеле и контрольному месяцу, так как не все рассмотренные портфели эффективны по показателям доходности/риска.

Портфели с использованием фильтров

Далее, были применены фильтры на основе EBITDA, Net profit и Debt per share. Портфели с учетом фильтров формировались следующим образом: после того как все акции ранжировались по размеру дивидендной доходности, из них выбирались пять таких акций, высокий размер дивидендной доходности которых подтверждался ростом EBITDA или Net profit или отсутствием роста Debt per share, причем размер такого роста не брался во внимание, индикатором служило наличие или отсутствие роста в принципе. Результаты представлены в таблицах.

Таблица 3

Доходность портфелей на основе годовой дивидендной доходности с использованием фильтров

Контрольный месяц	EBITDA	Net profit	DPS	DJIA
1	98,59%	100,86%	369,55%	268,25%
2	181,18%	117,43%	522,34%	281,32%
3	130,70%	114,45%	448,51%	240,46%
4	165,78%	207,66%	350,08%	194,18%
5	168,79%	174,61%	90,84%	201,60%

Контрольный месяц	EBITDA	Net profit	DPS	DJIA
6	202,18%	222,18%	165,66%	208,69%
7	225,66%	115,24%	101,28%	214,53%
8	187,96%	55,53%	66,86%	196,34%
9	260,06%	199,07%	124,59%	218,40%
10	184,07%	450,42%	204,09%	222,64%
11	265,61%	371,25%	279,81%	253,42%
12	181,37%	428,85%	179,70%	247,51%
Средняя доходность	187,66%	213,13%	241,94%	228,94%
β	1,16	1,08	1,14	
Коэффициент Шарпа	−0,01	0,16	0,57	0,63

Таблица 4

**Доходность портфелей на основе индикативной дивидендной доходности
с использованием фильтров**

Контрольный месяц	EBITDA	Net profit	DPS	DJIA
1	105%	102%	346%	268%
2	160%	88%	406%	281%
3	157%	92%	428%	240%
4	221%	177%	343%	194%
5	215%	169%	119%	202%
6	278%	255%	205%	209%
7	264%	131%	95%	215%
8	262%	65%	149%	196%
9	447%	224%	251%	218%
10	256%	546%	317%	223%
11	313%	478%	362%	253%
12	280%	640%	286%	248%
Средняя доходность	247%	247%	275%	229%
β	1,23	1,08	1,12	
Коэффициент Шарпа	0,65	0,77	1,08	0,63

Результаты показывают, что при использовании в качестве индикатора годовой дивидендной доходности положительный результат показывает только фильтр Debt per share (долг на акцию). В случае же использования индикативной дивидендной доходности применение всех предложенных фильтров позволяет получить результат выше рыночного, но только

фильтр на основе Debt per share позволяет улучшить результат, полученный без применения фильтров, так, доходность для аналогичных портфелей без применения фильтров оказывалась выше.

Кроме того, для всех портфелей на основе индикативной дивидендной доходности с фильтрами коэффициент Шарпа оказался выше, чем для рыночного портфеля. Это подтверждает, что более высокая доходность портфеля индикативной дивидендной доходности не связана с более высоким риском, что позволяет рекомендовать такой портфель для инвестирования.

Портфели на основе роста дивидендной доходности

На последнем этапе исследования были сформированы портфели на основе роста дивидендной доходности за один, шесть и 12 месяцев. В данном случае в портфель включались все бумаги, которые показали рост дивидендной доходности за указанный период. Результаты представлены в таблице.

Таблица 5

Доходность портфелей на основе роста дивидендной доходности

Контрольный месяц	DY-1	DY-6	DY-12	ДЛЯ
1	492%	314%	253%	268%
2	225%	246%	267%	281%
3	101%	403%	202%	240%
4	137%	289%	200%	194%
5	171%	192%	167%	202%
6	243%	265%	212%	209%
7	173%	272%	249%	215%
8	213%	209%	299%	196%
9	92%	206%	343%	218%
10	116%	158%	254%	223%
11	254%	204%	249%	253%
12	268%	203%	291%	248%
Средняя доходность	207%	247%	249%	229%
β	1,10	1,11	1,16	
Коэффициент Шарпа	0,35	0,68	0,72	0,63

Усредненные результаты показывают, что эффективным оказалось использование портфелей на основе роста дивидендной доходности за шесть и 12 месяцев. Для этих же индикаторов успешным оказалось применение описанных ранее фильтров. Усредненная доходность порт-

феля DY-6 (на основе роста дивидендной доходности за шесть месяцев) за весь период составила 247% по сравнению с 229% рыночной доходности, при этом использование фильтров на основе EBITDA, Net profit и Debt per share показало результаты в 242, 257 и 257% соответственно. Результаты работы фильтров для портфеля DY-6 с декабрем в качестве контрольного месяца показаны на графике.



Рис. 3. Доходность портфелей на основе роста дивидендной доходности

Можно заметить, что сам по себе портфель DY-6 показал меньшую доходность, чем индекс, но использование фильтров на основе Net profit и Debt per share позволило получить более высокий результат.

Аналогичным образом фильтры сработали для портфелей на основе роста дивидендной доходности за год. Доходность усредненного портфеля DY-12 за весь период составила 249% по сравнению с 229% рыночной доходности, использование фильтров на основе EBITDA, Net profit и Debt per share показало результаты в 251, 277 и 312% соответственно.

Выводы

На основе полученных результатов можно сделать следующие выводы.

Во-первых, рыночная аномалия, связанная с возможностью получения повышенной доходности при инвестировании в акции с высокой дивидендной доходностью, не исчезла полностью даже на американском рынке. Тем не менее стандартные высокодивидендные портфели, основанные на размере годовой дивидендной доходности, уже не являются эффективными в полной мере: значения коэффициента Шарпа показывают, что повышенная доходность таких портфелей нивелируется повышенным риском по ним.

Во-вторых, использование в качестве базового индикатора показателя индикативной дивидендной доходности вместо годовой дивидендной доходности позволяет значительно улучшить результаты инвестирования. С другой стороны, несмотря на лучшие значения доходности таких порт-

фелей по сравнению с рыночным портфелем и портфелями на основе годовой дивидендной доходности, более высокая степень риска по ним не позволяет рекомендовать любой из таких портфелей для инвестирования.

В-третьих, в качестве индикаторов возможно также использовать показатели на основе роста дивидендной доходности. Расчеты показали, что в этом случае период сравнения доходностей должен быть достаточно большим, т.е. при выборе акций для портфеля следует ориентироваться на те, для которых наблюдается рост дивидендной доходности за значительный период (рекомендуется период от шести до 12 месяцев). Портфели, сформированные на основе этого правила, показали как большую доходность по сравнению с рыночным портфелем, так и большую эффективность на основе коэффициента Шарпа.

Наконец, использование фильтра на основе Net profit способно улучшить результаты инвестирования в большинстве случаев, а фильтр на основе отсутствия роста показателя Debt per share показал положительный результат для всех видов портфелей. Данное утверждение справедливо как для показателя доходности, так и для эффективности на основе коэффициента Шарпа. Таким образом, при инвестировании на американском рынке с использованием высокодивидендных стратегий можно однозначно рекомендовать использование фильтра по отсутствию роста показателя Debt per share.

Исходя из значимости полученных в работе результатов, планируется проведение аналогичных исследований на рынках других развитых и развивающихся стран с целью выявления наличия или отсутствия аномалий, связанных с высокодивидендными акциями, а также с целью проверки устойчивости результатов, связанных с использованием портфелей на основе роста дивидендной доходности и фильтров на основе Net Profit и Debt per share.

Список литературы

1. *Теплова Т. В., Гальперин М. А.* Инвестиционные стратегии на дивидендных акциях российского фондового рынка: «собаки Доу» и портфели с фильтрами по фундаментальным показателям // Экономический журнал Высшей школы экономики. — 2012. — Т. 16. — № 2.
2. *Da Silva A. L. C.* Empirical tests of the Dogs of the Dow strategy in Latin American stock markets // International Review of Financial Analysis. — 2001. — Т. 10. — No. 2. — P. 187–199.
3. *Dale L. Domiana, David A. Loutonb, Charles E. Mossman.* The rise and fall of the “Dogs of the Dow” // Financial Services Review. — 1998. — 7. — P. 145–159.
4. *French K. R.* Stock returns and the weekend effect // Journal of financial economics. — 1980. — Т. 8. — No. 1. — P. 55–69.
5. *Gibbons M. R., Hess P.* Day of the week effects and asset returns // Journal of business. — 1981. — P. 579–596.

6. *Levis M.* Stock market anomalies: A re-assessment based on the UK evidence // Journal of Banking & Finance. — 1989. — T. 13. — No. 4–5. — P. 675–696.
7. *Lin E. C.* Investment Performance of the „Dogs of the Dow” Strategies: Latest Evidence // International Journal of Trade, Economics and Finance. — October 2017. — Vol. 8. — No. 5.
8. *Nicholson S. F.* Price ratios in relation to investment results // Financial Analysts Journal. — 1968. — T. 24. — No. 1. — P. 105–109.
9. *O'Higgins M.* Beating the Dow: A High-return, Low-risk Method for Investing in the Dow Jones Industrial Stocks with as Little as \$5,000. — HarperCollins, 1991.
10. *Qiu M., Song Y., Hasama M.* Empirical analyses of the “dogs of the dow” strategy: Japanese evidence // International Journal of Innovative Computing, Information and Control. — 2013. — T. 9. — No. 9. — P. 3677–3684.
11. *Rosenberg B., Reid K., Lanstein R.* Persuasive evidence of market inefficiency // The Journal of Portfolio Management. — 1985. — T. 11. — No. 3. — P. 9–16.
12. *Slatter J.* Study of industrial averages finds stocks with high dividends are big winners // Wall street journal (eastern edition). — 1988. — P. 1.
13. *Stoll H. R., Whaley R. E.* Transaction costs and the small firm effect // Journal of Financial Economics. — 1983. — T. 12. — No. 1. — P. 57–79.
14. *Yan H. et al.* An empirical analysis of the dog of the dow strategy for the Taiwan stock market // Journal of Economics, Business and Management. — 2014. — T. 3. — No. 4. — P. 435–439.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Teplova T. V., Gal'perin M. A.* Investicionnye strategii na dividendnyh akciyah rossijskogo fondovogo rynka: «sobaki Dou» i portfel'i s fil'trami po fundamental'nym pokazatel'jam // Jekonomicheskij zhurnal Vysshej shkoly jekonomiki. — 2012. — T. 16 — № 2.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В. В. Россохин¹,

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

Е. В. Рябова²,

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

ВЫЯВЛЕНИЕ ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ФАКТОРОВ

Понимание теории жизненных циклов организации (далее ЖЦО) должно позволить различным стейкхолдерам изучать и анализировать различия в ресурсах, уровне инвестиций, производственных мощностях и т.д. Согласно концепции жизненного цикла, каждому этапу развития свойственны свои организационные и финансовые характеристики, «кризисы», проблемы, задачи. Исходя из этого целесообразно рассматривать стадии жизненного цикла как функцию, зависящую от определенного набора детерминант. Цель данного исследования — выявить факторы, на основании которых можно судить о движении компании по стадиям жизненного цикла, применив модель упорядоченного выбора. С помощью полученных результатов инвесторы и иные заинтересованные лица смогут на основе общедоступной информации оценить вероятность нахождения организации на определенной стадии развития и принять более обоснованное управленческое решение, поскольку существуют значимые отличия в характеристиках компаний для каждого из этапов.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, факторы, определяющие стадии жизненного цикла, логит-модель, оценка стадий.

Цитировать статью: Россохин В. В., Рябова Е. В. Выявление характеризующих стадии жизненного цикла факторов // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 93–110.

IDENTIFICATION OF CHARACTERIZING THE STAGE OF THE LIFE CYCLE FACTORS

Understanding the organization's life-cycle theory (hereinafter OLC) should allow different stakeholders to study and analyze differences in resources, investment levels, production capacities, etc.

¹ Россохин Владимир Валерьевич, к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента; e-mail: vrossohin@hse.ru

² Рябова Елена Вячеславовна, к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента; e-mail: eryabova@hse.ru

According to the concept of the life cycle, each stage of development is characterized by its organizational and financial characteristics, «crises», problems, tasks. Proceeding from this, it is advisable to consider the stages of the life cycle as a function that depends on a certain set of determinants. The goal of this research is — to identify the factors on the basis of which it becomes possible to understand the company's movement through the stages of the life cycle, using the model of ordered choice. With the help of the results obtained, investors and other interested persons will be able to estimate the probability of finding an organization at a certain stage of development on the basis of publicly available information and take a more reasonable management decision, since there are significant differences in the characteristics of companies for each stage.

Key words: organization's life-cycle, factors determining the life cycle stages, logit-model, evaluation of stages.

To cite this document: *Rossokhin V. V., Ryabova E. V.* Identification of Factors Characterizing the Life Cycle Stages Moscow University Economis Bulletin, (3), 93–110.

Актуальность. С конца 60-х гг. XX в. стали появляться исследования, рассматривающие организацию как живой организм, которому свойственно пройти жизненный путь от рождения до смерти через совокупность стадий: Lippitt G. L., Schmidt W.A. (1967), Greiner (1972), Lyden (1975), Filley, House и Kerr (1976), Beckhard и Harris (1977), Lavoie и Culbert (1978), Adizes (1988), Arie de Gues (1996) и др. [Lester et al., 2003; Широкова, 2007; Mao, 2009; Shah et al., 2013; Njenga, 2015 и др.]. В концепции И. Адизеса жизненный цикл основан на двух важных параметрах компании — гибкости и управляемости в зависимости от «возраста» фирмы. И. В. Ивашковская и Д. О. Ягель дополнили данную концепцию *финансовыми кризисами* и управленческими задачами [Ивашковская, Ягель, 2007]. В работе Л. Грейнера путь по траектории ЖЦО также рассматривается через преодоление кризисов каждого этапа роста. Основным критерием развития выступает организационная структура управления [Грейнер, 2002]. Д. В. Чернов рассматривал ЖЦО через призму изменения характера задач, типа управленческой деятельности и проектного управления в деятельности компании [Чернов, 2012]. А. Н. Цветков, Е. Ю. Плешакова предложили расширенную классификацию патологий менеджмента и экспертную оценку возможности их возникновения на определенной стадии жизненного цикла *по Л. Грейнеру* [Цветков, Плешаков, 2015]. Приведенные выше работы, как и многие другие, рассматривают ЖЦО с точки зрения организационных изменений, с выделением задач и проблем, с которыми сталкивается фирма на разных стадиях развития.

Можно выделить следующие направления, рассматривающие теорию жизненного цикла с финансовой точки зрения: разработка моделей по выделению стадий ЖЦО в зависимости от финансовых и нефинансовых детерминант [Anthony, Ramesh, 1992; Ивашковская, Ягель, 2007; Dickinson,

2011; Ованесова, 2013; Скороход, Пахтусова, 2017 и др.]; оценка влияния стадии ЖЦО на отдельные параметры деятельности компании или на принятие инвестиционных и/или финансовых решений [DeAngelo et al., 2006, 2010; Owen, Yawson, 2010; Cao, 2010; Захаров, 2011; Ованесова, 2013; Николашина, 2014; Njenga, 2015; Hasan et al., 2015, 2017; Faff et al., 2016; Elsayed, Wahba, 2016 и др.]; определение значимых переменных для каждой стадии ЖЦО [Hasan, Cheung, 2018; Ованесова, 2013; Красильникова, 2016 и др.].

В данной работе основной задачей является проверка совокупности гипотез, в том числе с использованием базы данных, включающей более широкий круг российских компаний, находящихся на разных стадиях ЖЦО, поскольку нам не встретилось ни одного исследования, рассматривающего совокупность стадий ЖЦО для компаний, которые, в частности, не котируются на бирже и не имеют стабильного ежегодного роста выручки на уровне 20%.

Понимание степени влияния факторов позволит менеджерам и инвесторам более обоснованно принимать стратегические и тактические решения с учетом вероятности нахождения компании на определенной стадии жизненного цикла.

Из обзора специальной литературы следует, что до настоящего времени не существует единого мнения относительно числа стадий ЖЦО, которое колеблется от трех до 10. Однако можно отметить, что во всех вышеприведенных исследованиях выделены фазы: зарождение, рост/зрелость и старение/умирание. Данный подход согласуется с мнением Макса Вебера, Aplin and Greiner. Вебер в иерархической системе развития организации выделил основные три типа легитимного господства, на основе которых и выделены стадии ЖЦО, а именно: харизматическая организация (зарождение), рациональная (рост и зрелость) и иррациональная (упадок и смерть). Отмеченные стадии жизненного цикла присутствуют во всех организациях: на первоначальном этапе нужен харизматический лидер и эффективная идея (в противном случае фирма сразу ликвидируется); в дальнейшем рациональное управление, обеспечивающее удовлетворение потребностей общества и максимальную эффективность бизнеса; слабость организационной культуры может привести к иррациональному управлению, упадку и гибели компании в будущем [Вебер, 2007]. Аплин и Грейнер (1980) также предложили модель жизненного цикла из трех организационных фаз: креативность (фаза запуска), администрирование и умирание [Cosier, 1991]. По мнению авторов, данный подход прост в применении и использовании. Любая компания, достигнув определенного роста, сталкивается с проблемами дальнейшего развития. Успешное администрирование внешними и внутренними кризисами будет способствовать дальнейшему росту фирмы, неспособность адаптироваться к изменяющимся условиям приведет к падению

и умиранию компании. В период снижения деловой активности потребается трансформация бизнеса, в процессе которой компания либо выйдет на новый круг развития через этап креативности/предпринимательства, либо уйдет с рынка. Аналогичный подход встречается в работах [Cao, 2010; Aharony et al., 2006], которые также выделяют три стадии ЖЦО: рост, зрелость и спад.

Существует достаточное количество содержательных моделей, в которых авторы выделяют состав характеристик и параметров для выделения и описания стадий ЖЦО. Например, Д. Миллер и П. Фризен [Miller, Friesen, 1984] предполагают классификацию организаций по стадиям, исходя из характеристик внешней среды, организационной структуры, стратегии развития, механизмов принятия решений.

Существуют модели, основанные на одном критерии. Так, Cao Yu идентификацию стадий жизненного цикла компании осуществлял на основе сравнения темпов роста выручки со среднеотраслевым значением за последние два периода [Cao, 2010]. Однако в настоящее время большую актуальность приобретают эконометрические и статистические методы, основанные на совокупности финансовых и нефинансовых детерминант. Чаще всего в моделях встречаются следующие параметры: возраст организации [Miller, Friesen, 1984; Anthony, Ramesh, 1992 и др.], размер, темп роста выручки или активов [Anthony, Ramesh, 1992; Cao, 2010; Назаренко, 2014 и др.], денежные потоки [Ивашковская, Янгель, 2007; Захаров, 2011; Dickinson, 2011; Ованесова, 2013 и др.]... Например, С. С. Назаренко для выделения стадий жизненного цикла использовала: темп роста выручки (объема продаж), рентабельность активов, рентабельность инвестиций, темп роста экономической добавленной стоимости, темп роста операционной прибыли, свободный денежный поток [Назаренко, 2014]. А. Ю. Скороход и В. Н. Пахтусова тестировали методику на основе коэффициентов ликвидности, рентабельности активов, финансового рычага и некоторых других [Скороход, Пахтусова, 2017]. Ю. С. Ованесова для определения стадии ЖЦО предложила модифицированную модель на основе денежных потоков от различных видов деятельности, полученную в результате исследования работ И. В. Ивашковской, В. Дикинсон и У. С. Брювер, У. Хаммана Дикинсона [Ованесова, 2013]. Однако применение многих методик на большой выборке не представляется возможным по нескольким причинам: требуется экспертное суждение относительно отдельных параметров модели, отсутствие информации в открытых источниках для расчета показателей, требуется уточнение самих критериев оценки и т.д.

По мнению В. Дикинсон, модели, использующие в качестве критерия для разграничений стадий показатели движения денежных потоков, превосходят другие модели, которые в качестве критерия выбирают только нефинансовые показатели, например, возраст и/или размер компании

[Dickinson, 2011]. Аналогичного мнения придерживаются и другие ученые, применяющие модель В. Диконсон или ее модификации, основанные также на денежных потоках компании. [Ивашковская, Ягель, 2007; Назаренко, 2014; Скорород, Пахтусова, 2017 и др.].

С учетом изложенного считаем возможным выделить три стадии ЖЦО: зарождение, рост и зрелость. Также считаем возможным для оценки стадий жизненного цикла организации применить концепцию Дикинсон (2011), которая предложила использовать денежные потоки от операционной (OCF), инвестиционной (ICF) и финансовой деятельности (FCF) в качестве критериев для выделения стадий ЖЦО. В модели В. Дикинсон выделено восемь стадий цикла на основе знака денежных потоков (положительного или отрицательного), пять из которых представляют собой неопределенность. Стадии турбулентности (неопределенности) характеризуются хаотичным движением денежных средств, поэтому в данном исследовании они исключались из выборки.

Обзор существующих исследований. Ниже приведены результаты ряда работ, посвященных эмпирическому анализу влияния ЖЦО на финансовые и инвестиционные решения компании.

Например, Хасан и др. на примере австралийских фирм получили, что стоимость собственного капитала меняется в течение жизненного цикла фирмы. Стоимость капитала выше на стадиях спада и зарождения и ниже на стадиях роста и зрелости, напоминая тем самым U-образную кривую. Кроме того, их результаты показывают, что стоимость капитала уменьшается по мере увеличения доли нераспределенной прибыли в валюте баланса. Аналогичные результаты встречаются в работах Myers и Majluf (1984), Bender и Ward (1993), Armstrong и др. (2011), Banz, (1981), Berk (1995), Witmer и Zorn (2007), которые утверждают, что стратегия и структура финансирования фирм развиваются в течение всего жизненного цикла фирмы [Hasan et al., 2015].

Ди Анжело и др. (2010) получили статистически значимые результаты того, что вероятность seasoned equity offerings (SEO) больше для «зрелых» компаний [DeAngelo et al., 2010]. Ю. С. Ованесова на примере 231 организации России и Восточной Европы в период с 1997 по 2011 г., осуществивших IPO, получила, что оптимальной стадией для выхода организаций на фондовый рынок является «рост». Автор пришла к выводу, что инвесторы оценивают денежные потоки эмитентов и не готовы инвестировать в компанию с отрицательными и/или незначительными потоками денежных средств по операционной деятельности. Компании, разместившиеся на стадии зарождения, в дальнейшем не перешли на более высокую стадию (38%), а 14% из них и вовсе оказались на стадии спада. Автор показала, что преждевременный выход компании на IPO не дает эффекта в виде дальнейшего устойчивого развития [Ованесова, 2013].

Оценкой влияния ЖЦО на иные финансовые решения занимались: Fama, French (2001); Grullon, Michaely and Swaminathan (2002); DeAngelo, DeAngelo, Stultz (2006); Denis, Osobov (2008); Thanatawee (2011); Ishikawa (2011); El-Ansary, Goma (2012) и др. [Николашина, 2014].

Обзор работ по оценке влияния ЖЦО на инвестиционные решения можно найти в работе В. А. Черкасовой и Н. И. Смирновой [Черкасова, Смирнова, 2012]. В свою очередь, авторы при оценке инвестиционной активности в зависимости от стадий ЖЦО на примере 2211 российских компаний машиностроительной отрасли получили, что в фазе роста наибольшее влияние на показатель капитальных инвестиций оказывает выручка прошлого года.

Можно встретить работы по оценке влияния ЖЦО и на операционные показатели фирмы. Так, В. А. Черкасова и В. А. Чадин на примере российских акционерных обществ за 2004–2013 гг. анализировали объем оборотного капитала¹ на разных стадиях ЖЦО (рост, зрелость, спад) в зависимости от финансового рычага, размера компании, структуры активов, возраста, рентабельности активов, состояния экономики [Черкасова, Чадин].

Эльсайед и Вахба оценивали влияние на рентабельность активов и рентабельность собственного капитала жизненного цикла организации наряду со следующими переменными: отношение запасов к продажам; размер компании; финансовый рычаг; управленческая собственность; институциональная собственность; частная собственность; государственная собственность; эффект года; двухзначный стандартный промышленный классификационный код [Elsayed, Wahba, 2016].

В исследованиях Фаффа, Квока, Подольски и Вонга оценивалась зависимость инвестиций в основной капитал, долгосрочного долга, чистого собственного капитала, изменения денежных средств и ликвидных ценных бумаг от размера компании (натуральный логарифм активов); отношения операционного денежного потока к активам; отношения рыночной к балансовой стоимости; отношения запасов у активов; отношения долга к собственному капиталу; доли основных средств в активах; отношения долга к собственному капиталу; отношения продаж к собственному капиталу; изменения чистого оборотного капитала к активам; приобретений к активам; изменения краткосрочного дога к активам; отношения денежных средств и ликвидных ценных бумаг к активам; жизненного цикла организации. При этом в качестве прокси жизненного цикла использовались отношение нераспределенной прибыли к совокупным активам и возраст фирмы [Faff et al., 2016].

Среди последних зарубежных исследований можно выделить работы Хасана и др., посвященные оценке влияния ЖЦО на идиосинкратическую

¹ Оборотный капитал = (*Accounts receivable* + *Inventory* – *Accounts payable*)/ *Total Assets*.

волатильность, корпоративную социальную ответственность и иные показатели компании [Hasan, Habib, 2017a, 2017b].

Объединяет эти исследования то, что стадии жизненного цикла организации используются в качестве объясняющей переменной, а большинство сформулированных гипотез тестируется с помощью линейной регрессионной модели. Такой подход является базовым в достаточно большом количестве работ, посвященных аналогичной тематике.

В некоторых случаях стадии жизненного цикла могут быть использованы в качестве критерия группировки выборок. К примеру, в исследованиях Кастро, Фернандес, Амор-Тапия и Мигель [Castro et al., 2016] анализировалась структура капитала компании, при этом выбор детерминант основывался на результатах достаточно известной работы Раджана и Зингалеса [Rajan, Zingales, 1995]. Тестирование гипотез проводилось для трех выборок, сформированных по стадиям жизненного цикла предприятий.

Количество работ, в которых стадия ЖЦО является объясняемой переменной, крайне ограничено. Одна из немногих таких работ — это исследование Хасана и Ченга [Hasan, Cheung, 2018], которые оценивали зависимость между ЖЦО и организационным¹ капиталом компании. Полученные результаты свидетельствуют, что фирмы, осуществляющие расходы на формирование организационного капитала, находятся, как правило, на стадиях роста и зрелости, у них меньше вероятность потерять конкурентные преимущества и перейти в фазу упадка (старения). В других случаях наблюдается иная динамика. В работе была использована мультиномиальная модель дискретного выбора, поскольку стадия жизненного цикла как зависимая переменная является категориальной. При этом категории, по мнению авторов, являются не только независимыми, но и неупорядоченными.

Е. В. Красильникова при использовании бинарной логистической модели оценивала влияние отраслевого фактора на вероятность перехода компании на новый этап развития (рост, бурный рост, зрелость). В результате анализа показано статистически значимое положительное влияние доли долговой нагрузки в совокупных активах и коэффициента текущей ликвидности на вероятность перехода компании в стадию бурного роста с предшествующих этапов развития. Компании склонны наращивать заемный капитал на более поздних этапах ЖЦО, часть из которых направлена на финансирование оборотного капитала [Красильникова, 2016].

¹ В качестве организационного капитала принимается отношение расходов, обеспечивающих текущую деятельность фирмы (Sales, General & Administrative, SG&A), к совокупным активам.

Ю. С. Ованесова с помощью бинарной логит-модели определяла значимость финансовых показателей для разных стадий ЖЦО. С помощью метода пошагового исключения переменных автором получены следующие результаты:

- шансы анализируемых компаний перейти от стадии зарождения на стадию роста возрастают при увеличении «отношения денежного потока к выручке»;
- шансы компании перейти со стадии роста на стадию зрелости уменьшаются при росте показателей «отношение долгосрочной задолженности к общим активам» и «отношение краткосрочного долга к общим активам». И противоположная ситуация в отношении показателей: «отношение денежного потока к выручке», «оборачиваемость активов», «чистая прибыль на акцию» и «натуральный логарифм выручки». Прямая зависимость этих детерминант показывает, что компания стабильна, выручка ее растет, но не быстрыми темпами, а активы компании используются эффективно с точки зрения продаж;
- модель для стадий зрелости и спада не оказалась очевидной, так как неудовлетворительное финансовое состояние компаний объясняется мировым кризисом 2008–2010 гг., а не изменением самого цикла [Ованесова, 2013].

А. Ю. Скороход и В. Н. Пахтусова, тестируя гипотезу о нахождении предприятия на стадии роста, выявили прямое положительное влияние рентабельности активов, финансового рычага, коэффициента абсолютной ликвидности и роста выручки. Обратная зависимость наблюдается от рентабельности продаж [Скороход, Пахтусова, 2017].

Таким образом, можно заключить, что в большинстве исследований, где фаза ЖЦО выступает в качестве объекта исследования, используются логит-модели бинарного выбора, а в качестве зависимых переменных разные финансовые показатели фирмы. Однако выборка, как правило, ограничивалась крупными акционерными обществами, котирующимися на фондовой бирже [Hasan, Cheung, 2018], компаниями, находящимися на стадии роста [Красильникова, 2016], осуществляющими IPO [Ованесова, 2013], быстрорастущими компаниями из рейтинга РБК [Скороход, Пахтусова, 2017] и т.п. Кроме того, в исследованиях рассматриваются лишь отдельные стадии, как правило, стадия роста [Красильникова, 2016; Скороход, Пахтусова, 2017].

Формулировка гипотез. Основанная на ресурсах теория предполагает, что фирмы различаются по совокупности и объему имеющихся в их распоряжении ресурсов (финансового и человеческого капитала, технологических, репутационных и организационных ресурсов) [Barney, 1991; Grant, 1991] и возможностей. Именно они имеют решающее значение в объяснении роста фирм, их производительности и других операцион-

ных результатов [Penrose, Pitelis, 2009]. Компании на стадии зарождения не имеют четкого представления о своих потенциальных доходах и издержках, а также динамике отрасли в целом, у них не сформирована достаточная клиентская база [Jovanovic, 1982]. Кроме того, молодые компании могут столкнуться с большими издержками входа на рынок: большие рекламные затраты, демпинговые цены и т.п. Исходя из этого логично предположить, что молодые компании, находящиеся на ранних стадиях жизненного цикла, характеризуются более низкой выручкой и более низкими показателями рентабельности. Это позволяет сформулировать следующие гипотезы:

Н₁. Более высокая рентабельность активов соответствует компаниям, находящимся на более высокой стадии жизненного цикла.

Н₂. Более высокий объем продаж характерен для компании, находящейся на более поздней стадии жизненного цикла.

Следует отметить, что, несмотря на конкурентное давление, компании, находящиеся на стадии зарождения, демонстрируют высокие темпы продаж и расширение продуктовой линейки. На стадии роста фирмы предпочитают больше инвестировать в модификацию и улучшение существующих продуктов, чем в их дифференциацию [Hasan, Habib, 2017a]. На стадии зрелости компании, имея достаточную клиентскую базу, уделяют больше внимания как раз расширению спектра выпускаемой продукции. По мнению Хамбрика и др. [Hambrick et al., 1982], фирмы на этапе роста больше ориентируются на инвестиции в физические активы и на эффективное использование возможностей и ресурсной базы. Соренсен и Стюарт [Sørensen, Stuart, 2000] отмечают, что более старые фирмы могут внедрять инновации чаще и для них нововведения могут иметь большее значение, чем для более молодых предприятий. Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что компании на более поздних стадиях нуждаются в значительном объеме капитальных вложений, что позволяет сформулировать следующие гипотезы:

Н₃. Более высокое отношение приобретенных объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов по отношению к совокупным активам характерно для компании на более ранней стадии жизненного цикла.

Н₄. Более высокая доля материальных активов характерна для компаний, находящихся на поздней стадии жизненного цикла.

Не подвергается сомнению тот факт, что выпуск любого товара или услуги нуждается в предварительном финансировании. При этом источники средств могут быть разными: это и собственный, и заемный капитал. Чем ближе стадия спада, тем больше компании предпочитают распределять доходы среди инвесторов, а не вкладывать средства в будущий рост [DeAngelo et al., 2006]. Следовательно, для поддержания постоянного уровня инвестиций на более поздних стадиях может произойти большее за-

мещение собственного капитала заемным. Вместе с тем на ранних стадиях деятельность компании будет характеризоваться более высоким риском, что может отрицательно повлиять на заемное финансирование как в части объемов кредитных ресурсов, так и в части их стоимости. В этом случае большее значение может иметь собственный капитал. В связи с этим была выдвинута следующая гипотеза:

Н₅. Компании с более высоким финансовым рычагом находятся на более высокой стадии жизненного цикла.

Описание модели и переменных. Исходя из того, что в работе целесообразно рассматривать стадии жизненного цикла как функцию, зависящую от определенного набора детерминант, в качестве зависимой переменной принимается стадия ЖЦО. Как было сказано выше, выделяются три этапа (зарождение, рост и зрелость), определенные с помощью методики Дикинсон. При этом зависимая переменная принимает следующие значения:

1 (зарождение), если $OCF < 0$, $ICF < 0$ и $FCF > 0$;

2 (рост), если $OCF > 0$, $ICF < 0$ и $FCF > 0$;

3 (зрелость), если $OCF > 0$, $ICF < 0$ и $FCF < 0$.

Стадии неопределенности/турбулентности в модели не учитывались.

Большинство авторов сходятся во мнении, что переход от стадии к стадии происходит в некоторой упорядоченной последовательности от стадии зарождения к «умиранию». Встречается и иная точка зрения. Так, Т. Романелли, М. Тушман, Дж. Ньюман отмечают, что исторической взаимосвязи между различными этапами нет, а революционный период является некой «точкой бифуркации», из которой организация может перейти в любое состояние [Гаврина, 2014]. В такой ситуации стоит вспомнить модель Грейнера и других исследователей, которые хоть и выделяют турбулентность и неопределенность после каждой стадии ЖЦО, но предполагают, что компания либо справится с проблемами и задачами данного этапа и последует дальнейшее развитие (следующий этап), либо не справится, тогда ее ждет ликвидация. Таким образом, спад и/или «умирание» может произойти после любой фазы роста/зрелости, тем не менее последовательность от возникновения организации до ее ликвидации присутствует.

Поскольку жизненный цикл организации, исходя из вышесказанного, представляет собой совокупность последовательно упорядоченных стадий, то, согласно В. Грину [Green, 2011], целесообразнее использовать модель упорядоченного выбора. В данной работе используется функция логистического распределения, поскольку предполагаются более «тяжелые» хвосты распределения. Независимые переменные описаны в табл. 1.

Описание переменных

Обозначение переменной	Описание (формула расчета) переменной
ROA	$\frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\text{Валюта баланса (актив)}}$
ROS	$\frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\text{Выручка (нетто) от продажи}}$
Leverage	$\frac{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Капитал и резервы}}$
Div_Ratio	$\frac{\text{Расходы на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников}}{\text{Чистая прибыль (убыток)}}$
Log_Sales	Ln (Выручка (нетто) от продажи)
Log_CapEx	Ln (Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов)
Growth	(Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов)/(Валюта баланса (актив))
Tangibility	$\frac{\text{Внеоборотные активы} - \text{Нематериальные активы}}{\text{Валюта баланса (актив)}}$
Debt/EBIT	$\frac{\text{Совокупный долг}}{\text{Прибыль до налогообложения и уплаты процентов}}$
dt_1	2014 г. (дамми-переменная)
dt_2	2015 г. (дамми-переменная)
dt_3	2016 г. (дамми-переменная)

Переменные ROS, Div_Ratio, Log_CapEx и Debt/EBIT приняты в качестве контрольных переменных. Данные по бухгалтерской отчетности российских компаний с объемом продаж более 1 млрд руб. в год были экспортированы с сайта figa_pro.ru. Годовая бухгалтерская отчетность каждой компании была взята за три года (2014, 2015, 2016) после чего структура данных была сформирована как пространственная с обязательным учетом временных дамми-переменных, общее количество наблюдений: 4226.

Результаты и выводы. Описательная статистика приведена в табл. 2.

Таблица 2

Описательная статистика

Переменная	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Ст. откл.	Вариация	Асимметрия	Экспесс	5% Прог.	95% Прог.
ROA	0,046342	0,028547	−2,9616	2,1652	0,13917	3,0031	−1,9368	75,040	−0,11807	0,25713
ROS	−0,099801	0,026298	−139,56	40,087	3,8768	38,846	−27,091	837,41	−0,19997	0,33402
Leverage	10,350	1,9479	−1020,7	961,09	64,691	6,2505	5,1796	101,71	−4,1789	43,576
Div_Ratio	0,21563	0,00000	−135,64	81,449	3,1417	14,570	−14,189	1003,3	0,00000	1,2297
Log_Sales	16,452	16,208	3,7377	23,467	1,3736	0,083489	−0,29997	6,7826	15,025	18,847
Log_CapEx	13,016	13,088	0,69315	19,904	2,3519	0,18070	−0,37339	0,86678	9,1441	16,756
Growth	0,061533	0,032673	0,00000	0,89534	0,087971	1,4296	3,4792	18,556	0,00000	0,21723
Tangibility	0,47788	0,49302	0,00000	0,99233	0,27952	0,58491	−0,081577	−1,1682	0,019157	0,89964
Debt/EBIT	7,1360	2,9764	−4122,2	9093,8	177,76	24,910	27,675	1714,1	−9,1904	24,306

Компании, вошедшие в выборку, в большей части находятся на стадии роста, так как среднее значение зависимой переменной принимает значение 2,227532. Усредненные значения финансовых показателей для данной стадии составляют: рентабельность активов около 5%; доля внеоборотных активов без учета нематериальных активов в структуре имущества организации — чуть выше 47%; доля дивидендных выплат составляет примерно 22%.

Корреляционная матрица независимых переменных приведена в табл. 3.

Таблица 3

Корреляционная матрица независимых переменных

ROA	ROS	Leverage	Div_Ratio	Log_Sales	Log_CapEx	Growth	Tangibility	Debt/EBIT	
1,0000	0,1119	−0,0466	0,0287	0,0750	0,0363	0,0426	−0,0402	−0,0044	ROA
	1,0000	0,0253	0,0040	0,1538	−0,0043	−0,0176	−0,0497	0,0115	ROS
		1,0000	0,0006	−0,1052	−0,0759	−0,0504	−0,0498	0,1488	Leverage
			1,0000	0,0293	0,0283	0,0019	0,0140	0,0020	Div_Ratio
				1,0000	0,4693	−0,0072	0,1243	−0,0236	Log_Sales
					1,0000	0,5271	0,5244	−0,0173	Log_CapEx
						1,0000	0,3230	−0,0323	Growth
							1,0000	−0,0291	Tangibility
								1,0000	Debt/EBIT

При формулировании гипотез и интерпретации результатов используется терминология, базирующаяся на лежащей в основе модели латентной переменной, или в терминах влияния на соответствующие вероятности [Вербик, 2008].

Результаты эмпирического анализа представлены в табл. 4.

Таблица 4

Результаты эмпирического анализа

	Коэффициент	Ст. ошибка	Z	P-значение
ROA	5,14401	0,321945	15,98	1,82E-57***
ROS	0,003998	0,009769	0,4092	0,6824
Leverage	0,000756	0,000634	1,191	0,2336
Div_Ratio	0,003206	0,008597	0,373	0,7092
Log_Sales	0,17953	0,031775	5,65	1,60E-08***
Log_CapEx	−0,0291915	0,022415	−1,302	0,1928
Growth	−1,30776	0,421091	−3,106	0,0019***
Tangibility	1,4152	0,141718	9,986	1,75E-23***
Debt/EBIT	−1,40678e-05	0,000324	−0,04344	0,9654
dt_1	−0,0677598	0,076284	−0,8883	0,3744
dt_2	0,102578	0,076919	1,334	0,1823
Среднее зав. перемен	2,227532	Ст. откл. зав. перемен		0,78679
Лог. правдоподобие	−3823,306	Крит. Акаике		7672,612
Крит. Шварца	7753,938	Крит. Хеннана—Куинна		7701,496
Стандартные ошибки рассчитаны на основе Гессияна				
Количество «корректно предсказанных» случаев = 1808 (%47,0)				
Критерий отношения правдоподобия: Хи-квадрат(11) = 838,221 [0,0000]				
*** — значимость на 1%-ном уровне				
** — значимость на 5%-ном уровне				
* — значимость на 10%-ном уровне				

Стандартные ошибки рассчитаны на основе Гессияна, оптимизационный алгоритм, использованный в расчетах — алгоритм Бройдена—Флетчера—Гольдфарба—Шанно (BFGS).

Далее был проведен анализ на значение VIF-фактора¹. Результаты теста представлены в табл. 5. Все независимые переменные имеют значения фактора меньше 10, что свидетельствует об отсутствии мультиколлинеарности.

¹ Значение VIF-фактора от 10 и выше может повлечь за собой проблемы, связанные с эффектом мультиколлинеарности.

Результаты теста с использованием метода инфляционных факторов

Переменная	Значение
ROA	1,044
ROS	1,052
Leverage	1,012
Div_Ratio	1,002
Log_Sales	1,646
Log_CapEx	2,683
Growth	1,665
Tangibility	1,423
Debt/EBIT	1,011
dt_1	1,36
dt_2	1,33

В результате эмпирического анализа на 1%-ном уровне значимости оказались переменные: ROA; Log_Sales; Growth; Tangibility. При этом знаки перед коэффициентами у переменных ROA; Log_Sales, Tangibility положительны, а у переменной Growth — отрицателен. Положительные значения коэффициентов перед переменными увеличивают вероятность того, что компания находится на более поздней стадии ЖЦО — в нашем случае на стадии зрелости, — тогда как вероятность того, что фирма находится на стадии зарождения, убывает.

Отсутствие оснований для отклонения гипотез H_1 и H_2 подтверждает исходный постулат о том, что на ранней стадии компания несет «ответственность за новизну», ее клиентская база не сформирована, что не позволяет ожидать высокой выручки, а по причине высоких барьеров входа на конкурентный рынок ее издержки высоки.

Неотвергнутая гипотеза H_3 свидетельствует, что на ранних стадиях компания стремится приобретать объекты основных средств, осуществлять вложения в материальные ценности и нематериальные активы, наращивая тем самым совокупные активы достаточно быстрыми темпами. В то же время на стадии зрелости в структуре активов преобладают материальные активы, о чем свидетельствует отсутствие оснований отвергнуть гипотезу H_4 . Это, с одной стороны, говорит в пользу гипотезы H_5 , поскольку если на более поздних стадиях фирмы стремятся распределять прибыли и соответственно больше финансировать свою деятельность за счет заемных средств, то наличие существенной доли материальных активов может служить объектом залога в кредитных отношениях. Данное явление, в свою очередь, снижает стоимость заемного капитала и смещает точку равновесия в случае принятия во внимание компромиссной теории структуры капитала.

Однако наличие оснований отвергнуть гипотезу H_5 свидетельствует о том, что по структуре капитала невозможно судить о стадиях жизненного цикла компании. Полученный результат не согласуется с выводами М. М. Хасана и Ченга, получивших статистически значимые результаты о положительной зависимости структуры капитала от стадии жизненного цикла [Hasan, Cheung, 2018].

Вывод. На основе общедоступных показателей мы получили статистически значимую модель, характеризующую вероятность нахождения компании на определенной стадии жизненного цикла. Это должно позволить заинтересованным лицам более объективно оценивать риски при принятии финансовых и инвестиционных решений, так как для каждой стадии ЖЦО в вышеупомянутых исследованиях выделены и систематизированы проблемы дальнейшего развития, риски, с которыми может столкнуться компания, и другие факторы, которые необходимо учитывать.

Список литературы

1. Вебер М. Хозяйство и общество / пер. с нем. под научн. ред. Л. Г. Ионина. — М.: ГУ ВШЭ, 2007.
2. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике / пер. с англ. В. А. Банникова. — М.: Научная книга, 2008.
3. Гаврина С. С. Организационное развитие на основе формирования интеллектуального капитала // Финансы: теория и практика. — 2014. — № 4. — С. 98–103.
4. Грейнер Л. Е. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. — 2002. — № 4. — С. 76–94.
5. Захаров С. В. Стратегия финансирования компании на различных стадиях жизненного цикла как инструмент увеличения ее стоимости для акционеров, 2011.
6. Ивашковская И. В., Янгель Д. О. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста // Корпоративные финансы. — 2007. — № 4. — С. 97–110.
7. Красильникова Е. В. Экономико-математическое моделирование перехода компаний на стадию бурного роста и оценка микро- и мезофакторов // Синергия. — 2016. — № 6. — С. 54–60.
8. Назаренко С. С. Методический подход к определению стадии жизненного цикла компании // Известия Тульского гос. ун-та. Экономические и юридические науки. — 2014. — № 3–1. — С. 82–87.
9. Николашина Н. Н. Влияние жизненного цикла компании на дивидендную политику // Корпоративные финансы. — 2014. — № 3 (31). — С. 105–111.
10. Ованесова Ю. С. Влияние стадии жизненного цикла организаций на эффективность IPO на развивающихся рынках капитала: дис. ... канд. экон. наук: 08.00. 05 [Место защиты: Высшая школа экономики]. — 2013. — Т. 8. — № 10.
11. Скорород А. Ю., Пахтусова В. Н. Жизненный цикл организации: модельный инструмент идентификации стадии роста // Общество: политика, экономика, право. — 2017. — № 6.

12. *Цветков А. Н., Плешакова Е. Ю.* Анализ патологий менеджмента на стадиях жизненного цикла организации // Учет. Анализ. Аудит. — 2015. — № 5. — С. 27–37.
13. *Черкасова В. А., Смирнова И. Н.* Зависимость инвестиционной активности компании от стадий корпоративного жизненного цикла // Корпоративные финансы. — 2012. — № 2. — С. 45–57.
14. *Черкасова В. А., Чадин В. А.* Детерминанты оборотного капитала в концепции жизненного цикла организации // Корпоративные финансы. — 2015. — № 2 (34). — С. 79–96.
15. *Чернов Д. В.* Роль проектного управления на разных стадиях жизненного цикла организации // Управление проектами и программами. — 2012. — № 01(29). — С. 66–77.
16. *Широкова Г. В.* Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы // Российский журнал менеджмента. — 2007. — Т. 5. — № 3. — С. 85–90.
17. *Aharony J., Falk H., Yehuda N.* Corporate life cycle and the relative value-relevance of cash flow versus accrual financial information // School of Economics and management Bolzano, 2006.
18. *Anthony J. H., Ramesh K.* Association between Accounting Performance Measures and Stock Prices: A test of the life cycle hypothesis // Journal of Accounting and Economics. — 1992. — Vol. 15. — No. 2–3. — P. 203–227.
19. *Barney J.* Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. — 1991. — Vol. 17. — No. 1. — P. 99–120.
20. *Cao Y.* Ownership concentration, ownership control and enterprise performance: Based on the perspective of enterprise life cycle // African Journal of Business Management. — 2010. — Vol. 4. — No. 11. — P. 2309–2322.
21. *Castro P., Fernández M. T. T., Amor-Tapia B., de Miguel A.* Target leverage and speed of adjustment along the life cycle of European listed firms // Business Research Quarterly. — 2016. — No. 19. — P. 188–205.
22. *Cosier R. A.* Organizational life cycles: structural implications for OSD // Public Administration Quarterly. — 1991. — Vol. 15. — No. (2). — P. 224–238.
23. *DeAngelo H., DeAngelo L., Stulz R. M.* Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory // Journal of Financial Economics. — 2006. — Vol. 81. — No. (2). — P. 227–254.
24. *DeAngelo H., DeAngelo L., Stulz R. M.* Seasoned equity offerings, market timing, and the corporate lifecycle // Journal of Financial Economics. — 2010. — Vol. 95. — No. (3). — P. 275–295.
25. *Dickinson V.* Cash Flow Patterns as a Proxy for Firm Life Cycle // The Accounting Review. — 2011. — Vol. 86. — No. 6. — P. 1969–1994.
26. *Elsayed K., Wahba H.* Reexamining the relationship between inventory management and firm performance: An organizational life cycle perspective // Future Business Journal. — 2016. — Vol. 2. — No. 1. — P. 65–80.
27. *Faff R. et al.* Do corporate policies follow a life-cycle? // Journal of Banking & Finance — 2016. — Vol. 69 — P. 95–107.
28. *Jovanovic B.* Selection and the Evolution of Industry// Econometrica: Journal of the Econometric Society. — 1982. — Vol. 50. — No. 3. — P. 649–670.
29. *Greene W. H.* Econometric Analysis 7th Edition. — Prentice Hall, 2011. — 1231 p.

30. *Grant R. M.* The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation // *Knowledge and strategy*. — 1999. — P. 3–23.
31. *Hambrick D. C., MacMillan I. C., Day D. L.* Strategic attributes and performance in the bcg matrix — APIMS-based analysis of industrial product businesses // *Academy of Management Journal*. — 1982. — Vol. 25. — No. 3. — P. 510–531.
32. *Hasan M. M. et al.* Corporate life cycle and cost of equity capital // *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. — 2015. — Vol. 11. — No. 1. — P. 46–60.
33. *Hasan M. M., Habib A.* Corporate life cycle, organizational financial resources and corporate social responsibility // *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. — 2017. — Vol. 13. — No. 1. — P. 20–36.
34. *Hasan M. M., Habib A.* Firm life cycle and idiosyncratic volatility // *International Review of Financial Analysis*. — 2017. — Vol. 50. — P. 164–175.
35. *Hasan M. M. et al.* Organization capital and firm life cycle // *Journal of Corporate Finance*. — 2018. — Vol. 48. — P. 556–578.
36. *Lester D. L., Parnell J. A., Carraher S.* Organizational life cycle: A five-stage empirical scale // *The International Journal of Organizational Analysis*. — 2003. — Vol. 11. — No. 4. — P. 339–354.
37. *Mao H.* Review on enterprise growth theories // *International Journal of Business and Management*. — 2009. — Vol. 4. — No. 8. — P. 20.
38. *Miller D., Friesen P. H.* A longitudinal study of the corporate life cycle // *Management science*. — 1984. — Vol. 30. — No. 10. — P. 1161–1183.
39. *Njenga G.* Power and organization life cycles, 2015.
40. *Owen S., Yawson A.* Corporate life cycle and M&A activity // *Journal of Banking & Finance*. — 2010. — Vol. 34. — No. 2. — P. 427–440.
41. *Penrose E., Pitelis C.* The Theory of the Growth of the Firm. — Oxford University Press, 2009. — 304 p.
42. *Rajan R. G., Zingales L.* What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data // *The Journal of Finance* — 1995. — Vol. 50. — No. 5. — P. 1421–1460.
43. *Shah S., Nazir T., Zaman K.* A literature review on growth models and strategies: The missing link in entrepreneurial growth // *Management Science Letters*. — 2013. — Vol. 3. — No. 8. — P. 2189–2200.
44. *Sorensen J. B., Stuart T. E.* Aging, obsolescence, and organizational innovation // *Administrative Science Quarterly*. — 2000. — Vol. 45. — No. 1. — P. 81–112.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Veber M.* Hozajajstvo i obshhestvo / per. s nem. pod nauchn. red. L.G. Ionina. — M.: GU VShJe, 2007.
2. *Verbik M.* Putevoditel' po sovremennoj jekonometrike / per. s angl. V.A. Bannikova. — M.: Nauchnaja kniga, 2008.
3. *Gavrina S. S.* Organizacionnoe razvitie na osnove formirovanija intellektual'nogo kapitala // *Finansy: Teorija i Praktika*. — 2014. — № 4. — S. 98–103.
4. *Grejner L. E.* Jevojlucija i revoljucija v processe rosta organizacij // *Vestnik S.-Peterburgskogo un-ta. Ser. Menedzhment*. — 2002. — № 4. — C. 76–94.

5. *Zaharov S. V.* Strategija finansirovanija kompanii na razlichnyh stadijah zhiznennogo cikla kak instrument uvelichenija ee stoimosti dlja akcionerov, 2011.
6. *Ivashkovskaja I. V., Jangel' D. O.* Zhiznennyj cikl organizacii i agregirovannyj pokazatel' rosta // *Korporativnye finansy.* — 2007. — № 4. — S. 97–110.
7. *Krasil'nikova E. V.* Jekonomiko-matematicheskogo modelirovanie perehoda kompanij na stadiju burnogo rosta i ocenka mikro i mezo-faktorov // *Sinergija.* — 2016. — № 6. — C. 54–60.
8. *Nazarenko S. S.* Metodicheskij podhod k opredeleniju stadii zhiznennogo cikla kompanii // *Izvestija Tul'skogo gos. un-ta. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki.* — 2014. — № 3–1. — S. 82–87.
9. *Nikolashina N. N.* Vlijanie zhiznennogo cikla kompanii na dividendnuju politiku // *Korporativnye finansy.* — 2014. — № 3 (31). — C. 105–111.
10. *Ovanesova Ju. S.* Vlijanie stadii zhiznennogo cikla organizacij na jeffektivnost' IPO na razvivajushhihsja rynkah kapitala: diss. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05 [Mesto zashhity: Vysshaja shkola jekonomiki]. — 2013. — T. 8. — № 10.
11. *Skorohod A. Ju., Pahtusova V. N.* Zhiznennyj cikl organizacii: model'nyj instrumentarij identifikacii stadii rosta // *Obshhestvo: politika, jekonomika, pravo.* — 2017. — № 6.
12. *Cvetkov A. N., Pleshakova E. Ju.* Analiz patologij menedzhmenta na stadijah zhiznennogo cikla organizacii // *Uchet. Analiz. Audit.* — 2015. — № 5. — S. 27–37.
13. *Cherkasova V. A., Smirnova I. N.* Zavisimost' investicionnoj aktivnosti kompanii ot stadij korporativnogo zhiznennogo cikla // *Korporativnye finansy.* — 2012. — № 2. — S. 45–57.
14. *Cherkasova V. A., Chadin V. A.* Determinanty oborotnogo kapitala v koncepcii zhiznennogo cikla organizacii // *Korporativnye finansy.* — 2015. — № 2 (34). — C. 79–96.
15. *Chernov D. V.* Rol' proektnogo upravljenja na raznyh stadijah zhiznennogo cikla organizacii // *Upravlenie proektami i programmami.* — 2012. — № 01(29). — S. 66–77.
16. *Shirokova G. V.* Zhiznennyj cikl organizacii: jempiricheskie issledovanija i teoreticheskie podhody // *Rossijskij zhurnal menedzhmenta.* — 2007. — T. 5. — № 3. — S. 85–90.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В. П. Суйц¹,

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

И. И. Анушевский²,

представительство «Делойт и Туш» (Москва, Россия)

ФОРЕНЗИК-ЭКСПЕРТИЗА: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ В КОМПАНИЯХ

Предметом рассмотрения данной статьи является новое явление в российской практике консалтинга и аудита — форензик как способ проведения независимых расследований и минимизации рисков противоправных действий в компаниях: выявления и расследования схем незаконного вывода активов, конфликтов интересов и нарушений антикоррупционных норм и принципов, сбора фактов и доказательств, оценки нанесенного ущерба, а также оказания помощи в планировании и реализации дальнейших шагов по возмещению ущерба и усилению систем контроля в компаниях. Целью статьи является раскрытие основных аналитических методов форензик-экспертизы.

В статье дается краткий обзор и характеристика основных методов финансовых расследований мошенничества (форензик-экспертизы) в компаниях. Рассматриваемые вопросы актуальны для российской практики консалтинга и аудита, где форензик-экспертиза делает пока еще первые шаги.

Ключевые слова: форензик, финансовые расследования, мошенничество, компьютерные технологии, финансовый анализ, аудит, судебно-бухгалтерская экспертиза, контрольная среда.

Цитировать статью: Суйц В. П., Анушевский И. И. (2019). Форензик-экспертиза: сущность и основные методы организации финансовых расследований в компаниях // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 111–127.

FORENSIC ACCOUNTING EXAMINATION — THE ESSENCE AND BASIC METHODS OF FINANCIAL INVESTIGATIONS PERFORMANCE IN COMPANIES

The subject of this article is forensic accounting (forensic hereinafter) - new type of services of Russian consulting and audit practice. Forensic is under consideration as a way of

¹ Суйц Виктор Паулевич, д.э.н., профессор, завкафедрой учета, анализа и аудита экономического факультета; e-mail: viktor.suyts@gmail.com

² Анушевский Илья Ильич, консультант департамента налогообложения и права; e-mail: anushevskij@mail.ru

independent investigations conducting and illegal actions risk management. Forensic involves investigation of fraud schemes and fraud detection of illegal withdrawal of assets or misappropriation. It can resolves conflicts of interest issues as well as detects violations of anti-corruption legislation. Furthermore forensic focuses on evidence gathering, assessment of damage, and assistance in planning and implementing further steps to recover damages and strengthen internal control systems. The purpose of the article is to reveal the main analytical methods of forensic examination. The article discloses a brief review and description of the main financial investigations methods of fraud (forensic accounting examination) in companies. The issues under consideration are relevant for Russian consulting and audit practice, where forensic is on initial stage.

Key words: forensic, financial investigations, fraud, information technology, financial analysis, audit, forensic accounting, control environment.

To cite this document: *Suyts V. P., Anushevskiy I. I.* (2019). Forensic Accounting Examination — The Essence And Basic Methods of Financial Investigations Performance in Companies. Moscow University Economis Bulletin, (3), 111–127.

Согласно исследованию крупнейшей аудиторской компании PwC «Российский обзор экономических преступлений за 2016 год», 48% компаний в России столкнулись с экономическими преступлениями за последние два года; 30% компаний пострадали от взяточничества и коррупции за последние два года; 43% руководителей высшего звена обеспокоены информационной безопасностью [Российский обзор экономических преступлений за 2016 год, 2017].

Для выявления противоправных действий, проведения независимых исследований и минимизации рисков в западных странах существует услуга форензик. В Российской Федерации также появляется такого рода услуга, которую ввели в российскую практику транснациональные аудиторские компании большой четверки.

Термин «форензик» в широком смысле обозначает деятельность по выявлению, расследованию, анализу и урегулированию ситуаций, когда между сторонами существуют конфликты и разногласия по финансовым, коммерческим, правовым, управленческим и другим вопросам, содержащим в себе существенные экономические риски, когда действия сотрудников или участников общества не соответствуют действующему законодательству, принципам и этическим нормам компании [Паритет, 2017].

Активный рост числа частных форм собственности в России с 1990-х гг. привел к появлению новых мошеннических схем. Обществу приходится постоянно изобретать новые методы предотвращения и расследования финансовых преступлений, учитывающие противоправное поведение.

Сотрудники правоохранительных органов, занимающиеся этими вопросами, бывают недостаточно компетентны в особенностях учета и финансово-хозяйственной деятельности, поэтому далеко не всегда следственные мероприятия заканчиваются обнаружением виновников и объекта

мошенничества. С другой стороны, руководители организаций, обеспокоенные возможными случаями финансовых преступлений на предприятии, часто не располагают в своем арсенале широким спектром методов расследования (криминалистика, экспертиза, допрос, оперативная работа), какой имеется у уполномоченных органов. Таким образом, на помощь юридическим организациям и правоохранительным органам в раскрытии мошенничества приходит форензик – независимое расследование в отношении топ-менеджеров и других сотрудников компании, осуществляемое специальными экспертами по инициативе собственников и руководителей и сочетающее юридические и экономические аспекты выявления финансовых правонарушений. В отличие от аудиторских проверок по итогам форензика устанавливаются факты мошенничества и определяются подозреваемые.

Помимо мошеннических схем, используемых физическими лицами, мошенничество может совершаться и юридическими лицами с целью сокрытия получения незаконных доходов.

Так как форензик является новой сферой экономико-юридического консультирования для России, на российском рынке профессиональных услуг он представлен ограниченно. В российской экономической и юридической литературе также пока недостаточно публикаций, посвященных форензику как области знаний. На практике финансовые расследования отстают от появления новых схем мошенничества.

Главный акцент форензика состоит в выявлении любого минимального риска мошенничества, а также в концентрации на взаимосвязи «риск контрольной среды — возможность манипуляции с учетом».

Некоторым аналогом форензика в Российской Федерации можно считать функционирование судебно-экономических экспертиз, а также судебно-экспертной деятельности. В соответствии с Федеральным законом «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» от 31.05.2001 № 73-ФЗ государственная судебно-экспертная деятельность осуществляется в процессе судопроизводства государственными судебно-экспертными учреждениями и государственными судебными экспертами и состоит в организации и производстве судебной экспертизы.

Класс судебно-экономических экспертиз в РФ включает следующие экспертизы:

- судебно-бухгалтерскую, задачами которой являются выявление учетных несоответствий и установление обстоятельств, связанных с отражением в бухгалтерских документах операций поступления, хранения, выбытия, реализации товарно-материальных ценностей, поступления и расходования денежных средств;
- судебную финансово-экономическую, которая назначается для решения задач, касающихся финансовой деятельности организаций, соблюдения законодательных актов, регулирующих их финансовые

отношения с бюджетом разных уровней, выполнения договорных обязательств, анализа финансовой кредитной деятельности банков, анализа фиктивных и преднамеренных банкротств, распределения и выплаты дивидендов, операций с ценными бумагами, инвестициями и пр.;

- судебную инженерно-экономическую, задачами которой является выявление реального экономического эффекта от новаций в производственной сфере, негативных явлений при оплате труда, определение трудового вклада в результате производственной деятельности и др. [Российская и др., 2007, с. 22].

Форензик же в отличие от государственной судебно-экспертной деятельности является коммерческой услугой и осуществляется специализированными коммерческими организациями и аудиторскими фирмами.

В аудиторской практике услуга форензик предоставляется для обеспечения уверенности собственников и акционеров в отсутствии преднамеренных искажений и манипуляций с отчетностью. При этом важное значение придается профессиональному суждению аудитора о классификации обнаруженного искажения как ошибки или преднамеренного искажения.

Несмотря на то что услуга форензик предоставляется аудиторскими компаниями, между аудитом и форензиком существует принципиальное различие (схема 1). В первую очередь это различие связано с самой целью оказания этих услуг. Целью аудита является **повышение степени доверия** пользователей информации финансовой отчетности путем выражения аудитором мнения о достоверности этой отчетности. Целью же форензик-экспертизы является **обнаружение случаев мошенничества** и сбор доказательств существования факта мошенничества.



Схема 1. Различие между аудитом и форензик-экспертизой

Проведение форензик-экспертизы предполагает:

- а) выявление и систематизацию характерных проблем организационной среды; типичных сценариев и схем мошенничества;
- б) переработку и дополнение методик определения признака умышленного искажения; подхода к сужению и отбору необходимых угроз для дальнейшего тестирования;
- в) экстраполяцию технологий расследования на бизнес-процесс; моделирование сценария мошенничества.

При проведении форензик-экспертизы применяются достаточно известные общие методы и подходы: статистические и математические методы анализа; критическое обобщение и систематизация материала; концептуальный подход к проведению расследования; анализ данных о финансовом положении, финансовых результатах; оценка рисков контроля; аудиторские методы; криминологические методы.

В практике проведения форензик-экспертизы выявлены наиболее типичные нарушения, к которым можно отнести следующие: мошенничество со стороны контрагентов; мошенничество при закупках; несоблюдение стандартов бухгалтерского учета; наличие необычных процедур бухгалтерского учета; «аномальные» платежи; потенциально подозрительные расходы; необычные или рискованные действия сотрудников; редко используемые поставщики; нестандартные суммы, нестандартная аналитика, нарушение периода отражения операций; сделки не с обычными контрагентами.

Формальными признаками, увеличивающими риск возникновения мошенничества, служат нарушения наиболее типичных и допускаемых взаимосвязей между показателями деятельности и действиями руководителей и сотрудников, которые могут свидетельствовать о возможном существенном искажении учета и отчетности. Например, увеличение продаж должно приводить к росту дебиторской задолженности, а также к росту товарных запасов и стоимости исходящих грузов; если прибыль растет, количество денежных средств также должно расти; при увеличении закупок стоимость входящего груза также увеличивается; увеличение объема производства должно приводить к снижению затрат на единицу продукции; увеличение объема производства должно приводить к увеличению закупочной скидки, а также к росту продаж отходов; рост запасов должен свидетельствовать о наличии доступных складских помещений; если отмечается рост продаж, должны существовать расходные счета, которые увеличиваются пропорционально росту продаж; просроченная дебиторская задолженность указывает не только на задержку оплаты, но также и возможное мошенничество, поскольку средства могут быть получены, но не отражены в учете.

Остановимся на наиболее распространенных методах финансовых расследований, используемых форензик-экспертами.

Методы исследования данных бухгалтерского учета

Методы нетто и метод расходов (net worth and expenditure methods). Результаты этих методов служат очень мощной доказательной базой в гражданском и уголовном судопроизводстве. Данный метод основывается помимо сбора фактов и их сопоставления (доходов с расходами) еще и на наблюдении. Делается акцент на обозримый уровень жизни индивида и вероятные источники его дохода. Данные методы являются наиболее подходящими при борьбе с организованной преступностью, торговцами наркотиками, рэкетирами.

Отслеживание (tracing). Данный метод подразумевает определение траектории движения средств и показывает движение средств от банка к банку, от предприятия к предприятию, движение средств между отдельными лицами, а также комбинации и совокупности таких перемещений. Данная методика может быть использована для выявления правонарушений как со стороны организованной преступности, так и со стороны конкретных лиц. Главная цель методики — идентификация незаконных средств и их движения к бенефициару [Golden et al., 2006, p. 531].

Анализ валовой прибыли (gross profit analysis). Подобный анализ полезен в случаях операций скимминга (незаконное использование реквизитов платежа или платежной карты), а также в случаях отмывания денег. Во время скимминговых операций субъект выводит деньги из бизнеса таким образом, что средства просто не доходят до банковского счета организации. При отмывании денег нелегальные средства добавляются к законным, проходя через банковский счет предприятия. Объем средств, перехваченных при скимминге, либо нелегальные суммы, добавленные на счета, можно определить, выяснив себестоимость приобретенных товаров, а также цену продажи (наценку). Для того чтобы определить требуемые величины, нужно совершить несколько последовательных шагов.

1. Определение торговой наценки или розничной цены продаж. Если в течение рассматриваемого периода речь идет о нескольких типах товаров или продуктовых линейках, то соответственно товарная наценка для каждого типа продукта должна быть определена.
2. Следующим шагом определяется себестоимость проданных товаров за рассматриваемый период. Продуктовые группы соответственно должны быть разделены по типам товарной наценки.
3. Ценовая надбавка также должна быть четко определена для каждого продукта и добавлена к себестоимости, что необходимо для подсчета валовой выручки проданных товаров.
4. После того как посчитан валовый объем продаж всей продукции за период, делается сопоставление данной величины со средствами, которые поступили на банковский счет. Если показатель про-

даже выше количества средств на банковском счете, данная разница определяется как средства, выведенные из бизнеса. При обратной ситуации, когда сумма на счете выше валовой выручки, речь идет об отмывании денег.

Таблица 1 схематично иллюстрирует план проведения анализа валовой выручки.

Таблица 1

Анализ валовой выручки

Продукт Операция	Продукт А	***	Продукт N
	Себестоимость	***	Себестоимость
Поправка	Наценка	***	Наценка
	Валовая выручка	***	Валовая выручка
Минус	Поступления на счет	***	Поступления на счет
Итог	Выведенный («отмытый») доход	***	Выведенный («отмытый») доход

Форензик-эксперт при выявлении противоправных действий, хищений использует в своей работе различные диаграммы. Часто случается, что по одному делу для большей наглядности и решения задачи приходится использовать не один вид диаграмм и блок-схем. Западная практика финансовых расследований показывает, что среди множества схем, диаграмм и иных способов группировки и представления данных можно выделить четыре типа наиболее употребляемых:

1. *Организационные.* Важнейшая схема, определяющая субординацию и разграничение полномочий. При расследовании мошенничества на предприятии, а также в выявлении преступной деятельности криминальной структуры это необходимый инструмент, используемый как во время следствия, так и в качестве элемента доказательной базы.
2. *Хронологические.* Хронология, показывающая действия сотрудников, транзакции и различные даты, почти всегда оказывается полезной, поэтому также должна быть представлена в виде диаграмм, главная задача которых определить, по какому сценарию развивается хозяйственный процесс. Это дает возможность прогнозировать будущие события. Примером систематизации событий служит хронологический календарь, с помощью которого можно установить закономерные действия в организации и определить место и способ совершения финансового преступления.

3. *Матрица.* Матрица представляет собой сетку, которая показывает отношения между несколькими субъектами. Наиболее часто сопоставляются телефонные номера и физические контакты. Пример ниже четко иллюстрирует количество контактов между определенными номерами, позволяет проанализировать их, а также способствует выявлению качественной связи между абонентами.

Таблица 2

**Пересечение ключевых контактов для выявления возможностей
сговора между контрагентами**

	162-6462	278-7373	389-8284	491-9195	512-5516	TOTAL
162-6462	X	1	3	3	8	15
278-7373	3	X	1	5	8	17
389-8284	5	3	X	2	2	12
491-9195	8	2	6	X	1	17
512-5516	1	8	2	10	X	21
TOTAL	17	14	12	20	19	82

4. *Оперативные.* Внутренний контроль организации попадает под угрозу в том случае, если индивид или отдел слишком вовлечен в обработку операций по получению доходов или оплате расходов. Оперативные блок-схемы показывают последовательность операций и используются форензик-экспертами для изучения внутреннего контроля. Цель такой схемы — проиллюстрировать движение потока документов через отделы компании [Manning, 2011, p. 67, 70].

Аудиторские методы

Программы аудита. Программы аудита представляют собой процедуры, которым должны следовать аудиторы в процессе финансового исследования хозяйствующего субъекта. Они необходимы также и форензик-эксперту в процессе получения доказательств. В то время как аудитор заинтересован прежде всего в получении доказательств, свидетельствующих о достоверности бухгалтерской информации, форензик-эксперт стремится получить доказательства, которые могут быть использованы в суде, подтверждающие факт мошенничества и вину предполагаемого правонарушителя. Таких доказательств требуется гораздо больше, чем основанных только на аудите, их содержание должно быть гораздо глубже и подроб-

нее, поэтому оценка форензик-эксперта и следователя может не совпадать с мнением, полученным на основе аудита. Форензик-эксперт не должен брать за отправную точку результаты уже проведенного аудита. При осуществлении финансового расследования принципы форензика господствуют над принципами аудита.

Вместе с тем форензик-эксперт использует некоторые методы и приемы аудита. К их числу можно отнести, например, следующие:

- 1) *оценка отраслевых показателей.* Эксперту требуется собрать как можно больше данных, как финансовых, так и нефинансовых, для понимания того, как работает отрасль в целом;
- 2) *финансовый анализ.* Используются различные виды анализа и систем сопоставлений для определения проблемного участка;
- 3) *оценка системы внутреннего контроля организации* для определения проблемных зон, связанных с повышенным риском искажения;
- 4) *сбор доказательств.* Поиск информации, свидетельствующей о возможном финансовом правонарушении по каждому случаю обнаружения искажений;
- 5) *оценка данных и обобщение.* Собранные данные оцениваются и обобщаются для подтверждения предполагаемой мошеннической деятельности по каждому обнаруженному случаю. Составляется отчет для передачи соответствующим сторонам.

Финансовая отчетность, разумеется, должна отражать только те финансовые процессы, которые на самом деле происходят в организации. В ходе проведения финансового расследования одними из главных статей отчетности, на которых останавливается эксперт, являются запасы и основные средства предприятия. Анализ в совокупности операций, которые напрямую относятся к данным статьям отчетности, помогает выявить недопустимые расхождения. Иными словами, форензик-эксперт должен проверить ряд зависимостей, о которых говорилось выше, нарушение которых является признаком мошенничества.

Анализ отчета о движении денежных средств. При работе с отчетом о движении денежных средств эксперт финансового расследования может обнаружить подозрительные области, в которых, возможно, происходит хищение средств предприятия. Отчет о движении денежных средств (который может быть разной степени сложности) показывает, как организация использует свои средства, и объясняет их чистый рост или снижение за период. Между балансом, отчетом о движении денежных средств, а также отчетом о прибылях и убытках существует тесная взаимосвязь. Мошеннические действия как раз часто и выражаются в составлении поддельных балансов и отчетов о прибылях и убытках. При подготовке отчета о движении денежных средств выявляются расхождения с указанными формами отчетности, что свидетельствует о подлоге.

Оценка правомерности признания выручки. У форензик-экспертов, как и у аудиторов, есть целый ряд инструментов и методов обнаружения, которые можно использовать в области признания доходов, начиная от запроса соответствующим руководителям и заканчивая аналитическими проверками остатков на счетах и вызовом следователей-криминалистов для расследования предполагаемых нарушений. Общие методы обнаружения, специфичные для признания доходов, могут включать следующее:

- обсуждение с продавцами, маркетологами и финансовым персоналом, как и в течение какого периода достигнуты целевые показатели по выручке. Также обсуждение продаж, которые произошли ближе к концу отчетного периода;
- проведение теста отнесения выручки к соответствующему периоду (*cut-off test*) для определения частоты продаж (ускорились ли продажи либо замедлились). Необходимо изучить заказы на поставку, счета, счета-фактуры, транспортно-отгрузочные документы, проверить данную документацию на корректность и полноту оформления. Также производится сравнение объемов отгрузки с объемами в счетах, выставленных покупателям, а также проверка величины запасов на конец отчетного периода. Обращается особое внимание на документы, не соответствующие по дате записям учета. Также наводятся справки о сотрудниках логистики, отдела отгрузки. Эксперты проверяют наличие крупных поставок в конце периода, крупные возвраты, задержанные транзакции;
- анализ крупных торговых операций, особенно тех, которые происходят в конце отчетного периода, с новым клиентом или со связанной стороной;
- физическое наблюдение за процессом поставки товаров;
- анализ новых клиентов, совершающих крупные покупки. Рабочая группа проводит проверку физического местоположения организации-контрагента, сравниваются адреса сотрудников с адресом объекта местоположения. Также проверяется реальное существования посредством изучения публичных сведений о данной организации. Просматриваются транзакции после закрытия отчетного периода для подтверждения того, что счета были выставлены или оплачены, или подтверждения отмены продажи или возврата продукции;
- поиск наличия неучтенного или необработанного дохода, физически возвращенного или отправленного на сторонний склад.
- запрос и обследование побочных соглашений (прав на возврат, условия аннулирования, иные гарантийные соглашения), ведется поиск лиц, имеющих отношения к соглашениям, но не выполня-

ющих финансовые или бухгалтерские требования. Просматриваются клиенты, размещающие заявки на покупку в конце отчетного периода;

- анализ возврата продаж или остановленных контрактов, зарегистрированных после отчетного периода;
- запрос подтверждения клиентами количества, стоимости поставок и наличия дополнительных соглашений. Рассматриваются устные подтверждения в дополнение к официальным письменным подтверждениям, а также проверка и подтверждение возникших расхождений;
- просмотр записей, не отраженных в системе, а записанных в журналы учета вручную;
- проведение независимой оценки процента завершения объектов;
- определение клиентов или сотрудников других связанных сторон, которые также являются поставщиками. Анализ транзакций с этими объектами.

При изучении конкретных счетов форензик-эксперт может рассмотреть вспомогательную документацию, обращая особое внимание, в частности, на записи с круглыми цифрами в конце периодов. Форензик-эксперт может запрашивать подтверждающие документы на совершение сторнирующих проводок на крупные суммы и подтверждение даты формирования проводок.

Аналитические процедуры идентификации потенциальных «красных флагов» в выручке. Аналитические процедуры, даже те, которые выполняются на дезагрегированной основе (т.е. не в составе общей методики, а в конкретном случае), часто являются полезными инструментами аудита при выявлении потенциальных «красных флагов» признания выручки. Они могут помочь аудитору оценить факторы риска мошенничества, связанные с признанием доходов. Тем не менее аналитика и тесты не заменяют хорошее понимание бизнеса клиента и бизнес-процессов компании [Dorrell, Gadawski, 2012, p. 18, 34–35].

Методы судебно-бухгалтерской экспертизы

В ходе проведения финансового расследования форензик-специалисты должны четко представлять, что данная деятельность неизбежно сталкивается с аспектами юридической практики, поскольку важной составляющей форензика является судебная бухгалтерия.

Одним из методов обнаружения финансового преступления в судебной бухгалтерии является *юридическая оценка учетной политики организации*. При такой оценке специалист по финансовому расследованию должен проверить следующие аспекты ее формирования: приказ об утверждении,

наличие рабочего плана счетов, формы первичных документов, порядок проведения инвентаризации, правила документооборота.

В период проведения юридической оценки также исследуются *должностные инструкции работников*. Наличие информации о распределении обязанностей позволяет выявить потенциально возможное их совмещение, которое может использоваться отдельными сотрудниками для совершения преступления.

Останавливаясь на таком аспекте форензика, как судебная бухгалтерия, необходимо использовать методы *оценки случаев хищения и других нарушений законодательных норм при автоматизированном процессе обработки учетных данных*: искажение номенклатурного номера или классификатора отпущенных товарно-материальных ценностей; занижение в печатных отчетных документах (табуляграммах) прихода (расхода) материальных ценностей; повторное включение в пакет расходных документов документа, уже прошедшего техническую (электронную) обработку.

Однако в условиях применения на предприятии автоматизированного учета наибольшей трудностью предстает финансовое преступление, совершенное в результате сговора с сотрудниками подразделения ИТ. Поэтому форензик-экспертам необходимо привлекать специалистов в области ИТ для использования специальных *методов проверки изменений в программном обеспечении* ведения учета.

Особая роль как в финансовом расследовании в целом, так и в судебной бухгалтерии принадлежит методам *оценки ведения документации и оформления документов*. Юридическая практика показывает, что для выявления подлога наиболее детально должны проверяться следующие типы документов: содержащие исправления (смывание, подчистка, дописка, травление, подмена части документа); содержащие сведения, противоречащие собранной по определенному вопросу информации; полученные от лиц, склонных к мошенничеству [Гусарова, Хамидулина, 2008, с. 53].

Для обнаружения факта мошенничества и причастных к нему лиц форензик-специалисты и эксперты судебной бухгалтерии должны сопоставлять информацию, содержащуюся в документации и электронной форме, с реальной экономической обстановкой на предприятии. Осуществлению данной цели способствует *инвентаризация* как метод бухгалтерского учета.

Применение специальных косвенных методов на основе математических моделей

Метод *тестирования данных на основе закона Бенфорда* указывает на необоснованное или подозрительное дублирование данных. Математическое выражение данного закона предоставляет исследователю воз-

возможность находить пределы ожидаемого (нормального) дублирования, дублирование выше допустимого предела определяется как аномальное или излишнее.

Анализ числовых данных в ходе форензика должен выявить аномальные записи, а также то, что они, вероятно, свидетельствуют о неправомерных действиях. Впоследствии такие записи изучаются более подробно. Форензик-эксперты предлагают концепцию выставления баллов, где максимальная оценка коррелирует с наиболее подозрительной записью. В основе технологии такого анализа как раз и лежит закон Бенфорда.

Техника расследования мошенничества, основанная на законе Бенфорда, квалифицируется как высокоуровневый обзор (отличается простотой использования). Он обеспечивает прочные теоретические начала определения того, что является нормальным и ненормальным дублированием. Этот цикл испытаний предназначен для того, чтобы направить работу форензик-эксперта по следующим направлениям: идентификация мошенничества с частым количеством повторных эпизодов, поиск систематической ошибки, обработка неэффективных данных (многочисленные мелкие счета от некоторых поставщиков).

Метод *тестирования на основе математической модели M-score Бениша*. Эта модель с помощью расчета нескольких составляющих финансовых коэффициентов позволяет определить, совершает ли коммерческая организация манипуляции с полученным доходом или нет. Значения коэффициентов получают на основе данных финансовой отчетности и, подставляя их в формулу M-score, определяют степень манипуляции с доходом. Во многом модель имеет сходство с моделью Альтмана (Z-score), однако сконцентрирована на выявлении признаков возможного мошенничества, а не банкротства. Модель расчета включает ряда показателей, которые определены самим Бенишем как «сигналы манипуляций» [Beneish, 1999].

1) Индекс DSRI (Days Sales in Receivables Index). Индекс периода оборота дебиторской задолженности. Данный индекс показывает соотношение срока погашения дебиторской задолженности в году t , когда махинации с доходами были раскрыты, и соответствующего срока в году $(t - 1)$. С точки зрения возможных манипуляций с доходом большой рост в сроках погашения дебиторской задолженности можно ассоциировать с вероятностью того, что доходы и прибыль завышены.

2) Индекс GMI (Gross Margin Index). Индекс валовой прибыли. Индекс GMI — это соотношение валовой прибыли в году $(t - 1)$ к валовой прибыли в году t . Очевидно, что снижение валовой прибыли может сигнализировать об участии фирмы в махинациях с доходами: чем больше коэффициент превосходит значение 1, тем больше вероятность махинаций, поэтому данное соотношение учитывается при расчете M-score.

3) Индекс AQI (Asset Quality Index). Индекс качества активов. Качество активов в данном году — это отношение внеоборотных активов, отличных от основного производственного капитала PPE (property plant and equipment), к общей совокупности активов. Показатель качества (AQ) выражает долю активов, для которых будущие выгоды являются потенциально менее определенными. AQI, в свою очередь, представляет соотношение показателя качества активов в году t и соответствующей величины в году $(t - 1)$. AQI — это агрегированный показатель изменения рисков реализации активов. Если индекс выше 1, это свидетельствует о том, что фирма склонна принять решение об увеличении отсрочки расходов. Таким образом, можно говорить о взаимосвязи AQI и вероятности возникновения манипуляций с доходом.

4) Индекс LVGI (Leverage Index). LVGI — это отношение общей суммы долга к совокупным активам в году t относительно соответствующего коэффициента в году $t - 1$. Если LVGI больше 1, то величина указывает на увеличение кредитного плеча. Эта переменная была включена для учета стимулов в ковенантах задолженности для манипулирования доходами.

5) Индекс DINV (Inventory Index). DINV — это отношение запасов к продажам в году t относительно соответствующего отношения в году $t - 1$. Согласно Бенишу, фирмы обычно используют разные методы оценки запасов, чтобы манипулировать прибылью.

6) Индекс FEI (Financial Expenses Index). Индекс финансовых расходов. FEI — это отношение финансовых затрат к продажам в году t относительно соответствующего коэффициента в году $t - 1$. Большинство случаев финансовых манипуляций связаны с манипулированием финансовыми затратами, когда фирмы распределяют эти расходы по своим дебиторским записям, товарно-материальным запасам, расходам следующего года, ассоциированным предприятиям, объектам основных средств, нематериальным активам и /или продолжающимся инвестициям вместо учета расходов по финансированию в качестве расходов за текущий период в отчете о прибылях и убытках. В этом отношении менеджеры компании смогут достичь своих конечных результатов, капитализируя значительную часть финансовых расходов, увеличивая прибыль. Или, чтобы уменьшить прибыль, они будут записывать расходы по финансированию как расходы за текущий период.

7) Индекс SGI (Sales Growth Index). Индекс роста продаж. Рост продаж необязательно доказывает манипулирование финансовой информацией. По мнению профессионалов, растущие компании, наблюдающие рост продаж, более склонны манипулировать финансовой информацией по сравнению с другими компаниями.

8) Индекс DEPI (Depreciation Index). Индекс амортизации. Это соотношение нормы амортизации в году $t - 1$ к соответствующей ставке в году t . DEPI больше 1 указывает, что скорость, с которой амортизи-

руются активы, замедляется, увеличивая вероятность того, что компания пересмотрела в сторону увеличения сроки полезного использования активов или приняла новый метод, который увеличивает доход. Если по данному коэффициенту наблюдается значительное увеличение ежегодно, ситуация рассматривается как признак манипуляции финансовой информацией.

9) Индекс SGAI (Sales, General and Administrative Expenses Index). Индекс общехозяйственных расходов. Это отношение SG&A-расходов к продажам в году t относительно соответствующей меры в году $t - 1$. Ожидается, что существует корреляция, которая не будет изменяться в течение длительного времени между маркетинговыми расходами, расходами распределения и общими административными расходами на продажу. Эти расходы будут меняться в зависимости от основных направлений деятельности компании. В случае значительного снижения пропорциональной зависимости между продажами и этими расходами, пока не произойдет существенного повышения эффективности, предполагается, что существует положительная корреляция между индексом SGAI и манипулированием финансовой информацией.

10) Индекс TATA (Total Accruals to Total Assets Index). Индекс начислений по отношению к активам. Когда мы подсчитываем отношение общих начислений к показателю совокупных активов, мы стараемся показать изменения в дебиторской (кредиторской) задолженности, а также в выручке (расходах) в рамках метода начисления и исходя из административных инициатив компании. Причина включения данной переменной в модель заключается в определении любых манипуляций финансовой информацией на основе увеличения выручки (уменьшения расходов) или, наоборот, в рамках метода начисления. Другими словами, если безналичный оборотный капитал резко увеличивается или уменьшается, предполагается, что имеет место манипулирование финансовой информацией.

$\text{Accruals} = \Delta \text{Current Assets} - \Delta \text{Cash and Marketable Securities} - (\Delta \text{Short Term Debt} - \Delta \text{Current Portion of the Long Term Debt} - \Delta \text{Deferred Taxes and some other Legal Liabilities}) - \text{Depreciation Expenses.}$

Данные показатели взвешиваются по определенным долям, которые рассчитаны Бенишем методами математической статистики, и складываются. Таким образом, показатель Бениша M-score принимает следующий вид:

$$M = -4,84 + 0,92 * DSRI + 0,528 * GMI + 0,404 * AQI + 0,892 * SGI + 0,115 * DEPI - 0,172 * SGAI + 4,679 * TATA - 0,327 * LVGI.$$

Если показатель больше $-2,22$ (т.е. величина менее отрицательная, чем эта), это указывает на большую вероятность того, что фирма является манипулятором дохода.

Его исследование показало, что в среднем у тех, кого называют манипуляторами, было значительное увеличение собираемости дебиторской задолженности в днях. Также для данных организаций характерно более выраженное ухудшение валовой прибыли и качества активов.

Подводя итог, можно сказать, что применение рассмотренных в статье основных методов форензик-экспертизы позволит повысить эффективность финансовых расследований в российских компаниях, а кроме того, продолжить работу по применению новых эффективных методов финансовых расследований в форензик-экспертизе.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» от 31.05.2001 № 73-ФЗ (принят ГД РФ 05.04.2001, действующая редакция).
2. Гусарова Л. В., Хамидуллина Г. Р., Ягудина Г. Г. Судебно-бухгалтерская экспертиза. — М.: Бухгалтерский учет, 2008. — 104 с.
3. Паритет. Правовая группа // официальный сайт. URL: http://www.paritet38.ru/index.php?id=125&Itemid=192&option=com_content&view=article (дата обращения: 15.12.2017).
4. Российский обзор экономических преступлений за 2016 год // PWC: официальный сайт. URL: <https://www.pwc.ru/ru/assets/recs-ru-final.pdf> (дата обращения: 20.12.2017).
5. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учеб. пособие для студентов вузов / [Р. Российская и др.]; под ред. Е. Р. Российской, Н. Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 351 с.
6. *Albrecht W. Steve, Albrecht Conan C., Albrecht Chad O.* Fraud Examination, South-Western Cengage Learning, 2012. — 696 p.
7. *Dorrell Darrell D., Gadawski Gregory A.* Financial Forensics: Body of Knowledge, John Wiley & Sons, Inc., 2012. — 704 p.
8. *Golden Thomas W., Skalak Steven L., Clayton Mona M.* A guide to forensic accounting investigation, John Wiley & Sons, Inc., 2006. — 565 p.
9. *Manning George A.* Financial Investigation and Forensic Accounting, CRC Press, Taylor & Francis Group, LLC, 2011. — 792 p.
10. *Messod D. Beneish.* The Detection of Earnings Manipulation, 1999.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. Federal'nyj zakon «O gosudarstvennoj sudebno-jekspertnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii» ot 31.05.2001 № 73-FZ (prinjat GD RF 05.04.2001, dejstvujushhaja redakcija).
2. *Gusarova L. V., Hamidullina G. R., Jagudina G. G.* Sudebno-buhgalterskaja jekspertiza. — M.: Buhgalterskij uchet, 2008. — 104 s.
3. Paritet. Pravovaja gruppa // oficial'nyj sajт. URL: http://www.paritet38.ru/index.php?id=125&Itemid=192&option=com_content&view=article (data obrashhenija: 15.12.2017).

4. Rossijskij obzor jekonomicheskikh prestuplenij za 2016 god // PWC: oficial'nyj sajt. URL: <https://www.pwc.ru/ru/assets/recs-ru-fil.pdf> (data obrashhenija: 20.12.2017).
5. Sudebno-buhgalterskaja jekspertiza: ucheb. posobie dlja studentov vuzov / [R. Rossijskaja i dr.]; pod red. E. R. Rossijskoj, N. D. Jeriashvili. — M.: JuNI-TI-DANA, 2007. — 351 s.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Н. П. Иващенко¹,

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

Н. И. Булыгина²,

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

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Данная работа ставит целью проанализировать текущее развитие социального предпринимательства в России, выявить характерные особенности, сопровождающие развитие феномена, а также проанализировать финансовую устойчивость современных российских социальных предприятий. Для этой цели используется сравнительный анализ совокупности социальных предприятий, поддержанных специализированным фондом поддержки социальных инициатив, в 2015 г. с применением возможностей базы данных «Спарк». В рамках исследования анализируется состав, направленность и срок жизни социально-предпринимательских проектов. Проведение исследования показало, что на текущий момент анализ деятельности многих социальных предприятий существенно затруднен из-за выбранной ими организационно-правовой формы деятельности, многие предприятия являются нестабильными или прекратили свою деятельность. Данный результат позволяет сделать вывод о необходимости комплексной и продолжительной поддержки социально-предпринимательских проектов.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, инновация, инновационное развитие, социальная проблема.

Цитировать статью: Иващенко Н. П., Булыгина Н. И. (2019). К вопросу об эффективности поддержки социального предпринимательства в России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 128–154.

ON THE EFFECTIVENESS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP SUPPORT IN RUSSIA

This work aims to analyze the current development of social entrepreneurship in Russia, identify the characteristic features that accompany the development of the phenomenon,

¹ Иващенко Наталья Павловна, д.э.н., профессор экономического факультета; e-mail: nivashenko@mail.ru

² Булыгина Наталья Ивановна, аспирант экономического факультета; e-mail: ni.bulygina@yandex.ru

and analyze the financial sustainability of modern Russian social enterprises. For this purpose, a comparative analysis of the aggregate of social enterprises, supported by a specialized fund in 2015 is used (data provided by SPARK database). Within the framework of the research, the composition, direction and term of life of social and entrepreneurial projects are analyzed. The study showed that at the current time the analysis of the activities of many social enterprises is significantly hampered by their chosen organizational and legal form of activity, many enterprises are unstable or have ceased operations. This result allows us to conclude that there is a need for comprehensive and long-term support of social and entrepreneurial projects.

Key words: social entrepreneurship, innovation, innovative development, social problem

To cite this document: *Ivaschenko N. P., Bulygina N. I. (2019). On the Effectiveness of Social Entrepreneurship Support in Russia. Moscow University Economics Bulletin, (3), 128–154.*

Социальное предпринимательство в экономической науке представляет собой перспективную и высоко проблематизированную область — как в плане практического исследования, так и в разрезе теоретических изысканий. Сама концепция социального предпринимательства для России достаточно нова — в ее современном виде ей не более 20 лет. Отчасти она была заимствована из-за рубежа, и, несмотря на всю практическую значимость социального предпринимательства, по-прежнему существуют достаточно серьезные разногласия в части терминологии феномена. Так, в процессе исследования обнаружено множество критериев и определений социального предпринимательства, из которых лишь одно в России является официальным — но и оно имеет свою серьезную специфику, приспособлено для целей конкретного законодательного акта и не охватывает всего многообразия социального предпринимательства. Кроме того, существует множество явлений, близких к концепции социального предпринимательства, — это прежде всего такие понятия, как «социальный активизм» и «социальный бизнес», а также понятие «предприятие социальной сферы».

Отсутствие единого и общепринятого определения социального предпринимательства вызывает разногласия не только среди исследователей. Среди тех, кто не занимается непосредственно тематикой социального предпринимательства или не сталкивался с явлением лично, распространен ряд заблуждений и предубеждений. Так, социальное предпринимательство путают с благотворительностью, отождествляют с формой некоммерческих организаций или совмещают с понятием «социальная ответственность бизнеса» или «корпоративная социальная ответственность». Обозначенное словосочетание, по данным проведенного среди студенческого и профессорско-преподавательского состава университетов авторского опроса, может вызывать длинные ассоциативные цепочки, вплоть до негативно окрашенных, что само по себе является достаточно

серьезной проблемой на пути развития социального предпринимательства в России, поскольку подрывает один из его важнейших ресурсов — доверие к нему.

В научной и научно-популярной зарубежной литературе прослеживается множественность подходов при определении социального предпринимательства. Так, например, Ю. Н. Арай [Арай, 2013] предлагает разделять все определения, данные зарубежными авторами на две большие группы — определения социального предпринимательства в узком и широком смысле. К первой группе относятся определения, характеризующие социальное предпринимательство как применение некоммерческими организациями инновационных подходов с целью получения дохода. К определениям социального предпринимательства в широком смысле относятся делающие акцент на его более общих признаках: социальное предпринимательство «понимается как социально ориентированная инновационная деятельность как в коммерческом (социально ориентированные коммерческие компании, корпоративное социальное предпринимательство), так и в некоммерческом секторе либо на стыке — в организациях смешанного типа» [Арай, 2013, с. 113]. Стоит сразу заметить, что для целей исследования не подойдет ни первая, ни вторая группа определений, поскольку все эти определения делают акцент на организационно-правовой форме предприятия и не уделяют достаточно внимания качественным характеристикам, т.е. не являются достаточно полными. Конечно, существуют и другие подходы к характеристике социального предпринимательства. В частности, рядом исследователей были предприняты попытки определить социальное предпринимательство исходя из его различий с традиционным, коммерческим предпринимательством, в частности, такой подход использовали Дж. Остин, Г. Стивенсон и Дж. Вэй-Скиллерн. Так, они отмечают, что социальное предпринимательство в отличие от коммерческого направлено на «создание социальной ценности для блага общества, в то время как коммерческое предпринимательство направлено на поддержание прибыльных операций в личных целях» [Остин и др., 2010]. Однако, как отмечают в том числе сами авторы, различие между социальным и коммерческим предпринимательством сильно преувеличивается: ведь коммерческое предпринимательство также может решать довольно серьезные социальные проблемы, например, коммерческий предприниматель может выступать поставщиком рабочих мест, товаров и услуг (в том числе социального назначения) — но это не является основной целью и мотивом его деятельности. То есть решение проблемы происходит параллельно с достижением предприятием своей основной цели — максимизации прибыли, коммерческого успеха продукта и компании в целом. Некоторые исследователи выделяют социальное предпринимательство как один из видов предпринимательства

в целом [Dees, 2016]. Все определения социального предпринимательства можно также разделить на определения в рамках европейского и англо-американского подходов [Московская, 2011].

В российской научной литературе существует множество статей, посвященных социальному предпринимательству, однако большая часть из них рассматривает конкретные аспекты феномена, и в том случае, если и затрагивает определение социального предпринимательства, то, как правило, останавливается на обзоре [Калугина, 2012] различных зарубежных подходов к определению [Бобина, Матюшенко, 2013] социального предпринимательства, не формулируя новых и не уточняя ни одно из уже имеющихся [Кучмий, Кандина, 2015] определений [Блаженкова, Поаншваль, 2014]. Вероятнее всего, это связано с относительной новизной феномена для России, и если в Европе определение формулировалось на основе обширной практической базы, то для России характерно скорее обратное движение: несмотря на то что социальное предпринимательство как таковое в стране есть, оно существует в некотором отрыве от теории, большей частью заимствованной из-за рубежа. По этой простой причине большая часть определений в научной литературе содержит критерии и особенности, характерные для одного из зарубежных подходов.

Наиболее полно явление социального предпринимательства раскрывается одной из ведущих исследователей социального предпринимательства в России, А. А. Московской, которая использует [Московская, 2011, с. 288] несколько скорректированный подход англо-американской традиции, о чем прямо говорится в тексте ее работ [Московская, 2011, с. 107]. Определение, которое использует А. А. Московская, базируется на определении социального предпринимательства, данного Ким Алтер, и звучит следующим образом: «Социальное предпринимательство — это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости» [Московская, 2011, с. 15]. В качестве существенных черт социального предпринимательства приводятся следующие характеристики: преобладание социальной миссии над коммерческой, т.е. целенаправленное решение социальных проблем; самоокупаемость и финансовая независимость предприятий (хотя гранты и прочие источники финансирования допускаются в качестве дополнительных источников финансирования); инновационный, предпринимательский подход к решению проблем; этическая безупречность лидера и культуры организации.

Тем не менее есть и другие подходы. Так, Ю. Н. Арай в своей статье «Социальное предпринимательство в начале XXI века: основные понятия и страновые особенности» формулирует следующее определение социального предпринимательства: «Это безубыточная предприниматель-

ская деятельность, движимая основной миссией компании — созданием социальной ценности — и направленная на решение проблем общества» [Арай, 2013, с. 118]. Стоит отметить, что в данном определении важным критерием выступает самоокупаемость, что действительно важно в российских условиях. А. А. Московская также делает акцент на самоокупаемости социального предпринимательства [Московская, 2011, с. 22], подчеркивая различие в подходах к определению социального предпринимательства с фондом Ashoka: данным фондом было признано множество проектов, частично или полностью опирающихся на благотворительность. Однако в России благотворительность не настолько развита, и в случае нехватки средств от нее есть риск возникновения зависимости проекта от государственных источников финансирования, что представляет собой не решение проблемы, а усугубление ее, ведь социальное предпринимательство возникает именно там, где государство и бизнес не решают или недостаточно эффективно решают социальные проблемы. Таким образом, критерий преимущественного производства товаров и предоставления услуг, а также самоокупаемости проекта на этой основе представляет особую важность для отнесения предпринимательских проектов в категорию социального предпринимательства.

Интересно обратиться также к практикам российского социального предпринимательства, ведь для данной области определение и критерии отнесения к социальному предпринимательству представляют не только научный, но и практический интерес.

Центр социального предпринимательства и социальных инноваций при НИУ «Высшая школа экономики» дает обзор зарубежных определений и наравне с ними использует следующие критерии социального предпринимательства: «Социальное предприятие как субъект социального предпринимательства отличается тремя важными свойствами, которые присутствуют в нем одновременно: оно создано специально для решения социальной проблемы или уменьшения ее остроты; оно предлагает качественно новый продукт (услугу) или качественно новую модель его предоставления; его деятельность экономически устойчива, т.е. большая часть дохода приобретает за счет продажи товаров или услуг, а не грантов, пожертвований и прочих донорских средств»¹.

Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» дает собственное определение социального предпринимательства и несколько более развернутые критерии, хотя суть их остается довольно близкой к примерам, рассмотренным ранее: «Социальное предпринимательство — это новаторская деятельность, изначально направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях само-

¹ Определение социального предпринимательства / НИУ ВШЭ. 1993–2016. URL: https://socentr.hse.ru/opredelenie_socialnogo_predprinimatelstva (дата обращения: 18.03.2018).

окупаемости и устойчивости»¹. При этом предприятие может быть отнесено к категории социального предпринимательства, если оно удовлетворяет одновременно следующим критериям: предприятие существует ради воплощения в жизнь его социальной миссии; практикует предпринимательский подход; является инновационным (новаторство в решении социальной проблемы является важным требованием, здесь оно понимается как использование новой комбинации ресурсов или разработка нового товара или услуги для региона, и данный критерий обращен в сторону шумпетерианского подхода к определению социального предпринимательства); обладает свойством тиражируемости, самоокупаемости и при этом устойчиво в финансовом плане. Интересно, что данное определение практически в неизменном виде порой встречается и в теоретических работах [Мухин, 2011].

На наш взгляд, необходимо уточнить определение социального предпринимательства следующим образом: это инновационный способ решения социальных, экономических или экологических проблем, направленный на достижение нового, более эффективного социального равновесия² и воплощенный путем создания самоокупаемого предпринимательского проекта, не зависящего от внешних источников финансирования.

Важным критерием, уточняющим данное определение, является преимущественное направление прибыли предприятия на выполнение его социальной миссии. Стоит отметить, что социальное предпринимательство необязательно является инновационной деятельностью в плане производства нового продукта или услуги, ведь главное в данном явлении — это решение социальной проблемы, вне зависимости от оригинальности найденного решения. Таким образом, неинновационный проект также может относиться к социальному предпринимательству, хотя, безусловно, проекты, предлагающие новые и неординарные решения, казалось бы, давно известных проблем, всегда привлекают больше внимания и представляют собой яркие и наглядные иллюстрации феномена социального предпринимательства.

При этом также следует разграничить социальные предприятия и другие формы решения или смягчения социальных проблем. Стоит уделить внимание понятиям, близким понятию социального предпринимательства: это в первую очередь понятия «социальный бизнес», «социальная инновация» и «благотворительность». Также стоит отдельно рассмотреть и разграничить социальное предпринимательство и так называемую со-

¹ Фонд региональных социальных программ / Фонд «Наше будущее». 2007–2016. URL: <http://www.nb-fund.ru/about-us/> (дата обращения: 21.03.2018).

² Яценко Н. Е. Толковый словарь обществоведческих терминов / Longsoft. Библиотека словарей «Словарник». 2007–2011. URL: http://www.slovarnik.ru/html_tsot/o/oblastvennoe-social5noe-ravnovesie.html (дата обращения: 18.04.2016).

циальную ответственность бизнеса или корпоративную социальную ответственность.

Понятие «социальный бизнес» является одним из самых близких к понятию социального предпринимательства. Более того, например, Мухамед Юнус определяет его абсолютно так же, как многие другие исследователи определяют социальное предпринимательство. Однако в рамках настоящей работы эти понятия не только не являются синонимичными, но в некотором смысле противопоставляются друг другу. Социальный бизнес мы будем далее понимать как бизнес, который в первую очередь ориентирован на получение прибыли и коммерческий успех, но попутно он может решать или способствовать решению социальной проблемы. То есть социальный эффект социального бизнеса — это некоторое дополнение к его основной деятельности. Таким образом, это понятие скорее ближе к понятию «корпоративная социальная ответственность». Под данным термином будет пониматься дополнительная деятельность коммерческих предприятий, не связанная напрямую с их основной деятельностью, которая подразумевает признание компанией ответственности за свою деятельность, выходящей за рамки соблюдения официального законодательства. Такая деятельность направлена на решение определенных социальных проблем, повышение уровня жизни общества в целом. Она представляет собой общественно одобряемую деятельность и в первую очередь позволяет извлекать репутационную выгоду. В соответствии с рассуждениями Ю. Н. Арай [Арай, 2013, с. 115] программы корпоративной социальной ответственности получили распространение как ответная реакция на давление общества и являются скорее защитной мерой компаний, нежели действительно самостоятельной инициативой. Таким образом, становятся очевидны отличия социального предпринимательства от явления корпоративной социальной ответственности.

Еще одно понятие, близкое социальному предпринимательству, — это благотворительность: безвозмездная помощь нуждающимся лицам. Данное явление носит скорее добровольный и несистематический характер. Кроме того, используя концепцию Ким Алтер, можно констатировать, что благотворительность также направлена скорее на совершенствование уже существующего равновесия, а не на переход к новому. Кроме того, в благотворительности нет предпринимательских черт как таковых, что также позволяет отделить данное понятие от интересующего нас термина.

Существует также термин «социальные инновации», который непосредственно связан с социальным предпринимательством и в рамках данной работы будет пониматься как инновационная составляющая социального предпринимательства: это те идеи, механизмы и новые решения, которые могут быть применены для решения острых социальных проблем. Для данного исследования социальные инновации будут одним из клю-

чевых понятий. Они могут быть задействованы и в социальном бизнесе, и в рамках корпоративной социальной ответственности.

Итак, в рамках настоящей работы целью исследования является определение устойчивости социально-предпринимательской деятельности в текущих социально-экономических условиях России, выявление тенденций в сфере социального предпринимательства, а также анализ количественных и качественных характеристик развития феномена в нашей стране на основании сравнительного анализа социальных предприятий РФ в 2015 г.

Россия представляет собой совершенно особую среду для развития социального предпринимательства: с одной стороны, в стране существуют все необходимые для развития данного явления предпосылки: это и достаточное количество социальных проблем, которые не решаются или недостаточно эффективно решаются государством в силу огромной территории страны и ограниченных бюджетных возможностей, и соответственно отсутствие адекватного негосударственного механизма их решения. С другой стороны, для существования и эффективного развития социального предпринимательства требуется наличие благоприятной экономической и институциональной среды. Стоит отдельно отметить, что социальное предпринимательство существует, только пока существует проблема: т.е. первая аптека в отдаленной от больших городов деревне — это социальное предпринимательство, а вот новая аптека в большом городе, которая лишь увеличивает конкуренцию между аптечными пунктами, — нет. В этом смысле каждый случай социального предпринимательства уникален. Вышеописанная характеристика социального предпринимательства создает существенные препятствия для исследования феномена — статистика на данный момент не учитывает социальные предприятия в рамках отдельной категории предприятий, а их уникальность затрудняет сбор статистических данных о них в рамках формализованной выборки, например, из коммерческих баз данных. Ввиду этого для исследования социальных предприятий представляется целесообразным воспользоваться специализированными источниками информации, наиболее релевантными из которых являются каталог «Социальное предпринимательство России»¹ и база поддержанных проектов фондов, например, фонда региональных социальных программ «Наше будущее»².

Ранее в российской исследовательской среде уже предпринимались попытки качественного и количественного исследования состава социаль-

¹ Каталог предприятий, товаров и услуг социальных предпринимателей / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2018. URL: <http://soindex.ru/> (дата обращения: 22.03.2018)

² Фонд региональных социальных программ / Фонд «Наше будущее». 2007–2018. URL: <http://www.nb-fund.ru/about-us/> (дата обращения: 22.03.2018).

ных предприятий России. Научное сообщество обратило внимание на отдельные социальные предприятия и на сам феномен в 2006–2008 гг., хотя отдельные примеры предприятий существуют уже с начала 2000-х и даже раньше (притом что в большинстве случаев они просто не идентифицировали себя как социальные предприятия, т.е. имеет место быть проблема самоопределения). Исследователи Центра социального предпринимательства и социальных инноваций при НИУ ВШЭ связывают [Московская, 2011, с. 111] это с тем, что для становления социального предпринимательства требуется определенный уровень развития экономики и общественного самосознания. Наиболее полное исследование российских социальных предприятий было проведено [Албутова, 2013] в 2013 г. А. И. Албутовой на основе данных о поданных в Фонд региональных социальных проектов «Наше будущее» заявок. Определение и критерии социального предпринимательства, принятые фондом, совпадают с наиболее распространенным европейским определением, а также с определением, наиболее часто встречающимся в российских работах по социальному предпринимательству.

По данным исследования А. И. Албутовой, российские социальные предприятия представляли собой относительно молодые предприятия: по состоянию на 2010 г., их возраст в среднем составлял восемь лет. Об этом же упоминает А. А. Московская в своем исследовании [Московская, 2011, с. 115]: российские социальные предприятия по большей части — это стартапы, относительно молодые и малые формы, которые в силу существования определенных барьеров роста не могут значительно расширить масштаб своего функционирования. Преимущественно (97%) социальное предпринимательство было представлено малыми или средними предприятиями, на которых занято до 250 человек. Проекты, как правило, решали проблемы занятости населения (51 проект), при этом 34 проекта были связаны с образованием и 23 со здравоохранением при средней стоимости проекта в 6 млн рублей и сроке реализации в 2,5 года. Предприятия были зарегистрированы в самых разных организационно-правовых формах (35 форм, по указанию исследователя), преимущественно это ООО (в данной форме зарегистрировано 50 предприятий из 186 исследованных) или индивидуальные предприниматели (42 предприятия), также довольно часто встречаются некоммерческие партнерства и региональные общественные организации (по 14 предприятий). Отдельные характеристики социального предпринимательства, выявленные в данном исследовании, можно будет сопоставить с результатами текущего исследования. Как было обозначено ранее, данное исследование базировалось на основе данных о поданных в фонд региональных социальных проектов «Наше будущее» заявок на поддержку. Данные предприятия, таким образом, самостоятельно определяли себя как социальные предприятия, и, вероятно, не все из них действительно удовлетворяли строгим крите-

рям социального предпринимательства. С другой стороны, имеет смысл обратиться к базе уже поддержанных проектов социального предпринимательства, прошедших определенный отбор и критическую оценку со стороны сотрудников фонда.

Альтернативным возможным источником информации для исследования является каталог социальных предприятий России, однако при ближайшем рассмотрении был выявлен ряд серьезных ограничений при использовании такого источника информации. Так, в данном каталоге собраны «исключительно работающие проекты, самоопределяющиеся как проекты в области социального предпринимательства»¹. Таким образом, требуется довольно серьезная работа по критической оценке «социальности» предприятий и четкая классификация — поскольку классификация, например, по целевой аудитории носит нечеткий характер — многие предприятия не выделяют или не конкретизируют свою целевую аудиторию и относятся таким образом сразу ко всем, что затрудняет выборочный анализ. Также в каталоге может отсутствовать подробное описание проекта и год его добавления в базу. Кроме того, на наш взгляд, часть «социальных предприятий», указанных в 2016 г. в каталоге социальных предприятий (проводилось отдельное исследование на эту тему), вообще не могли быть отнесены к проектам социального предпринимательства, исходя из предоставленной ими информации: в ней не только не содержится хоть сколько-нибудь полного описания проекта, но и не прослеживается социальная миссия как таковая. Например, «Сервис поиска попутчиков»², ИП Лопакова Светлана Владимировна³ (в описании указано лишь «Предоставление гостиничных услуг в с. Кожевниково») или АНО «Репетиционный центр «Логос»⁴, разрабатывающий приключенческие туристические маршруты. По каждому из таких проектов требовался сбор дополнительной информации, и на тот момент, по нашему мнению, указанные проекты не попадали в категорию социальных предприятий. В рамках авторского исследования 2016 г. были отдельно рассмотрены социальные предприятия каталога, целевой аудиторией которых являлись студенты. Однако в результате анализа было сделано заключение о том, что реальные проблемы студентов и выпускников фактически не решались ни од-

¹ Каталог предприятий, товаров и услуг социальных предпринимателей / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2018. URL: <http://soindex.ru/> (дата обращения: 22.03.2018).

² Сервис поиска попутчиков / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/275> (дата обращения: 22.04.2016).

³ ИП Лопакова Светлана Владимировна / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/304> (дата обращения: 22.04.2016).

⁴ АНО «Репетиционный центр «Логос» / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/253> (дата обращения: 22.04.2016).

ним из указанных в категории социальных предприятий¹. В каталоге на тот момент (январь–март 2016 г.) значилось 96 социальных предприятий, обозначивших своей целевой аудиторией студентов. Однако фактически целевыми группами большей части предприятий являются практически все граждане России. В данную «группу» предприятий входят самые различные экономические субъекты, реализующие проекты в самых разных областях — начиная от энергетических² и экологических³ проектов до туристических, образовательных (например, «Сема»⁴, сеть развивающих детских центров для детей от девяти месяцев до семи лет, также указывает в качестве своей целевой аудитории студентов) и проектов в области здравоохранения (например, отличный, по сути, проект ООО «Республика»⁵, который занимается производством так называемых «браслетов помощи», содержащих необходимую медицинскую информацию для оказания первой помощи конкретному больному в случаях, когда ему внезапно стало плохо на улице, при этом проект определяет свою сферу как «вовлечение в социально активную деятельность социально незащищенных групп»). В действительности, студенты как целевая аудитория упоминаются лишь в нескольких развернутых описаниях проектов, и чаще всего такие проекты предлагают волонтерские⁶ позиции для студентов, услуги по профориентации⁷ или же продукты или услуги, которые могут быть потреблены практически любой аудиторией (в качестве аудитории указываются: «Пожилые люди, родители с детьми, люди с ограниченными возможностями, инвалиды, социально незащищенные жители, дети-сироты, приемные семьи, молодежь, дошкольники, учащиеся младших классов, учащиеся

¹ Социальные предприятия, целевой аудиторией которых являются студенты / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: http://coindex.ru/companies/index/sort:Category.title/direction:desc/audience_id:11 (дата обращения: 22.04.2016).

² Восточносибирский центр энергосбережения / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/69> (дата обращения: 22.04.2016).

³ «Мико», натуральная косметика и экологичные средства для дома / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/50> (дата обращения: 22.04.2016).

⁴ «Сема», сеть развивающих детских центров / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/24> (дата обращения: 22.04.2016).

⁵ ООО «Республика» / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/141> (дата обращения: 22.04.2016).

⁶ Россомаха, камчатский центр молодежного туризма / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/64> (дата обращения: 22.04.2016).

⁷ Молодежный центр профориентации «Мой выбор» / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/331> (дата обращения: 22.04.2016).

средней школы, студенты, работающая молодежь, добровольцы, сторонники НКО, взрослые от 30 до 45 лет, взрослые от 45 до 60 лет, неполные семьи, некоммерческие организации»¹). Таким образом, данный источник не позволял выделить действительную целевую группу социального предприятия, что чрезвычайно затрудняло работу с каталогом. Интересно проследить, как изменилась ситуация к 2018 г.: студентов в качестве своей целевой аудитории указало уже 185 предприятий, при этом по-прежнему сохраняется проблема с четким ограничением целевой аудитории — студенты попадают в целевую группу «за компанию», и практически нет предприятий, действительно решающих проблемы студенческого сообщества. Из всего вышесказанного следует несколько выводов: в первую очередь это вывод об ограниченных возможностях использования каталога социального предпринимательства и необходимости критической оценки данных, полученных из этого источника. Исходя из результатов предварительного исследования, было принято решение об отказе от использования информации из каталога социального предпринимательства в целях иных, чем поиск справочной информации о существовании того или иного проекта и его организационно-правовой форме, в связи с тем, что, на наш взгляд, данный каталог, равно как и классификация социальных предприятий, нуждается в значительной доработке и удалении нерелевантных и неадекватных определению социального предпринимательства экономических субъектов. Таким образом, в качестве основного источника информации было решено использовать базу проектов, поддержанных фондом региональных социальных программ «Наше будущее», и такой подход имеет несколько значительных преимуществ:

- проекты, победившие в конкурсе, прошли определенный отбор и тестирование на предмет соответствия определению и критериям социального предпринимательства;
- проекты являются гарантированно финансово устойчивыми (по крайней мере потенциально);
- проекты получили средства на развитие, и здесь можно говорить об определенном достижимом социальном эффекте;
- по проектам имеется достаточный объем информации, размещенной на сайте фонда.

Представляется целесообразным рассмотреть социальные проекты, поддержанные фондом в 2015 г., как некий «срез» современных социальных предприятий — это наиболее активные и потенциально результативные проекты за этот год.

Таким образом, цель первого этапа работы — проанализировать современные социальные предприятия на основе данных о проектах, под-

¹ Благотворительный магазин «Danke-shop» / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/184> (дата обращения: 22.04.2016).

держанных фондом «Наше будущее» в 2015 г., установить их сферы деятельности и проверить гипотезы в отношении распределения проектов социального предпринимательства по тематикам в этом году. Данные вопросы были подробно рассмотрены в статье «Социальное предпринимательство как проявление активной гражданской позиции» [Булыгина, Большакова, 2017]. Указанная статья также содержит подробное описание рассматриваемых проектов. В ней были рассмотрены и проверены следующие гипотезы:

1. Гипотеза о преимущественно репликативном характере моделей социальных предприятий;
2. Гипотеза о неопределенности в обосновании социальной проблемы: в ряде случаев автор придерживается мнения о преувеличении социальной проблемы;
3. Гипотеза неравномерного распределения предприятий по сферам деятельности. Большая часть проектов действительно относится к сферам образования и здравоохранения. Итоговое распределение социальных предприятий по решаемым ими проблемам в 2015 г. представлено на рис. 1.

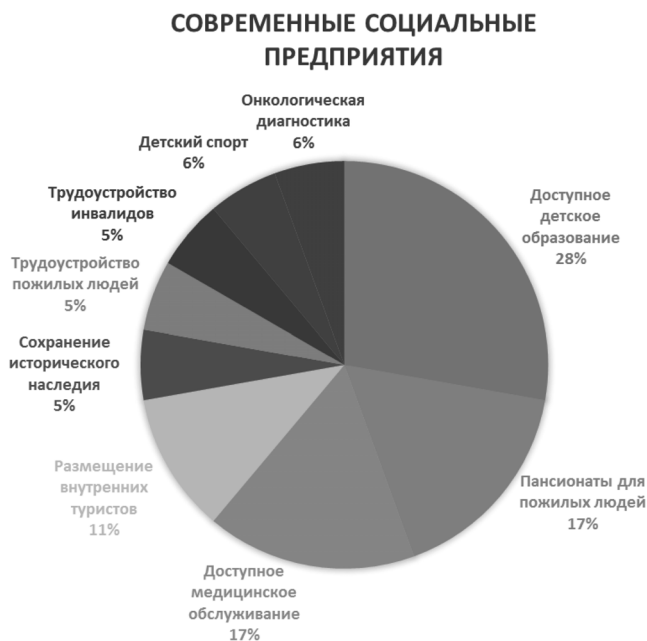


Рис. 1. Современные социальные предприятия России (по данным 2015 г.)¹

¹ Авторская иллюстрация.

4. По ряду проектов у автора возникают сомнения в их соответствии критериям социального предпринимательства;
5. В отношении проектов в сфере здравоохранения и образования у автора возникают вопросы о качестве предоставляемых услуг.

На втором этапе исследования необходимо проанализировать перечисленные выше предприятия на предмет действительной финансовой устойчивости с использованием финансовой информации из базы данных «Спарк»¹, содержащей финансовые данные более чем 11 млн компаний. Для удобства ознакомления, результаты анализа также сгруппированы в табл. 11.

Итак, нами был проведен поиск соответствующих компаний в базе данных «Спарк» по их названиям, и в случае, если компаний с одинаковым названием было несколько, были идентифицированы поддержанные компании. В качестве доказательства идентификации были использованы данные о месторасположении компании по данным фонда, руководители проектов, сумма оказанной помощи, прошедшая по балансу компании, а также другие косвенные признаки. С учетом обнаруженных данных также можно уточнить классификацию предприятий. В качестве дополнительного источника информации были использованы интернет-ресурсы соответствующих предприятий, а также новостные источники, которые могут помочь в определении уровня активности предприятий два года спустя после финансирования.

Итак, остановимся на каждом из предприятий подробнее.

1. Общество с ограниченной ответственностью «Усадьба Варшкен» — сайт компании по-прежнему работает, последняя новость — от 26.02.2018², профиль деятельности остался прежним, однако прослеживаются определенные проблемы с финансовой устойчивостью. Так, за период 2013—2016 гг. компания получила прибыль лишь в 2014 г., но причиной было не хорошее финансовое состояние, а себестоимость услуг, равная в этом периоде нулю. В случае, если бы показатель был на уровне всех других лет, компания была бы стабильно убыточной (см. табл. 1).

Таблица 1

Отчет ОПУ ООО «Усадьба Варшкен»³

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	619 000	178 000	347 000	1 307 000

¹ Сайт коммерческой базы данных «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

² Пансионат «Варежкино» / Пансионат Варежкино. URL: <http://www.pansion-varezki-no.ru/ru/> (дата обращения: 22.03.2018).

³ Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015	2016
Себестоимость продаж	2120	726 000	0	503 000	3 123 000
Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продажи	2200	–107 000	178 000	–156 000	–1 816 000

2. Автономная некоммерческая организация «Центр социальной защиты и поддержки пожилых людей» — по данным базы данных «Спарк», некоммерческая организация была ликвидирована по решению суда (ЕГРЮЛ 10.03.2017). Финансовые данные не доступны ни за один год из периода 2013–2015 гг. Сайт, ранее принадлежавший компании, более не работает — был перепродан, и теперь на нем содержатся данные стороннего ресурса. По данным всемирного архива сети Интернет, последний раз сайт работал в январе 2017 г.¹

3. «Школа радости» функционирует как индивидуальный предприниматель Сычугов Игорь Геннадьевич. В отношении индивидуальных предпринимателей база данных «Спарк» не содержит финансовых данных, таким образом отследить финансовую устойчивость на протяжении анализируемого периода не представляется возможным, однако можно попробовать извлечь информацию из открытых источников, а также связанных предприятий. Анализ информации показал, что данное ИП по-прежнему функционирует, но несколько в другой сфере. Новостей о предприятии, которые бы позиционировали его как социальное, обнаружено не было. Тем не менее удалось найти, вероятно, официальный сайт школы², на котором не было обновлений с 2014 г. Школа создает впечатление бизнеса в социальной сфере, но не социального предприятия.

4. Проект «Домашние половички руками бабушек» также функционирует в форме ИП, проект реализует индивидуальный предприниматель Светлова Екатерина Геннадьевна. На март 2018 г. ИП действует, однако оценить финансовую устойчивость ввиду отсутствия данных не представляется возможным. Тем не менее сайт предприятия работает³, последняя новость, размещенная на сайте, датируется июнем 2016 г.

¹ Интернет-архив. URL: <https://web.archive.org/web/20170116102608/http://berezovonk.ru:80/> (дата обращения: 22.03.2018).

² «Школа радости». URL: <http://школарадости.рф/club> (дата обращения: 22.03.2018).

³ Ботовские половики «Домашние половички руками бабушек». URL: <https://botovopoloviki.ru/> (дата обращения: 22.03.2018).

5. АНО ДПО ИРСОТ, или проект «Беби-лайф», успешно функционирует, но не как самостоятельный социально-предпринимательский проект, а как прекрасный пример зависимого корпоративного социального проекта¹. Так, его владельцем является ЗАО «Ирсот». Однако проект развивается и расширяется в регионы, что определенно является положительным моментом в контексте развития социального предпринимательства в целом.

Таблица 2

Отчет ОПУ АНО ДПО ИРСОТ²

Наименование показателя	Код строки	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	254 560 000	267 376 000	240 770 000	176 609 000	151 973 000
Себестоимость продаж	2120	210 742 000	202 214 000	217 501 000	146 743 000	122 706 000
Коммерческие расходы	2210	16 060 000	17 124 000	14 211 000	9 595 000	9 772 000
Управленческие расходы	2220	17 020 000	31 073 000	26 789 000	18 225 000	17 704 000
Прибыль (убыток) от продажи	2200	10 738 000	16 965 000	−17 731 000	2 046 000	1 791 000

6. ООО «МПЦ «КАПУСТА» не имеет официального сайта — сайт, указанный в качестве официального, не работает (по состоянию на 12.03.2018) и не работал ранее, по данным веб-архива³. Предприятие ведет блог в социальной сети «ВКонтакте», однако размещенные сообщения, на наш взгляд, не в полной мере отвечают тематике и направлению деятельности социального предприятия⁴. Тем не менее предприятие демонстрирует положительные финансовые результаты, оставляя определенные вопросы в отношении классификации его как социального.

¹ Институт РОСТа. URL: институт-рост.рф/6/

² Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

³ Интернет-архив. URL: http://web.archive.org/web/*/http://xn--35-6kca2c5aoih.xn--plai/ (дата обращения: 22.03.2018).

⁴ Медико-психологический центр «Капуста». URL: https://vk.com/mpc_kapusta (дата обращения: 22.03.2018).

Таблица 3

Отчет ОПУ ООО «МПЦ «КАПУСТА»¹

Наименование показателя	Код строки	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	2 691 000	5 558 000	5 055 000	5 188 000	6 157 000
Себестоимость продаж	2120	2 743 000	5 288 000	4 861 000	5 024 000	5 932 000
Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продажи	2200	–52 000	270 000	194 000	164 000	225 000

7. ООО «ФОРТ ДЁНХОФФ», созданное в 2014 г., представляет собой прекрасный социальный проект, к сожалению, не являющийся предпринимательским, судя по финансовым результатам. Так, предприятие три года подряд несет убытки, однако, вероятно, в 2017 г. результат будет лучше, поскольку первая выручка была получена лишь в 2016 г. Последняя новость, в которой фигурирует предприятие, датируется 2015 г., однако сам культурный объект успешно функционирует, поэтому есть основания для позитивных ожиданий в отношении предприятия.

Таблица 4

Отчет ОПУ ООО «ФОРТ ДЁНХОФФ»²

Наименование показателя	Код строки	2014	2015	2016
Выручка	2110	0	0	1 150 000
Себестоимость продаж	2120	0	0	0
Коммерческие расходы	2210	0	25 000	25 000
Управленческие расходы	2220	23 000	346 000	2 778 000
Прибыль (убыток) от продажи	2200	–23 000	–371 000	–1 653 000

8. АНО «КАТАРЖИНА» — социальное предприятие, показывающее отличный финансовый результат (см. табл. 5). Предприятие имеет стра-

¹ Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

² Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

ницу в открытой энциклопедии «Википедия»¹, ведет свой сайт (последнее обновление в июне 2017 г.)², а также участвует в госзакупках³ (имеются контракты за февраль 2018 г.). Оно является одним из самых успешных и «чистых» примеров социальных предприятий в выборке.

Таблица 5

Отчет ОПУ АНО «КАТАРЖИНА»⁴

Наименование показателя	Код строки	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	51 960 000	58 468 000	67 626 000	76 835 000	81 940 000
Себестоимость продаж	2120	39 731 000	46 568 000	56 230 000	54 001 000	55 668 000
Коммерческие расходы	2210	3 568 000	2 930 000	3 931 000	4 384 000	5 669 000
Управленческие расходы	2220	0	0	0	10 323 000	11 381 000
Прибыль (убыток) от продажи	2200	8 661 000	8 970 000	7 465 000	8 127 000	9 222 000

9. «Территория здорового детства», она же — индивидуальный предприниматель Сухорукова Ольга из в Курской области, по-прежнему является действующим по состоянию на февраль 2018 г., однако в качестве сферы деятельности ИП указана деятельность по предоставлению социальных услуг без обеспечения проживания престарелым и инвалидам. Финансовую устойчивость предприятия не представляется возможным оценить ввиду отсутствия соответствующих данных. Новостей в отношении предприятия в открытых источниках также обнаружено не было. Тем не менее база данных «Спарк» позволила обнаружить еще одно предприятие Ольги — областное казенное дошкольное образовательное учреждение «Детский сад компенсирующего вида «Здоровячок». К сожалению, вероятнее всего, первоначальный проект дальнейшего развития не получил.

¹ Открытая энциклопедия «Википедия». URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B6%D0%B8%D0%BD%D0%B0> (дата обращения: 22.03.2018).

² Официальный сайт АНО «Катаржина». URL: <http://www.katarzyna.ru/novosti> (дата обращения: 22.03.2018).

³ Карточка поставщика АНО «Катаржина» на сайте «ГосЗатраты». URL: <https://clearspending.ru/supplier/inn=7715549708&kpp=771501001> (дата обращения: 22.03.2018).

⁴ Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

10. ООО «СГЦ «ОПЕКА» является в действительности не одним предприятием, а целой группой, формально объединенной в 2017 г. (УК «Опека-Групп»). Предприятие стабильно функционирует, имеет свой сайт и показывает постоянно высокие финансовые результаты (см. табл. 6)¹. Тем не менее наша первоначальная оценка категории предприятия остается неизменной, мы считаем, что это предприятие является бизнесом в социальной сфере, причем весьма прибыльным.

Таблица 6

Отчет ОПУ ООО «СГЦ «ОПЕКА»²

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	59 815 000	35 659 000	24 701 000	34 560 000
Себестоимость продаж	2120	58 086 000	31 716 000	20 690 000	30 376 000
Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продажи	2200	1 729 000	3 943 000	4 011 000	4 184 000

11. Камчатский туристический центр «Росомаха», или индивидуальный предприниматель Мещанкин Александр Владимирович, ранее имел официальный сайт — <http://ru.go2kamchatka.com>. Сайт по-прежнему функционирует, однако не обновлялся с 2015 г. Тем не менее говорить о закрытии компании было бы явно преждевременно, поскольку в открытых источниках присутствует информация о проведении тематического мероприятия, посвященного доступным путешествиям на Камчатку³. Предприятие по-прежнему выдерживает социальную направленность деятельности, поэтому, вероятно, имеет смысл переклассифицировать его в категорию социальных предприятий. К сожалению, финансовые показатели предприятия ввиду его организационно-правовой формы недоступны. База данных «Спарк» позволила обнаружить два других предприятия, тематически связанных с рассматриваемым проектом, — ООО «Камчатка Дискавери» (действовало с 2001 по 2011 г.),

¹ Частные пансионаты с лечением для пожилых людей «Опека». URL: <https://sgc-ореса.ru/msk/> (дата обращения: 22.03.2018).

² Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

³ МЦОТ РФ и СНГ, страница мероприятия «Доступная Камчатка в Дарвиновском музее». URL: <https://icrt-russia.ru/events/dostupnaya-kamchatka-v-darvinovskom-muzee/> (дата обращения: 22.03.2018).

а также зарегистрированное в середине декабря 2016 г. ООО «Клуб Путешественников «Росомаха» (финансовые данные предприятия пока недоступны).

12. **ФОНД ТИХВИНСКОЙ ИКОНЫ БОЖИЕЙ МАТЕРИ** так же, как и ИП, не показывает свои финансовые результаты, однако сайт проекта успешно функционирует¹, новости продолжают появляться и освещать активность проекта², а с организационно-правовой точки зрения проект был выделен в отдельное юридическое лицо, ООО «Тибож»³ (зарегистрировано 31.03.2016), что, безусловно, также показывает серьезные предпосылки к продолжению проекта.

13. ООО «ХОСТЕЛ ГУД ЛАК» является практически эталонным примером социального предприятия, если смотреть на финансовые показатели — в 2014 г. предприятие начало получать небольшую прибыль и продолжило такой режим функционирования. Предприятие ведет блог в социальной сети «ВКонтакте»⁴ и, вероятно, функционирует, однако в определенный момент оно исчезло из сети booking.com, и последний найденный отзыв датируется 2016 г. Сайт хостела нефункционален — он был сохранен и размещен в формате картинки (разделы сайта недоступны, ссылки неактивны)⁵. К сожалению, есть вероятность, что проект более не функционирует.

Таблица 7

Отчет ОПУ ООО «Хостел Гуд Лак»⁶

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	424 716	992 000	1 140 000	926 000
Себестоимость продаж	2120	443 920	990 000	1 135 000	925 000
Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-19 204	2 000	5 000	1 000

¹ Обувная фабрика «Тибож». URL: <http://tibozh.ru/> (дата обращения: 22.03.2018).

² «Вы не фабрику, вы людей спасли!» // Новая газета. URL: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2016/03/23/67906-vy-ne-fabriku-vy-lyudey-spasli> (дата обращения: 22.03.2018).

³ Данные БД «Спарк». URL: <http://www.spark-interfax.ru/system/home/card#/company/EA6ABA1B8D584AD98651EA754EBD1EFC/101> (дата обращения: 22.03.2018).

⁴ Хостел в Ярославле GOOD LUCK, страница хостела в социальной сети «ВКонтакте». URL: <https://vk.com/goodluckhostel> (дата обращения: 22.03.2018).

⁵ Официальный сайт сети GOOD LUCK. URL: <https://www.goodluck-hostel.com/> (дата обращения: 22.03.2018).

⁶ Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

14. Деятельность частного учреждения дошкольного образования «Карапуз», осуществляемая через ИП, также не поддается анализу ввиду отсутствия финансовых данных. Новостей, в которых бы упоминалось такое учреждение, обнаружено не было, ИП более не действует. Тем не менее удалось обнаружить предприятие «Частное учреждение дошкольная образовательная организация детский сад «Карапуз», зарегистрированное 24.03.2017, которое, вероятно, будет продолжать реализацию анализируемого проекта. Тем не менее говорить о финансовой устойчивости предприятия представляется преждевременным.

15. Центр женского здоровья, организованный на базе ООО «Стоматология»¹, функционирует по состоянию на февраль 2018 г., однако никаких данных о реальных направлениях деятельности предприятия в открытых источниках обнаружено не было. Данное обстоятельство вызывает соответствующие вопросы в отношении его социальной миссии. Финансовые данные компании приведены ниже.

Таблица 8

Отчет ОПУ ООО «Стоматология»²

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	526 000	617 000	426 000	387 000
Себестоимость продаж	2120	526 000	595 000	409 000	372 000
Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	0	22 000	17 000	15 000

16. Частное образовательное учреждение дошкольного образования Детский сад «ВундерКинд»³ — функционирующее предприятие, относящееся к категории «бизнес в социальной сфере». Предприятий с таким названием в сфере дошкольного образования очень много, более того, их деятельность схожа. Веб-сайт, указанный в качестве официального, не содержит подробной информации, необходимой для идентификации компании. Тем не менее предприятие можно отнести к стабильным.

¹ Годовой отчет 2015, Центр женского здоровья и планирования семьи. URL: <http://nb-fund.ru/otchet/rumain411/centr-zhenskogo-zdorovya-i-pla/> (дата обращения: 22.03.2018).

² Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

³ Сеть развивающих центров «Сема». URL: <http://sema-ivanovo.ru/> (дата обращения: 22.03.2018).

Отчет ОПУ ЧОУДО «Вундеркинд»¹

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015	2016
Выручка	2110	976 000	6 307 000	9 302 000	12 379 000
Себестоимость продаж	2120	0	0	0	0
Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0
Управленческие расходы	2220	958 000	6 657 000	9 207 000	9 647 000
Прибыль (убыток) от продаж	2200	18 000	-350 000	95 000	2 732 000

17. Центр творчества «Чудеево» также функционирует через форму ИП, таким образом финансовые результаты деятельности предприятия оказываются недоступны. Тем не менее, судя по информации из открытых источников, оно продолжает свою деятельность².

18. ООО ДОЦ «ЗДРАВСТВУЙ»³ демонстрирует довольно высокий уровень активности в открытых источниках информации, однако финансовые показатели предприятия оставляют желать лучшего (см. табл. 10). Так, уже на операционном уровне предприятие два года подряд демонстрирует значительные убытки.

Таблица 10

Отчет ОПУ ООО ДОЦ «ЗДРАВСТВУЙ»⁴

Наименование показателя	Код строки	2013	2015	2016
Выручка	2110	770 000	2 247 000	880 000
Себестоимость продаж	2120	600 000	2 694 000	1 651 000
Коммерческие расходы	2210	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	170 000	-447 000	-771 000

¹ Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

² Сеть художественных студий для детей и взрослых «Чудеево» / Чудеево. Семейный центр культурного досуга. 2010–2018. URL: <http://чудеево.рф/index.php> (дата обращения: 22.03.2018).

³ Детский центр «Здравствуй!» в Долгопрудном. URL: <https://vk.com/zdravcentr> (дата обращения: 22.03.2018).

⁴ Данные БД «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).

Таким образом, проведенное исследование показало, что из 18 поддерживаемых предприятий треть (шесть компаний) функционируют через ИП, что делает невозможным финансовый анализ их деятельности. Из оставшихся 12 проектов не было найдено подтверждения деятельности двух проектов, одна компания прекратила свою деятельность, еще три являются нестабильными/убыточными. Большая часть финансово устойчивых проектов являются скорее бизнесом в социальной сфере, чем социальным предпринимательством. Учитывая проведенный анализ, можно заключить, что наиболее правильным будет проведение исследований в отношении предприятий, поддерживаемых в более ранних периодах, поскольку данные за 2017 г. пока недоступны, и говорить о результатах деятельности предприятий, поддерживаемых в 2016 и 2017 гг. не представляется возможным. Тем не менее можно проводить исследования в отношении состава и направлений деятельности социальных предприятий. Ниже, в табл.11, представлены результаты проведенного анализа в сжатом виде.

Таблица 11

Сводные результаты деятельности предприятий¹

	Проект	Наименование	ИНН	Комментарий
1	Пансионат «Варежкино»	ООО «Усадьба Варшкен»	3905054713	Нестабильное
2	Пансионат «Березово»	АНО «Центр социальной защиты и поддержки пожилых людей»	4217122749	НКО ликвидирована по решению суда
3	«Школа радости»	ИП Сычугов Игорь Геннадьевич		ИП, данных нет
4	«Домашние половички»	ИП Светлова Екатерина Геннадьевна		ИП, данных нет
5	«Беби-лайф»	АНО ДПО ИРСОТ	7717150115	Стабильное
6	«Капуста»	ООО «МПЦ «КАПУСТА»	3528186704	Стабильное
7	Форт «Денхофф»	ООО «ФОРТ ДЁНХОФФ»	3906327579	Нестабильное
8	«Катаржина»	АНО «КАТАРЖИНА»	7715549708	Стабильное
9	«Территория здорового детства»	ИП Сухорукова Ольга Александровна		ИП, данных нет
10	«ОПЕКА»	ООО «СГЦ «ОПЕКА»	7817321540	Стабильное, группа компаний с 2017 г.

¹ Авторская таблица.

	Проект	Наименование	ИНН	Комментарий
11	«Росомаха»	ИП Мещанкин Александр Владимирович		ИП, данных нет
12	«ТиБож»	Фонд Тихвинской иконы Божией Матери	7807290205	Нет данных
13	«Гуд Лак»	ООО «Хостел Гуд Лак»	7617008450	Возможно, не функционирует
14	«Карапуз»	ИП Маслакова Татьяна Викторовна		ИП, данных нет
15	Центр женского здоровья	ООО «Стоматология»	3025000167	Возможно, не функционирует
16	«Вундер-кинд»	ЧОУДО Детский сад «ВундерКинд»	3702951147	Стабильное
17	«Чудеево»	ИП Пятова Наталья Александровна		ИП, данных нет
18	«Здравствуй»	ООО ДОЦ «ЗДРАВСТВУЙ»	5008058234	Нестабильное

На наш взгляд, социальное предпринимательство является областью возможностей для российского общества. Наиболее актуальными и острыми социальными проблемами, при этом эффективно решаемыми социальными предпринимателями, но по-прежнему остающимися актуальными для большей части регионов и населенных пунктов России, являются следующие:

1. Проблемы маленьких и отдаленных населенных пунктов: доступность здравоохранения, медикаментов, образования. Трудоустройство местного населения;
2. Проблемы больших городов: использование ранее не задействованных трудовых ресурсов: инвалидов, пожилых людей, маргинальных слоев населения, а также ранее не принятые во внимание проблемы жилищного характера;
3. Проблемы культурно-исторического и экологического плана.

Проведенный анализ позволяет сделать заключение о том, что поддержка социальных предприятий действительно необходима, и при этом не только финансовая — ведь после оказания адресной помощи отдельные предприятия так и не вышли на безубыточное функционирование, а часть проектов, вероятно, прекратила свое существование. Тем не менее успешные проекты позволяют говорить о наличии в России пусть и небольшого, но целеустремленного сегмента социальных предприятий.

Список литературы

1. *Албутова А. И.* Социальное предпринимательство в России: ключевые игроки и потенциал формирования // Экономическая социология. — 2013. — Т. 14. — № 3. — С. 109–132. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2013/08/14/1291342150/ecsoc_t14_n3.pdf#page=109
2. *Арай Ю. Н.* Социальное предпринимательство в начале XXI века: основные понятия и страновые особенности // Российский журнал менеджмента. — 2013. — № 1. — С. 111–130.
3. *Блаженкова Н. М., Поаниваль Н. С.* Социальное предпринимательство: эволюция понятия, современное состояние и перспективы развития // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2014. — № 1. — С. 72–78. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22826312>
4. *Бобина Н. В., Матющенко Н. С.* Использование наследия Олимпийских и Паралимпийских игр для развития социального предпринимательства // Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. — 2013 — №. 1. — С. 17–24. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21394589>
5. *Булыгина Н. И., Большакова М. Н.* Социальное предпринимательство как проявление активной гражданской позиции // Профессиональное образование в России и за рубежом. — 2017. — № 4 (28). — С. 186–192.
6. *Калугина Т. Г.* Социальное предпринимательство как фактор регионального развития (теория и практика) // Известия Иркутского государственного университета. Серия «Политология. Религиоведение». — 2012. — № 2 (9). — С. 92–102.
7. Каталог предприятий, товаров и услуг социальных предпринимателей / Социальное предпринимательство России, Гран-при. 2014–2018. URL: <http://soindex.ru/> (дата обращения: 22.03.2018).
8. *Кучмий Т. И., Кандина П. Н.* Социальное предпринимательство: развитие понятия, положение и перспективы развития // Экономика и политика. — 2015. — № 2. — С. 83–87. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24056901>
9. *Мухин А. В.* Эволюция понятия социального предпринимательства. Основные функции социального предпринимательства // Новые Технологии. — 2011. — № 2. — С. 103–106. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=16539586>
10. Определение социального предпринимательства / НИУ ВШЭ. 1993–2016. URL: https://socentr.hse.ru/opredelenie_socialnogo_predprinimatelstva (дата обращения: 18.03.2018).
11. *Остин Дж., Стивенсон Г., Вей-Скиллерн Дж.* Социальное и коммерческое предпринимательство: сходства и различия // Вестник С.-Петербургского университета. Серия Менеджмент. — 2010. — № 3. — С. 115–145.
12. Сайт коммерческой базы данных «Спарк». URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (дата обращения: 22.03.2018).
13. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А. А. Московская. — М.: НИУ ВШЭ, 2011.
14. Толковый словарь обществоведческих терминов. Яценко. Н. Е. / Longsoft. Библиотека словарей «Словарник». 2007–2011. URL: http://www.slovarnik.ru/html_tsot/o/oblastvennoe-social5noe-ravnovesie.html (дата обращения: 18.04.2016).

15. Фонд региональных социальных программ / Фонд «Наше будущее». 2007–2016. URL: <http://www.nb-fund.ru/about-us/> (дата обращения: 21.03.2018).
16. Dees J. G. The Meaning of Social Entrepreneurship / Duke University, 2016. URL: <https://entrepreneurship.duke.edu/news-item/the-meaning-of-social-entrepreneurship/%20> (дата обращения: 10.03.2018).

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Albutova A. I.* Social'noe predprinimatel'stvo v Rossii: ključevye igroki i potencial formirovanija // *Jekonomicheskaja sociologija*. — 2013. — T. 14. — № 3. — S. 109–132. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2013/08/14/1291342150/ecsoc_t14_n3.pdf#page=109
2. *Araj Ju. N.* Social'noe predprinimatel'stvo v nachale XXI veka: osnovnye ponjatija i stranovye osobennosti // *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. — 2013. — № 1. — S. 111–130.
3. *Blazhenkova N. M., Poanshval' N. S.* Social'noe predprinimatel'stvo: jevoljucija ponjatija, sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija // *Innovacionnaja jekonomika: perspektivy razvitija i sovershenstvovanija*. — 2014. — № 1. — S. 72–78. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22826312>
4. *Bobina N. V., Matjushhenko N. S.* Ispol'zovanie nasledija Olimpijskikh i Paralimpijskikh igr dlja razvitija social'nogo predprinimatel'stva // *Innovacii. Menedzhment. Marketing. Turizm*. — 2013 — № 1. — S. 17–24. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21394589>
5. *Bulygina N. I., Bol'shakova M. N.* Social'noe predprinimatel'stvo kak projavlenie aktivnoj grazhdanskoj pozicii // *Professional'noe obrazovanie v Rossii i za rubezhom*. — 2017. — № 4 (28). — S. 186–192.
6. *Kalugina T. G.* Social'noe predprinimatel'stvo kak faktor regional'nogo razvitija (teorija i praktika) // *Izvestija Irkutskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Politologija. Religiovedenie»*. — 2012. — № 2 (9) — S. 92–102.
7. *Katalog predpriyatij, tovarov i uslug social'nyh predprinimatelej / Social'noe predprinimatel'stvo Rossii, Gran Pri. 2014–2018.* URL: <http://soindex.ru/> (data obrashhenija: 22.03.2018).
8. *Kuchmij T. I., Kandina P. N.* Social'noe predprinimatel'stvo: razvitie ponjatija, polozhenie i perspektivy razvitija // *Jekonomika i politika*. — 2015. — № 2. — S. 83–87. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24056901>
9. *Muhin A. V.* Jevoljucija ponjatija social'nogo predprinimatel'stva. osnovnye funkicii social'nogo predprinimatel'stva // *Novye Tehnologii*. — 2011. — № 2. — S. 103–106. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=16539586>
10. *Opređenje social'nogo predprinimatel'stva / NIU VShJe. 1993–2016.* URL: https://socentr.hse.ru/opredelenie_socialnogo_predprinimatelstva (data obrashhenija: 18.03.2018).
11. *Ostin Dzh., Stivenson G., Vej-Skillern Dzh.* Social'noe i kommercheskoe predprinimatel'stvo: shodstva i razlichija // *Vestnik S.-Peterburgskogo universiteta. Serija Menedzhment*. — 2010. — № 3. — S. 115–145.
12. *Sajt kommercheskoj bazy dannyh «Spark».* URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/about#_top (data obrashhenija: 22.03.2018).

13. Social'noe predprinimatel'stvo v Rossii i v mire: praktika i issledovaniya / otv. red. A. A. Moskovskaja. — M.: NIU VShJe, 2011.
14. Tolkovyj slovar' obshhestvovedcheskih terminov. Jacenko. N. E. / Longsoft. Biblioteka slovar' «Slovarnik». 2007–2011. URL: http://www.slovarnik.ru/html_tsot/o/ob_leshtvennoe-social'noe-ravnovesie.html (data obrashhenija: 18.04.2016).
15. Fond regional'nyh social'nyh programm / Fond «Nashe budushhee». 2007–2016. URL: <http://www.nb-fund.ru/about-us/> (data obrashhenija: 21.03.2018).

Трибуна преподавателя

О.С. Виханский¹,

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

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ: ВЗГЛЯД ИЗ УЧЕБНОЙ АУДИТОРИИ

Следовало бы всегда иметь в виду влияние времени и изменчивость вещей и поэтому, переживая что-либо в настоящем, тотчас же воображать противоположное этому.

Артур Шопенгауэр

Целью статьи является отражение в форме систематизированного изложения особенностей методологии преподавания вопросов влияния дифференциации бизнеса на управление деловой организацией. В статье дается набор педагогических приемов, используемых автором статьи в процессе проведения им на четвертом курсе бакалавриата авторского курса «Управление бизнесом». Предметом статьи является методология обучения студентов подходу и способам выявления и идентификации разнообразия рыночного поведения деловой организацией в зависимости от ряда ключевых рыночных факторов, формирующих это разнообразие. В статье в качестве основного инструмента анализа представлены разработанные автором матрицы позиционирования бизнеса.

Ключевые слова: управление бизнесом, дифференциация бизнеса, рыночное поведение, матрицы позиционирования бизнеса.

Цитировать статью: Виханский О.С. (2019). Дифференциация управления бизнесом: взгляд из учебной аудитории // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 155–173.

DIFFERENTIATION OF BUSINESS MANAGEMENT: A VIEW FROM THE CLASSROOM

The purpose of the paper is to reflect the features of the methodology of teaching issues of the impact of business differentiation on the management of a business organization. The article provides a set of pedagogical techniques used by the author of the article in the course of his fourth year undergraduate course in the course “Business Management”. The subject of the article is the methodology of teaching students an approach and ways to identify and identify the diversity of market behavior by a business organization, depending on a number of key

¹ Виханский Олег Самуилович, д.э.н., профессор экономического факультета; e-mail: mail@mgubs.ru

market factors that form this diversity. The article presents a business positioning matrix developed by the author as a key analytical tool.

Key words: business management, business differentiation, market behavior, business positioning matrices.

To cite this document: *Vikhanskiy O. S.* (2019). Differentiation of Business Management: a View from the Classroom. *Moscow University Economics Bulletin*, (3), 155–173.

Введение. Зачем нужно говорить о дифференциации бизнеса

В опубликованной ранее в Вестнике МГУ (серия 6. Экономика) статье «Управление бизнесом: взгляд из учебной аудитории» [Виханский, 2017] основное внимание мною было уделено рассмотрению базовых, сущностных вопросов бизнеса, определяющих смысл и направленность деятельности по его управлению. Логика, в соответствии с которой в учебном курсе «Управление бизнесом» изучение вопросов данной дисциплины начинается с рассмотрения сущностных основ бизнеса, представляется оправданной, так как при таком подходе у студентов изначально формируется осознание основополагающих основ бизнеса вне зависимости от его конкретных форм, сфер и другого вида проявлений. Однако в то же время при таком подходе возникает опасность того, что у студентов может сложиться неоправданное, по сути неадекватное реальности представление об абсолютной гомогенности бизнеса и соответственно об унифицированности управления им по неким универсальным стандартам и лекалам вне зависимости от наличия конкретных различий, характерных для каждого отдельного реально существующего бизнеса. Поэтому логика курса построена таким образом, что в данном курсе вслед за рассмотрением универсальных основополагающих характеристик бизнеса (об этом шла речь в предыдущей статье) наступает этап рассмотрения вопросов типологизации бизнеса как систематизированного отражения реально существующей дифференциации бизнесов, в частности вследствие как эволюционных, так и революционных сдвигов в обществе. Для этого была разработана специальная методология как в виде инструментов анализа, так и в виде конкретной ситуации, описывающей взлет и крушение одной из самых известных компаний XX в., опыт управления которой показывает и то, что привело к успеху, и то, что губит процветающую компанию.

Потребность и способ удовлетворения как факторы дифференциации бизнеса

Для изучения вопросов дифференциации бизнеса мною была разработана двухфакторная модель типологизации бизнеса «HARD и SOFT типы бизнеса» (рис. 1).

HARD и SOFT типы бизнеса



Рис. 1

За основу построения модели была взята вариативность двух факторов. Первый фактор — это **потребность**, удовлетворяемая бизнесом, и второй фактор — это **способ**, которым удовлетворяется потребность. По сути, потребность и способ ее удовлетворения являются ключевыми факторами для дифференциации бизнесов, и соответственно ключевыми факторами стратегии их рыночного поведения и управления ими. Вариативность же проявляется в том, что каждый из факторов имеет два полярных состояния. Для фактора «потребность» — это на одном полюсе **ясная потребность** и на противоположном полюсе **потребность неясная**. Для фактора «способ удовлетворения потребности» альтернативными вариантами являются соответственно **существующий способ** и **новый способ**. Рассмотрение бизнеса в комбинации обозначенных вариаций двух факторов позволяет сформировать **матрицу дифференциации бизнесов**, состоящую из четырех квадрантов дифференциации.

Три квадранта мною условно были обозначены как **HARD**. Такая классификация отражает то, что применительно к бизнесам, позиционируемым в этих квадрантах, существуют более-менее отработанные схемы ведения бизнеса, стратегии рыночного поведения и механизмы управления. Один квадрант обозначен как **SOFT**, что соответственно указывает на то, что к бизнесам этого типа априори с трудом применимы какие-то конкретные управленческие модели. В первую очередь это замечание касается модели стратегии рыночного поведения и развития бизнеса.

Применительно к каждому квадранту может быть сформулирована ключевая задача рыночного поведения, которая и определяет во многом модель управления бизнесом. В квадранте «неясная потребность — существующий способ» такой задачей является **создание рынка**. Наиболее наглядный пример такого типа бизнесов — бизнес замещающего продукта или же бизнес выхода на новый рынок.

В квадранте «ясная потребность — существующий способ» основополагающей задачей рыночного поведения является **создание лучшей конкурентной позиции**. Практически вся классическая теория бизнеса и менеджмента посвящена объяснению поведения и управления бизнесами, спозиционированными в данной модели в этом квадранте. Это и ценовая конкуренция, это и инновации, и, наконец, комплексная конкуренция качеством.

Бизнесы, позиционируемые в квадранте «ясная потребность — новый способ», для достижения желаемого результата должны в качестве основы своего поведения ориентироваться на **формирование новой конкурентной позиции**. На первый взгляд может показаться, что ключевым для бизнесов, спозиционированных в этом квадранте, является создание новых продуктов. На самом деле здесь все гораздо глубже. Нужны не улучшения и инновации. Нужны кардинально новые решения, часто находящиеся за пределами сложившейся отраслевой сферы деятельности бизнеса.

Наконец, четвертый квадрант, обозначенный как SOFT, охватывает бизнесы, решающие задачи на поле «неясная потребность — новый способ».

Данные бизнесы — не важно, ставят они перед собой такую задачу или нет, — формируют **новый образ жизни**. Бизнесы данного типа — это те бизнесы, которые стоят у истоков промышленных революций, которые составляют сердцевину этих революций, которые меняют стандарты и образ жизни людей. То есть это те бизнесы, которые изменяют мир. Обычно управление ими не только не укладывается в традиционно принятые стандарты и нормы, но и, ломая старые парадигмы менеджмента, приводит к созданию новых парадигм. Однако многие не вписываются в этот процесс. По этому поводу уместно привести слова Клауса Шваба. В книге «Четвертая промышленная революция» он пишет следующее: «...я считаю, что уровень управления и осознания текущих изменений по всем областям крайне низок в сравнении с необходимостью переосмысления экономических, социальных и политических систем, чтобы ответить на вызовы четвертой промышленной революции» [Шваб, 2016, с. 13].

На занятиях студентам после представления данной матрицы дается задание в малых группах сформулировать и аргументированно доложить в классе основную отличительную черту стратегии ведения бизнеса в каждом из квадрантов, а также привести конкретные примеры бизнесов, их рыночного поведения и выделить ключевой элемент управления,

характерный для бизнесов, спозиционированных в каждом конкретном квадранте.

Так как предмет управления бизнесом преподается студентам четвертого курса на завершающем семестре бакалавриата, работа с данной моделью позволяет решить очень важную образовательную задачу, а именно: **формирование у студентов восприятия разнообразия бизнеса и в особенности менеджмента как объективно существующей реальности.** Дело в том, что за предыдущие годы обучения студенты в значительной мере усваивали универсальные или же безвариантные методики и концептуальные положения различных образовательных дисциплин. В результате сформированное у них, если так можно выразиться, неосознанное стремление к правильному единообразному осмыслению рассматриваемого вопроса очень сильно мешает студентам увидеть процесс или явление из области бизнеса непредвзятым, не базирующимся на априорно «верных» положениях взглядом. К сожалению, такого рода подход очень заметен на занятиях, так как студенты преимущественно стараются решать управленческие задачи не с точки зрения вскрытия проблем, а с точки зрения усвоенных ими в процессе обучения конкретных методов и моделей решения. При разборе конкретных ситуаций они исходят не из сути ситуации, а из выученных инструментов и подходов. Практика показывает, что самым распространенным недостатком грамотного менеджера является то, что заложенные в его голову в процессе обучения **готовые решения ищут проблемы, а не наоборот.** Поэтому представляется очень важным, чтобы на выходе первой ступени управленческого образования (имеется в виду бакалавриат) студенты четко понимали, что бизнес и менеджмент в каждом конкретном случае уникальны и что универсальные модели и методики не должны занимать исходную позицию, что в реальной практике менеджмента и бизнеса **уникальность** является исходной точкой и что не универсальность, а именно **дифференциация бизнесов является абсолютной нормой.**

После презентации студентами результатов работы в малых группах им представляется дополненная таблица «HARD и SOFT типы бизнеса» (рис. 2) с обозначенными ключевыми моментами стратегии поведения бизнеса в каждом из четырех квадрантов.

И далее в интерактивной форме проводится обсуждение того, что представлено в данной таблице в сравнении с тем, какие результаты были получены студентами в процессе их работы в малых группах. Как показывает практика, наиболее дискуссионное, длительное и сложное для формирования аргументированных положений обсуждение касается стратегических принципов поведения бизнеса в квадранте «неясная потребность — новый способ». Студенты достаточно хорошо понимают значимость инновационных подходов к формированию в обществе новых предпочтений, к устранению барьеров, мешающих переключению потребителя на новый продукт, являющийся элементом нового образа жизни. Хорошо по-

нимают значимость вскрытия латентных потребностей, которые имеют потенциал взрывоподобного расширения и многообразной модификации.

HARD и SOFT типы бизнеса



Рис. 2

Однако за бортом их рассмотрения полностью остается такой важнейший стратегический принцип, каковым является создание **стандартов**, их распространение и удержание за счет перманентной модификации. Поэтому в процессе обсуждения очень важно обратить внимание на роль стандартов, на то, что, создавая стандарты, компания не только определяет тренды развития, но и резко сокращает либо даже лишает конкурентов возможности дифференцировать свой продукт.

И еще следует указать на один очень важный момент для понимания того, какого типа стратегическое поведение исключительно важно для компании, разворачивающей бизнес в квадранте **SOFT**. Очевидно, что самые большие прорывы происходят там, где создается совершенно новая с качественной точки зрения ценность. Чаще всего просчитать возврат на вложения в создании этой ценности невозможно, так как у нее еще нет рынка и нет аналогов. И вот здесь до студентов необходимо довести мысль, что в этой ситуации основой успеха вложений является лидерство, базирующееся на **проистекающей из видения веры в мечту**. Без лидера с видением и мечтой невозможна смена парадигмы.

Дифференциации по моделям конкурентного поведения

В дополнение к матрице «**HARD** и **SOFT** типы бизнеса» с целью углубленного изучения влияния фактора дифференциации бизнесов на диф-

Матрица же «Продукт—Рынок» не предполагает рассмотрения стратегии бизнеса, создающего продукт определенного класса. Она исходит из того, что продукты по своей ценностной сущности могут быть самыми различными. Отличие, которое дифференцирует продукты, касается такой их существенной характеристики, как степень изменяемости (рис. 3).

<u>Борьба с Конкурентом</u> (упор на силу) • раздел • конвенция • передел — качество — цена	<u>Борьба с Клиентом</u> (упор на слабость клиента) • изобретательность • умение убедить • концентрация	<u>стабильный</u>
<u>Борьба с конкурентом</u> (упор на рыночные возможности) • оппортунизм • риск • скорость • гибкость • авантюризм • интуиция • инноваторство	<u>Борьба с собой</u> (упор на вызовы) • нетрадиционность • оригинальность • созидательность • риск • творчество • поиск будущего	Рынок <u>изменяющийся</u>

В каждом из квадрантов матрицы указано ключевое направление конкурентного поведения и обозначены основные характеристики и элементы

стратегии поведения на рынке в конкурентной среде. Для квадранта «стабильный продукт — стабильный рынок» это **борьба с конкурентом**, предполагающая упор на свои сильные стороны. В квадранте «стабильный продукт — изменяющийся рынок», так же как и предыдущем квадранте, ключевым направлением конкурентной борьбы является **борьба с конкурентом**. Однако в этом квадранте борьба должна вестись с упором на наличные и возникающие рыночные возможности. Бизнесы, спозиционированные в квадранте «изменяемый продукт — стабильный рынок», ключевым направлением конкурентного поведения имеют **борьбу с клиентом**, упор в котором делается на слабость клиента. И наконец, для квадранта «изменяемый продукт — изменяющийся рынок» в качестве ключевого направления конкурентного поведения выделена **борьба с самим собой**, предполагающая упор на вызовы из среды.

Естественно, в каждом из квадрантов конкурентная стратегия для каждого конкретного бизнеса выстраивается с учетом конкретной ситуации, в которой он находится, и предполагает использование широкого спектра приемов и методов конкурентной борьбы. Однако обозначенные направления названы ключевыми не случайно, так как они во многом характеризуют и задают направленность и содержание конкурентного поведения бизнеса.

Существенное различие стратегии конкурентного поведения бизнеса в каждом из четырех квадрантов, обусловленное специфическими особенностями среды ведения бизнеса, наглядно показывает негомогенность и дифференциацию бизнеса, иллюстрирует то, что не существует единой универсальной модели управления бизнесом, что менеджмент многообразен.

На занятии работа с данной матрицей, так же как и с матрицей «HARD и SOFT типы бизнеса», ведется в форме обсуждения в малых группах. Обсуждение ведется в два этапа. На первом этапе студентам дается задание привести примеры успешных бизнесов применительно к ситуации каждого из четырех квадрантов матрицы. При этом студенты должны не только дать примеры бизнесов, но и показать как «нахождение» бизнеса в определенном квадранте нашло отражение в базовых установках, принципах и стиле управления им.

Задание достаточно трудоемкое. Однако, опираясь на информацию, содержащуюся в матрице, и используя доступную в сети информацию, студенты достаточно успешно справляются с этим заданием за один час. Дальнейшие презентация и обсуждение в классе существенно углубляют представление студентов о дифференциации стратегии ведения бизнеса.

На втором этапе студентам предлагается рассмотреть то, как изменился менеджмент в компании «Кодак» на различных этапах ее развития, используя для этого в качестве методологической базы матрицу «Про-

дукт—Рынок». При выполнении данного задания студентам приходится самостоятельно выделять различные этапы в истории компании «Кодак», используя материал конкретной ситуации «Камера для тети Молли», подготовленной мной для данного упражнения, и проводить анализ того, насколько управление в компании «Кодак» соотносилось с принципами менеджмента, обозначенными в квадрантах матрицы.

В завершение курса на обсуждение студентам выносятся положения не просто об эволюции в осознании бизнеса и организации, но и факт того, что теория управления не только находится в развитии, но и не в состоянии в настоящее время ответить на некоторые основополагающие вопросы, возникающие в связи с трансформацией бизнеса. Особенно остро это наблюдается в условиях разворачивающейся четвертой промышленной революции.

Один из самых выдающихся наших современников Стивен Хокинг подчеркивает, что «теория считается хорошей, если она удовлетворяет двум требованиям: во-первых, она должна точно описывать широкий класс наблюдений в рамках модели, содержащей лишь несколько произвольных элементов, и, во-вторых, теория должна давать вполне определенные представления относительно результатов будущих наблюдений» [Хокинг, 2015, с. 14]. К сожалению, теория менеджмента не в полной мере соответствует этому положению. Выпускники бакалавриата должны хорошо это понимать и на практике не ограничивать себя в поиске решения управленческих проблем существующими теоретическими положениями, усвоенными ими в процессе обучения.

Для размышлений на будущее студентам на последнем занятии дается описание трех подходов к взгляду на бизнес и организацию. При этом обращается внимание на то, что эти подходы демонстрируют определенную эволюцию в восприятии того, каким видится бизнес. Первый подход условно можно назвать **истина**, и он включает в себя такие срезы, как научный подход, администрирование, эффективность, мышление, контроль и т.п., что в конце концов интегрируется в **науку управления**. Второй подход с условным названием **благо** включает в себя этику, политику, понимание, результативность, что можно объединить в виде **деловой этики**. И наконец, третий подход, который отражает самые последние тенденции, условно можно назвать **красота**. Для этого подхода характерны такие аспекты, как эстетика, искусство, смысл, чувственное восприятие, творчество и созидание. Ответа, во что все это может быть объединено, на занятии не дается. Студентам предлагается самим подумать об этом после окончания курса. Очень важно, чтобы творческий поиск ответа на вопросы, поставленные в процессе изучения данного курса, и размышления об управлении бизнесом продолжались за рамками курса и остались со студентами еще на какое-то время.

Конкретная ситуация «Камера для тети Молли»¹

Вступление

«Селфи» — этот повседневный элемент поведения современного человека, возник и стал неотъемлемой частью его жизни сравнительно недавно. В определенном смысле можно сказать, что он не только органично вошел в жизнь людей, но и стал устойчивой привычкой, оказывающей влияние на многие стороны жизни человека. В прошлом столетии фотография занимала достаточно важное место в жизни людей, но только у избранных она составляла суть их образа жизни. В XXI в. очень многие не мыслят своей жизни без фотографирования или же видеозаписи всего и вся. Функция фотографирования и видеозаписи интегрировалась во множество гаджетов, без части из которых современный человек не представляет себе жизни. Это очень значимое изменение в поведении и привычках людей стало возможным благодаря появлению технологии цифровой фиксации изображения. И началось это в последней четверти двадцатого столетия, после того как в 1975 г. инженер компании Eastman Kodak Стивен Сассун разработал прототип первого цифрового фотоаппарата и представил его руководству компании.

Немного истории

Вторая половина XIX в. характеризовалась интенсивной индустриализацией. Развивались металлургия, химическая промышленность, транспорт, электроэнергетика, ширилась стандартизация и зарождалось поточное производство агрегатов. В индустриальных странах наблюдался бурный экономический рост. Лидером промышленного роста являлись США.

1 января 1881 г. банковский служащий, фанат фотографирования и одновременно изобретатель-любитель Джордж Истмэн (George Eastman) совместно с бизнесменом Генри Стронгом (Henry Strong) создал компанию Eastman Dry Plate Company, занявшуюся производством фотоэмульсионных пластин для фотографирования. Основанием для создания этой компании явилось изобретение, которое Джордж Истмэн сделал двумя годами ранее. Он разработал и запатентовал машину, с помощью которой наносилась фотоэмульсия на сухие стеклянные пластины, выполнявшие роль и фотопленки и фотобумаги.

На следующий год после создания компании Джордж Истмэн уволился из банка и полностью занялся своим бизнесом. Он сосредоточился на двух аспектах работы компании. Во-первых, он взял на себя руковод-

¹ Данная конкретная ситуация подготовлена О. С. Виханским (Высшая школа бизнеса МГУ) для обсуждения в классе, а не для иллюстрации эффективного или неэффективного решения проблем управления бизнесом.

ство и развитие компании и, во-вторых, продолжил изыскания по совершенствованию продукта и по разработке новых продуктов.

Революционным нововведением, заложившим основу будущего успеха компании, явилось создание первой в истории фотопленки. До этого фотоснимки делались на сухие стеклянные пластины, используемые для фотографирования с помощью крупногабаритного стационарного оборудования, которым практически невозможно было пользоваться за пределами студии. Это создавало большое неудобство. Чтобы преодолеть этот недостаток, Джордж Истмэн разработал катушечную пленку, которую можно было использовать практически во всех фотоаппаратах, снимавших на стеклянные пластины. Это произошло в 1885 г. Создав гибкую фотопленку, Дж. Истмэн ожидал, что она будет востребована фотографами в качестве замены стеклянным фотопластинам. Но этого не произошло. Он с удивлением для себя обнаружил, что только немногие стали пользоваться пленкой. И тогда он сделал вывод: «Для того чтобы достичь больших успехов в этом бизнесе, мы должны были сделать так, чтобы фотография стала доступной всем». Он окончательно убедился в том, что фотография должна стать массовым увлечением.

Через три года, в 1888 г. он создал первую портативную камеру, которая вышла на рынок под названием Кодак (Kodak). Это был переносной и удобный в пользовании фотоаппарат, заряженный пленкой на 100 фотографий. И хотя он стоил 25 долл., что было большими деньгами в то время, появление этой камеры тем не менее ознаменовало рубежный шаг в переходе к доступному фотографированию. Так началось развитие всемирно известной компании под брендом Кодак. Джордж Истмэн сам придумал это название, исходя из неких фонетических предпочтений. Он так говорил по этому поводу: «Я сам придумал это слово. К — моя любимая буква алфавита. Она кажется мне сильной и запоминающейся».

В 1884 г. накануне выпуска на рынок катушечной пленки Дж. Истмэн сменил название компании. Она стала называться Eastman Dry Plate and Film Company, что подчеркивало тот факт, что компания перешла к производству пленки. А в 1889 г. название компании сменилось просто на Eastman Company, после чего на первое место в идентификации компании вышел бренд «Кодак». В конце концов в 1892 г. компания стала называться Eastman Kodak Company.

Совершенствование технологии производства на постоянной основе, формирование основ массового производства на базе стандартизации и высокоэффективных организационно-управленческих процессов в итоге привели к существенному снижению себестоимости. В результате этого в 1900 г. «Кодак» выпустил камеру Brownie ценой в 1 долл. Дж. Истмэн добился своей цели. Он создал удобный в пользовании и дешевый фотоаппарат.

В 1930 г. в жизни компании произошло важное событие: ее акции были включены в индекс Dow Jones Industrial Average. Из маленькой фирмы, основанной в небольшом городе Рочестер, компания Eastman Kodak за 50 лет превратилась в огромную корпорацию глобального масштаба. Такого успеха «Кодак» добился благодаря тому, что в течение этих 50 лет в компании регулярно проводились изыскания с целью совершенствования продукта, с целью создания продукта, более удобного в использовании, а также с целью создания более доступного, более дешевого продукта. Следующие 50 лет были не менее успешными.

Наряду с постоянным совершенствованием продукта, с постоянным выводом на рынок новых продуктов большую роль в развитии и расширении компании сыграла агрессивная маркетинговая политика, в частности активное продвижение продукта с помощью рекламы. Дж. Истмэн лично уделял этому процессу большое внимание и даже сам придумывал рекламные слоганы. Так, для первой камеры он придумал слоган: «Вы нажимаете на кнопку, а мы делаем все остальное», а также рекламное пояснение: «Единственная камера, которую каждый может использовать без инструкции».

Огромную роль в развитии компании сыграло и то, что «Кодак» был фактическим монополистом на рынке пленки и фототехники. Лишь в 70-е гг. его монопольное положение несколько пошатнулось под давлением камер моментальной фотографии «Полароид» (Polaroid), а в 80-е гг. в связи с выходом на американский рынок японской фотопленки компании «Фудзифилм» (Fujifilm).

Конкуренция

В 1948 г. компания Polaroid вышла на рынок с фотоаппаратом для моментальной фотографии Polaroid Land 95. Это произошло после того, как в 1947 г. основатель компании Эдвин Лэнд (Edwin Land) запатентовал технологию фотопроцесса с переносом изображения для немедленного получения позитива, т.е. для осуществления одноступенчатого процесса фотографирования. Длительное время этот тип фотографии не имел большой популярности. Однако, когда в 60-е гг. моментальная фотосъемка получила достаточно широкое распространение, «Кодак» подключился к этому процессу и с 1963 по 1969 г. осуществлял производство фотоматериалов по лицензии «Полароид». Однако в 1976 г. в связи с еще большим расширением рынка «Кодак» начал самостоятельно, по собственной технологии производить эти фотоматериалы и вышел на рынок со своей камерой моментальной фотографии Kodamatic. «Полароид» возбудил против компании Eastman Kodak судебный процесс, который продолжался 10 лет и завершился решением суда, в соответствии с которым Кодак обязали выплатить компании Polaroid 925 млн долл. «Кодак» выпла-

тил штраф и прекратил заниматься моментальной фотографией. Это был его первый серьезный провал.

В начале 80-х гг. на американский рынок фото- и киноплёнки вышла японская компания Fujifilm. В США было открыто подразделение Fuji Photo Film USA. Качество продукции «Фудзифилм» было аналогичным качеству продукции «Кодак». Поэтому для завоевания места на рынке США компания Fujifilm в первую очередь взяла курс на ценовую конкуренцию. Появление на американском рынке японской компании с качественным, но более дешевым продуктом не вызвало беспокойства у руководства «Кодак», так как оно верило в абсолютную приверженность американских покупателей их продукции. Оно знало, что для американцев кино- и фотосъемка и бренд «Кодак» — это синонимы. В «Фудзифилм» это тоже понимали и не надеялись завоевать рынок только низкой ценой. Поэтому японская компания через спонсорство получила статус официальной плёнки летних Олимпийских игр 1984 г. в Лос-Анджелесе. Бренд «Фудзифилм» стал хорошо узнаваемым. Это позволило японской компании стать ближе к американскому покупателю. Еще одним отличием маркетинговой стратегии компании Fujifilm явилось то, что она начала распространять свою продукцию в крупных торговых сетях, включая Wal-Mart. «Кодак» же традиционно продавал продукцию в своих специализированных ларьках или же в специализированных магазинах, торгующих фотоаппаратами. В результате компания Fujifilm за несколько лет нарастила долю на американском рынке до 10%. Причем и далее сохранилась тенденция роста ее рыночной доли. Осознав эту угрозу, компания Eastman Kodak предприняла неудачную попытку выхода на японский рынок. После этого руководство компании решило бороться с компанией Fujifilm юридическими методами с помощью жалоб и обращений в различные инстанции. Дело дошло даже до WTO. Успеха это не принесло.

Несмотря на провалы в конкуренции с компаниями Palaroid и Fujifilm, компания Eastman Kodak продолжала оставаться несомненным лидером рынка. Огромным спросом пользовалась камера Instamatic, а также расходные материалы для кино- и фотосъемки. Более того, высокий научно-технологический потенциал компании позволил ей существенно раньше ее конкурентов стать пионером в области использования цифровых технологий в фотографии. Уже в 1975 г. в компании был создан первый прототип цифровой камеры. Руководство компании оценило разработку, но тогда отдало предпочтение камере моментальной фотографии Kodamatic.

Одной из важнейших отличительных особенностей компании Eastman Kodak являлось то, что высшее руководство формировалось из кадровых сотрудников компании, проработавших в ней достаточно длительное время. При этом и смена высших руководителей проходила по сложившейся схеме. Проработав несколько лет на посту президента и CEO, топ-менеджер переходил на позицию председателя совета директоров и нахо-

дился на ней до следующей смены, при которой он уходил с поста, а его место занимал действующий президент. И это происходило с периодичностью в 3–5 лет. Данный подход создавал преемственность и сохранение традиционных для компании принципов. Широкую известность получило высказывание президента компании Уильяма С. Вона: «Мы всегда старались сделать камеру, которой могла бы пользоваться тетя Молли». Первым приглашенным со стороны президентом был Джордж Фишер из компании «Моторола». И произошло это в 1993 г.

Цифровая фотография

Когда разработчик первого прототипа цифровой камеры инженер Eastman Kodak Стивен Сассун показал свое творение руководству компании, ему, по его словам, посоветовали его никому не показывать, снабдив при этом оценочным комментарием «О, это мило». С этого началась история развития цифровой фотографии вообще и история развития процесса использования цифровой технологии в разработке продуктов в компании Eastman Kodak.

Позже, уже в 80-х гг. аналитическое подразделение компании Kodak по заказу руководства провело большое исследование с целью выяснения того, насколько велика угроза со стороны цифровой фотографии, которая к тому времени уже начинала проявлять серьезные признаки жизни. Выводы были обнадеживающими для компании. Было констатировано, что цифровая революция произойдет, но не ранее чем через десять лет.

Однако в это время, точнее в 1981 г., Sony уже выпустила прототип видеофотоаппарата Sony Mavica, который открыл эру беспленочной фотографии. В 1984 г. во время Олимпиады в Лос-Анджелесе CANON провел передачу фотографий соревнований по телефонной линии. А Sony, CANON, Fuji и Nikon представили промышленные образцы видеофотоаппаратов. В 1988 г. компании Fuji и Toshiba совместно выпустили первый в мире цифровой фотоаппарат для обычного потребителя. Цифра начала массово вытеснять фотопленку. Все это время «Кодак» занимался серьезными исследованиями в области цифровых технологий. Но делал это достаточно медленно и в специфическом направлении. Исследования велись не в направлении разработки цифровой камеры, а в направлении использования цифровой технологии для совершенствования пленочных фотоаппаратов. Компания потратила полмиллиарда долларов на разработку нового стандарта APS (Advanced Photo System) и соответствующей этому стандарту камеры Advantix, которая позволяла делать цифровые фотографии для последующего переноса изображения на фотопленку.

Исследователи и разработчики «Кодак» внесли заметный вклад в развитие цифровой фотографии. Например, именно «Кодак» ввел в обиход в 1986 г. термин «мегапиксель». До этого в 1982 г. «Кодак» разработал фильм-сканер для передачи снимков на расстояние, что позволило осу-

шестьдесят редактирование снимка на компьютере. Были и другие важные результаты. Но с разработкой камеры «Кодак» сильно задержался. В 1991 г. он совместно с Nikon выпустил цифровую фотосистему Kodak DCS 100. Однако данный фотоаппарат в силу дороговизны не пользовался спросом — было продано всего 987 камер. Поэтому его производство прекратилось. Первый потребительский фотоаппарат Kodak DC40 компания выпустила только в 1995 г. К этому времени рынок фактически уже был завоеван японскими производителями цифровых фотоаппаратов. А в 2002 г. на рынок вышел первый смартфон с фотокамерой. Это был смартфон Nokia 7650. Еще одним серьезным упущением «Кодак» явилось то, что он не вошел в тренд зеркальных камер, уступив этот рынок в США японской компании Nikon. 8 апреля 2004 г., через 74 года после включения, акции Eastman Kodak были исключены из состава индекса Dow Jones Industrial Average.

В январе 2012 г. компания Eastman Kodak подала на банкротство. «Кодак» распродал патенты на закрытом аукционе и продал производство фотоаппаратов. В 2013 г. компания завершила реструктуризацию и выплатила все долги кредиторам. В настоящее время «Кодак» продолжает производить пленку для кинопроизводства и занимается ее обработкой.

Приложение 1

Этапы развития продукта «Кодак»

- 1879 г. Джордж Истмэн создал и запатентовал машину для нанесения фотоэмульсии на сухие стеклянные пластины.
- 1885 г. Джордж Истмэн изобрел и запустил в производство катушечную пленку American Film.
- 1886 г. Джордж Истмэн разработал и запатентовал бокс-камеру для катушки на 48 кадров.
- 1888 г. Джордж Истмэн зарегистрировал название «Кодак» и выпустил под этим названием первую камеру с заряженной пленкой на 100 кадров ценой 25 долл. Началась широкая рекламная кампания под лозунгом «Вы нажимаете на кнопку, а мы делаем все остальное».
- 1889 г. Выходит первая прозрачная пленка, что позволило лаборатории Эдисона в 1891 г. создать киноаппарат.
- 1890 г. Запущено производство камеры с заряженной пленкой на 48 кадров, что позволило снизить цену за счет снижения себестоимости.
- 1891 г. Начат выпуск кинопленки.
- 1895 г. Введена на рынок первая компактная камера Pocket Kodak ценой в 5 долл. Через два года камера упоминалась в романе «Дракула», и это сделало всемирно известным бренд «Кодак».

- 1898 г. Компания выпускает складную фотокамеру Folding Pocket Kodak Camera, заложившую начало широкоплечному формату фотоаппаратов.
- 1900 г. Запущено производство фотоаппарата Brownie со сменной пленкой на 6 кадров стоимостью в 1 долл., что было ниже себестоимости. Пленка продавалась по 15 центов, что позволило зарабатывать на расходных материалах. Камера Brownie в разных модификациях выпускалась до 1970 г.
- 1902 г. Джордж Истмэн создал механизм для проявки пленки (Kodak Development Machine), который существенно облегчил для фотолюбителей процесс проявки и фактически явился исходным пунктом современных фотолабораторий.
- 1912 г. На заводе «Кодак» открыта первая в США промышленная научно-исследовательская лаборатория.
- 1913 г. Начат выпуск портретной пленки Eastman Portrait Film, которая позволила профессиональной фотографии отойти от использования стеклянных пластин.
- 1917 г. Произведены фотокамера и пленка для аэрофотосъемки.
- 1923 г. Начато производство камеры, 16-мм пленки и кинопроектора для любителей.
- 1928 г. Создается 16-мм цветная кинопленка Kodacolor для кинолюбителей.
- 1929 г. Создается первая кинопленка для звукового кино.
- 1932 г. Компания Eastman Kodak начинает производство всего необходимого для 8-мм любительской киносъемки: 8-мм пленка, 8-мм кинокамера, 8-мм кинопроектор.
- 1935 г. Выведена на рынок первая цветная обращаемая пленка формата 135 Kodachrome, ставшая самой популярной фотопленкой.
- 1938 г. Создан первый фотоаппарат со встроенной фотоэлектронной системой замера экспозиции Super Kodak Six-20.
- 1942 г. Создана первая в мире негативная цветная пленка Kodacolor.
- 1949 г. Германским подразделением Кодак выпущена 35-мм складная камера Retina.
- 1954 г. Начато производство высокочувствительной черно-белой пленки Kodak TRI-X Film.
- 1959 г. Создана самая высокочувствительная цветная пленка Kodak High Speed Ektachrome.
- 1963 г. Начат выпуск любительских фотоаппаратов Kodak Instamatic с удобной системой зарядки кассет с пленкой. За период с 1963 до 1976 г. было продано 60 млн камер.
- 1972 г. Выведен на рынок карманный вариант фотокамеры Instamatic и новый тип кассет с фотопленкой Kodak 110.

- 1975 г. Инженером «Кодака» Стивеном Сассун создан первый прототип цифровой камеры. Камера весила почти 3 кг. С ее помощью можно было записывать снимки на магнитную ленту. Запись одного кадра продолжалась 23 секунды.
- 1986 г. Компания вывела на рынок две новые 35-мм фотопленки Kodacolor VR-G и два новых 35-мм фотоаппарата Kodak VR.
- 1988 г. Вывод на рынок разработанной специально для фотожурналистов цветной негативной пленки Kodak Ektapress Gold.
- 1991 г. Совместно с Nikon начато производство и продажа цифровой фотосистемы DCS 100 стоимостью 40 тыс. долл.
- 1994 г. Начато производство пленки Kodak Royal Gold.
- 1995 г. Начато производство 6-мегапиксельного цифрового фотоаппарата Kodak DC 40.
- 1996 г. Разработан новый формат Advanced Photo System, позволяющий автоматизировать процесс загрузки кассеты с пленкой, менять недоснятую пленку и делать снимки трех различных форматов (панорамный, широкоформатный и классический).
- 1996 г. Представлен первый карманный цифровой фотоаппарат.
- 1998 г. Выведена на рынок цветная негативная пленка Kodak Professional Portra.
- 2000 г. Компания Eastman Kodak начала производство цифровых фотоаппаратов.
- 2003 г. Объявлено о начале производства цифровых фотоаппаратов Kodak Easyshare.
- 2004 г. Компания Eastman Kodak прекращает продажу пленочных фотоаппаратов в США, Канаде и Западной Европе.
- 2005 г. Компания прекратила производство фотоаппаратов Advantix и черно-белой фотобумаги.
- 2005 г. Выпущена первая цифровая камера Kodak EasyShare ONE с возможностью беспроводного подключения к интернету.
- 2006 г. Eastman Kodak продала производство цифровых фотоаппаратов сингапурской компании Flextronics, тем самым отказавшись от их производства.
- 2009 г. Прекращено производство знаменитой пленки Kodachrome. 18 января 2012 г. компания Estman Kodak объявила о банкротстве.

Приложение 2

Философия компании

Компания Eastman Dry Plate Company в 1881 г. была создана Джорджем Истмэном и Генри Стронгом. Первый внес в компанию технологическое know-how и рыночную идеологию, второй — деньги. До 1919 г.

президентом компании был Г. Стронг. Хотя реальным разработчиком бизнес-модели и стратегом являлся Дж. Истмэн, занимавший в компании позицию казначея и генерального директора. Позже, до того как он покончил жизнь самоубийством в 1932 г., Дж. Истмэн занимал в ней позиции председателя совета директоров и президента. Но независимо от того, на каких позициях он находился, реальная власть в компании находилась в его руках. Он формировал стратегию компании, он же определял идеологию бизнеса. Он создал великую компанию. Но не только бизнес и изобретательство составляли смысл его жизни. Дж. Истмэн вошел в историю и как великий филантроп. За свою жизнь на благотворительность он потратил около 100 млн долл. «Нью-Йорк таймс» опубликовала следующий некролог на кончину Джорджа Истмэна: «Истмэн внес огромный вклад в развитие системы образования современного мира. Он помогал учебным и научным учреждениям, поддерживал музыкальную культуру, содействовал укреплению здоровья людей, помогал беднякам и, превратив свой родной город в центр культуры, прославил свою страну в глазах всего мирового сообщества».

Стратегия компании базировалась на трех основных принципах.

Первое — это то, что развитие компании и ее рост должны осуществляться за счет непрерывной научно-исследовательской работы, направленной на совершенствование технологии и продуктов, разработку и вывод на рынок новых продуктов.

Второй стратегический принцип состоял в обязательном уважительном и справедливом отношении к сотрудникам фирмы. Дж. Истмэн относился к этому с огромным вниманием. В компании сотрудникам был предоставлен большой социальный пакет. Многие были впервые в американской практике. Это и страхование жизни, и пособие по нетрудоспособности, и пособие по выходу на пенсию.

Третий стратегический принцип определял, что часть прибыли обязательно должна направляться на развитие производства. Инвестор рассматривался как один из бенефициаров, а не как единственный бенефициар.

Наряду со стратегическими принципами Дж. Истмэном были разработаны четыре **принципа философии ведения бизнеса**, которые, по его мнению, были очень тесно взаимосвязаны между собой.

Первое — бизнес должен быть ориентирован на интересы потребителей. Удовлетворение их потребностей является основой успеха компании.

Второе — широкая рекламная компания как важнейший канал взаимодействия с покупателем.

Третье — низкая себестоимость продукции за счет массового производства.

Четвертое — глобализация бизнеса, выход на мировые рынки.

Вопросы к кейс-стади «Камера для тети Молли»

1. Охарактеризуйте стратегию развития бизнеса компании «Кодак».
2. Выделите факторы, обусловившие успех развития компании «Кодак» и укажите на причины, по которым эти факторы оказали существенное положительное влияние на развитие «Кодака».
3. Почему компания «Кодак» потерпела провал и что не позволило ей его предотвратить.
4. Был ли у компании «Кодак» шанс удержать свою лидирующую рыночную позицию, и если такой шанс был, то в чем он состоял?

Список литературы

1. *Виханский О. С.* Управление бизнесом: взгляд из учебной аудитории // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, 2017. — № 4. — С. 161–175.
2. *Хокинг С.* Краткая история времени. От Большого взрыва до черных дыр. — Амфора, 2017.
3. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. — М.: Эксмо, 2016.
4. *Thompson A. A. Jr., Strickland III, A. J.* Strategic Management: Concepts And Cases, 3rd ed. — Plano, Tex: Business Publications, 1984.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Roman Alphabet

1. *Vihanskij O. S.* Upravlenie biznesom: vzgljad iz uchebnoj auditorii // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. — 2017. — № 4. — S. 161–175.
2. *Hoking S.* Kratkaja istorija vremeni. Ot Bol'shogo vzryva do chernyh dyr. — Amfora, 2017.
3. *Shvab K.* Chetvertaja promyshlennaja revoljucija. — M.: Jeksmo, 2016.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Р. П. Колосова¹,

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

Т. О. Разумова²,

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

М. В. Артамонова³,

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

ЧЕЛОВЕК И ТРУД В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ⁴

В статье представлен обзор материалов ежегодной научной конференции «Ломоносовские чтения-2019», отражающих доклады, сделанные на секции «Человек и труд в цифровой экономике», посвященной знаменательной дате — 100-летию Международной организации труда (МОТ). В рамках секции активно обсуждались вопросы развития социально-трудовой сферы современной России, ее будущего в условиях цифровизации и гуманизации, проблемы формирования и развития человеческого потенциала и трансформации трудовых отношений в цифровой экономике, а также перспективы и риски на региональных, отраслевых и внутрифирменных рынках труда в связи с цифровизацией. В ходе дискуссий была выявлена и обоснована необходимость консолидировать усилия по созданию ассоциации экономистов по труду, поддерживать далее традиции проведения ежегодных международных межвузовских научных конференций в целях обмена научными идеями и последовательно проецировать позиции МОТ в науку, практику и педагогический процесс.

Ключевые слова: будущее сферы труда, цифровизация, гуманизация, человеческий потенциал, трудовые отношения, региональные, отраслевые и внутрифирменные рынки труда, нестандартные формы занятости, цифровые компетенции, дискриминация на рынке труда, трудоустройство инвалидов, условия труда, уровень заработной платы, инновационные формы занятости, обучение персонала.

Цитировать статью: Колосова Р. П., Разумова Т. О., Артамонова М. В. (2019). Человек и труд в цифровой экономике (100-летию Международной организации труда посвящается) // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 3. — С. 174–190.

¹ Колосова Рюрика Пантелеймоновна, д.э.н., профессор, научный руководитель кафедр экономики труда и персонала экономического факультета; e-mail: rio-kolosova@yandex.ru

² Татьяна Олеговна, д.э.н., профессор, завкафедрой экономики труда и персонала экономического факультета; e-mail: tatiana.razumova@yandex.com

³ Артамонова Марина Вадимовна, к.э.н., доцент, зам. завкафедрой экономики труда и персонала экономического факультета; e-mail: mvartamonova@gmail.com

⁴ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект №18-010-00686.

THE INDIVIDUAL AND WORK IN A DIGITAL ECONOMY

The article presents an overview of the materials of the annual scientific conference «Lomonosov readings-2019», reflecting the reports made at the section «Individual and work in the digital economy», dedicated to the significant date — the 100th anniversary of the International labour organization (ILO). The speakers actively discussed the development of social and labor sphere of modern Russia, its future in the conditions of digitalization and humanization, the problems of formation and development of human potential and transformation of labor relations in the digital economy, as well as prospects and risks in the regional, sectoral and corporate labour markets in connection with digitalization. The discussions identified and justified the need to consolidate efforts to establish an Association of labor economists, to continue the tradition of holding annual international inter-University scientific conferences for the exchange of scientific ideas and consistently project the position of the ILO in science, practice and in the teaching process.

Key words: future of work, digitalization, humanization, human potential, labor relations, regional, sectoral and corporate labor markets, non-standard forms of employment, digital competencies, discrimination in the labor market, employment of disabled, working conditions, wages, innovative forms of employment, staff training.

To cite this document: Kolosova R. P., Razumova T. O., Artamonova M. V. (2019). The Individual and Work in a Digital Economy (Towards 100th Anniversary of the International Labour Organization). Moscow University Economis Bulletin, (3), 174–190.

18 апреля 2019 г. на экономическом факультете МГУ имени М. В. Ломоносова в рамках ежегодной научной конференции «Ломоносовские чтения-2019» состоялось заседание секции «Человек и труд в цифровой экономике», приуроченное к знаменательной дате — 100-летию Международной организации труда. Основой обсуждения наиболее острых вопросов развития рынка труда, занятости, социально-трудовых отношений стал Доклад Глобальной комиссии Международной организации труда «Работать ради лучшего будущего», вышедший в свет 22 января 2019 г. и посвященный отмечаемому в 2019 г. 100-летию МОТ. В докладе предложена «ориентированная на человека повестка дня в целях формирования будущего сферы труда», которая предполагает акцентирование внимания на трех направлениях:

- увеличение инвестиций в развитие способностей человека;
- увеличение инвестиций в институты рынка труда;
- увеличение инвестиций в стабильную и достойную занятость.

Субпленарное заседание секции было посвящено 100-летию Международной организации труда. В этой связи вниманию участников было предложено *видеоинтервью генерального директора МОТ Гая Райдера, в ко-*

тором была представлена история развития МОТ, ее основные достижения и задачи на предстоящий период.

Историческому значению МОТ в развитии современного общества, в научных исследованиях и формировании политики в сфере труда и социально-трудовых отношений, многолетнему творческому сотрудничеству экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова и МОТ, были посвящены: видеоприветствие декана экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова проф. А. А. Аузана, выступления проф. Р. П. Колосовой, проф. И. Е. Калабихиной, проф. Т. О. Разумовой, доц. О. С. Чудиновских.

В своем видеоприветствии декан экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова проф. А. А. Аузан отметил, что Международная организация труда была создана в 1919 г. в крайне сложной социально-политической обстановке с целью установления и поддержания социального мира и справедливости и реализует эти цели на основе трипартизма — равноправного представительства правительств, работодателей и работников. Признанием заслуг МОТ перед мировым сообществом стало присуждение ей в 1969 г. Нобелевской премии за укрепление мира и дружбы между народами. Сотрудничество МОТ с научной общественностью и университетами открывает новые перспективы для решения острых проблем, связанных с цифровыми технологиями и необходимостью сохранения ведущей роли естественного интеллекта по сравнению с искусственным.

С большим интересом восприняли участники видеофильм ТАСС о прошедшей 08.04.2019 в рамках конференции «Ломоносов-2019» секции «Будущее сферы труда глазами молодых ученых», победители которой были награждены дипломами и денежными премиями МОТ.

Видеоприветствие декана экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова проф. А. А. Аузана и фильм о молодежной конференции вошли в презентацию, подготовленную от имени Московского бюро МОТ для участия в состоявшемся 11.04.2019 двадцатичетырехчасовом глобальном видеомарафоне мирового сообщества, посвященном Поздравлению с великим юбилеем Международной организации труда.

Цель работы секции «Человек и труд в цифровой экономике» заключалась в обсуждении задач и механизмов формирования будущего сферы труда в условиях развития цифрового общества, укреплении творческих и научно-производственных связей трудовых ресурсов России, выработке и представлении конкретных рекомендаций по решению ключевых проблем в пространстве социально-трудовых отношений страны.

В работе секции приняли участие представители различных российских вузов и научных учреждений: **г. Москвы** (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, РЭУ имени Г. В. Плеханова, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И. М. Губкина, МГИМО МИД России, Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказа-

ний, Институт экономики РАН, ИМЭМО РАН, Институт Европы РАН, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, Лаборатория прогнозирования трудовых ресурсов ИМП РАН), **г. Воронежа** (Воронежский государственный университет, Воронежский государственный университет инженерных технологий), **г. Екатеринбурга** (Уральский государственный экономический университет), **г. Нижнего Новгорода** (Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского), **г. Орла** (Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева), **г. Саратова** (Саратовский государственный технический университет имени Ю. А. Гагарина, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского), **г. Уфы** (Башкирский филиал Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН), а также зарубежных вузов: в Республике Беларусь, г. Витебск (Витебский государственный технологический университет) и во Франции, г. Париж (HEC Paris).

Основная проблематика рассматриваемых вопросов:

- будущее сферы труда: цифровизация и гуманизация;
- человеческий потенциал в цифровой экономике: формирование и развитие;
- трансформация трудовых отношений в цифровой экономике;
- региональные, отраслевые и внутрифирменные рынки труда в условиях цифровизации: перспективы и риски.

На сессии 1 «Будущее сферы труда: цифровизация и гуманизация» (модераторы: **Т. О. Разумова**, д.э.н., профессор, завкафедрой экономики труда и персонала Экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, **А. А. Федченко**, д.э.н., проф., завкафедрой экономики труда и основ управления Воронежского государственного университета) состоялось **7 докладов**. В них были рассмотрены проблемы, связанные с возникновением новых форм социально-трудовых отношений, которые характеризуются в том числе отсутствием нормативного регулирования со стороны формальных и неформальных норм и правил взаимодействия субъектов труда, а также использованием нестандартной и неформальной занятости. В рамках этой проблемы были проведены экономические и социологические исследования на рынке труда, которые позволили установить, что нестандартная занятость нередко является вынужденной мерой и не всегда соответствует интересам наемного работника. Противоречивое влияние цифровизации на обеспечение баланса семья—работа, возможностей для трудоустройства инвалидов, лиц старших возрастов и молодежи рассматривалось в контексте ориентации МОТ на гуманизацию труда.

В докладе, подготовленном д.э.н., проф. **Ю. В. Долженковой** и д.э.н., проф. **Г. Г. Руденко**, дистанционная занятость была представлена с позиции обеспечения дистанционными работниками необходимых мер социальной защиты и предотвращения прекаризации этой категории занятых, т.е. не-

допустимости нарушения режимов труда, стандартов безопасности и гарантий достойного труда.

Д.э.н., проф. **А. А. Федченко** были рассмотрены вопросы реализации гуманистических ценностей в сфере труда в условиях цифровизации экономических процессов. Было выявлено, что важным аспектом гуманизации трудовой деятельности является достойное и справедливое вознаграждение, обеспечиваемое наличием постоянной части оплаты труда персонала, гарантирующей некоторую стабильность, и переменной ее части, ориентированной на повышение и улучшение индивидуальных и коллективных результатов труда отдельных работников и организации в целом.

К.э.н., доц. **Н. В. Дороховой** были представлены результаты развернутых экономико-социологических исследований на рынке труда, которые позволили установить, что нестандартная занятость является вынужденной мерой и не всегда соответствует интересам наемного работника, что во многом противоречит задаче гуманизации социально-трудовых отношений и ставит под вопрос возможность одновременности и гуманизации, и цифровизации. Для решения данного противоречия было предложено консолидировать усилия всех участников социально-трудовых отношений как в части законодательного признания новых форм занятости и обеспечения социальных гарантий для нестандартно занятых работников (государство), так и создания и повышения роли профессиональных сообществ (наемные работники), а также обеспечения достойных условий труда для нестандартно занятых работников (работодатели).

Объектом исследования асп. **М. А. Серпуховой** стало следующее сложнейшее социально-экономическое явление: в условиях новых технологий происходит активное стирание границ между работой и личной жизнью. С одной стороны, появляются возможности для удаленной работы и одновременно большее количество времени для выполнения семейных функций, но, с другой стороны, возникает и обратный эффект, когда рабочий день сотрудника значительно растягивается во времени. В связи с этим была отмечена необходимость разработки дополнительного комплекса нормативных адресных мер по содействию гуманизации занятости в этих случаях и социальной поддержке отдельных категорий населения.

В докладе асп. **Е. А. Сидоровой** были затронуты проблемы трудоустройства инвалидов в процессе перехода к цифровой экономике, для решения которых предложено выявить дополнительные административные и организационные ресурсы и выстроить специализированные стратегии содействия занятости людей с инвалидностью в рамках цифровой экономики.

Не могли участники не обратиться и к проблеме последствий повышения пенсионного возраста в России. В исследовании д.э.н., проф. **И. А. Кульковой** установлено, что повышение пенсионного возраста может негативно повлиять на уровень рождаемости, сократив его. Для решения данной проблемы были предложены меры по улучшению условий трудовой

жизни женщины, что может увеличить число рождений у старших по возрасту фертильных женщин, а также способствовать оказанию материальной поддержки со стороны продолжающих работать дедушек и бабушек.

Д.э.н., доц. **И. В. Новиковой** были представлены результаты исследования «Стратегия развития трудовых ресурсов как инструмент снижения неопределенности в цифровой экономике» с акцентом на необходимость анализа количественных и качественных параметров трудовых ресурсов для определения наиболее эффективных направлений инвестиций в рабочую силу и обеспечения реализации программы по цифровизации.

На сессии 2 «Трансформация трудовых отношений в цифровой экономике» (модераторы: **Р. П. Колосова**, д.э.н., проф., научный руководитель кафедры экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, руководитель Центра социально-трудовых исследований, **Ф. Т. Прокопов**, д.э.н., проф. кафедры экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова) было сделано **8 докладов**. В них охарактеризованы наиболее острые проблемы и риски в трудовых отношениях, связанные с цифровизацией, включая дискриминацию, усиление неравенства и диспропорций на рынке труда, что, как следствие, повышает риски социальных девиаций. Вместе с тем были рассмотрены перспективы и значимость развития инновационных форм занятости, а также их трансформация под воздействием современных информационных технологий и показано, что в этой связи требуются углубленные исследования, соответствующее совершенствование нормативно-правовой базы и др.

В докладе д.э.н., проф. **Р. П. Колосовой** и к.э.н., доц. **М. В. Луданик** были отмечены тревожные тенденции в дискриминации на рынке труда, обусловленные цифровизацией, в основе которых лежат следующие причины: высокая содержательная и структурная сложность этого явления и в «доцифровую эпоху»; количество и качество норм, конкретизирующих принцип запрета дискриминации, их разрозненный характер; несовершенство специальных нормативно-правовых актов, регламентирующих позитивную дискриминацию; сложность идентификации ее факта и измерения, определения зон и субъектов ответственности; неопределенность конкретных форм и технологий защиты и компенсации. Для решения данной проблемы предложено резко расширить круг исследований по выявлению сущности, содержания и возможных масштабов дискриминационных процессов в цифровой экономике; их отраслевой и региональной структуризации; новых форм, типов и видов дискриминации по возрасту, полу, уровню квалификации и др.

В выступлении д.э.н., проф. **С. Г. Землянухиной** и д.э.н., проф. **Н. С. Землянухиной** были представлены результаты исследования авторами причин и последствий незанятости населения в цифровой экономике. В докладе отмечено, что непосредственными причинами незанятости выступают

регрессивные тенденции, состоящие в том, что усиливается неравенство внутри стран, существуют огромные диспропорции в распределении диспропорции в распределении возможностей, богатства и доступа к цифровым видам деятельности, в трудовой сфере сохраняется тяжелый физический труд, вредные условия труда, низкий уровень заработной платы и доходов сохраняет феномен работающих бедных. К последствиям незанятости отнесены: сокращение возможностей экономического развития страны, лишение возможностей творчества, самореализации и саморазвития в процессе трудовой деятельности самих незанятых, снижение уровня и качества жизни лиц, на иждивении которых находятся незанятые, что, как следствие, повышает риски таких социальных девиаций, как агрессия, преступность, алкоголизм, наркомания, психические расстройства.

В своем выступлении на тему «Цифровая экономика и перспективы российского рынка труда» к.э.н., доц. **Е. С. Садовая** отметила, что внедрение и широкое применение новых технологий представляют интерес главным образом с точки зрения его возможного влияния на качество жизни людей. При этом скорость внедрения цифровых технологий в экономику и в повседневную жизнь практически не позволяет исследователям с опережением и количественно оценивать то, каким образом и в каком направлении они эту жизнь меняют, какие близкие и более отдаленные социальные последствия несут в себе. Наши оценки показывают, что эти последствия можно назвать по крайней мере неоднозначными. Среди негативных тенденций важно отметить то, что новые платформенные решения и соответствующие им бизнес-модели создают серьезную угрозу занятости. Несмотря на то что в сфере технологического развития экономики Россия пока еще вынуждена во многом догонять развитые страны, угроза серьезного снижения спроса на труд у нас также существует. Дело в том, что в стране набирает обороты цифровизация наиболее трудоемких видов экономической деятельности. Прежде всего торговли, в которой, с учетом неформальной занятости, трудится более трети занятых. Кроме торговли, по оценкам экспертов, под угрозой оказываются другие наиболее трудоемкие отрасли — транспорт и связь (9,5% занятых), финансовая деятельность и операции с недвижимостью (9,2% занятых), госуправление.

И это глобальная тенденция, т.е. безлюдность в условиях постиндустриальной экономики связана в первую очередь не с процессом роботизации производства, хотя этот процесс также идет. Докладчик считает, что социальные последствия цифровых трансформаций пока не входят в число важнейших приоритетов российского государственного риск-менеджмента. Однако размывание и трансформация основных элементов социально-трудовой структуры российского общества предопределяют необходимость принятия соответствующих мер и действий, призванных элиминировать негативные последствия происходящих трансформаций.

В выступлении д.э.н., проф. *С. А. Ароновой*, посвященном перспективам развития рынка труда, отмечалось, что тренд на внедрение цифровых технологий в производство и сферу услуг и связанные с этим изменения в структуре рынка труда и тенденциях его развития порождают ряд противоречивых футурологических прогнозов: от предсказания массовой безработицы и появления десоциализированного населения до весьма оптимистического описания будущего с масштабным переобучением, увеличением свободного времени и развития творческих видов деятельности. При анализе источников возникает весьма закономерный вопрос о методологии данных прогнозов для оценки будущего рынка труда. Последняя либо не описана совсем, либо обозначена несколькими штрихами, не дающими оснований определить степень ее достоверности и научности. Эти сомнения высказываются как российскими, так и зарубежными исследователями. Но автор отдает должное коэффициенту устаревания знаний, известному науке и практике более 50 лет и который может применяться в аналитике внедрения цифровых технологий. Кроме того, она считает значимым использование сценарного прогноза занятости в перспективе, основанного на качественных методах. Даже формализованный его вариант не предполагает ни катастрофической безработицы, ни значимого изменения сущности трудовой деятельности за некоторыми исключениями.

Объектом рассмотрения в выступлении д.э.н., проф. *Л. С. Ржаницыной* стало и широко обсуждаемое предложение ввести вариант гарантированного дохода — единое социальное пособие. Была подчеркнута и проиллюстрирована очень высокая сложность причинно-следственных связей, возникающих в обществе при использовании данных инструментов. Не остались без внимания и проблемы оплаты труда в цифровой экономике: отмечалась глубокая проблемность намерения Минтруда с помощью цифровизации облегчить населению получение пособий на основе справок от работодателей о получаемых доходах. Для этого предполагается использовать имеющиеся данные в налоговой службе и в фондах социального страхования, что освободит работодателей от предоставления дополнительных бумажных документов и тем самым сэкономит затраты.

Асп. *А. В. Дегтяревым* в докладе были рассмотрены перспективы развития инновационных форм занятости, а также их трансформация под воздействием современных инновационных информационных технологий, при этом подчеркнуто, что их современные формы, а главное, темпы изменений не могут не отразиться на социально-трудовых отношениях. Им сделано вызвавшее дискуссии предположение, что в обозримом будущем основной формой занятости будет «работа в облаке», которая объединяет по аналогии с термином Cloud Computing все разновидности дистанционной занятости, нетиповые и нетрадиционные формы занятости, осуществляемые посредством ИКТ, неформальную занятость и раскрывает ее содержание и отличие от классической занятости и существующей дис-

танционности занятости, показывает процесс изменений и их влияние на работника и работодателя. Эти процессы должны формализоваться не только в области посткорпоративных структур, но и укорениться в жизни государства и общества с внесением необходимых поправок в существующее законодательство.

В своем докладе на тему: «Качество занятости как фактор структурных преобразований социально-трудовой сферы» к.э.н., с.н.с. **Г. Р. Баймурзина** остановилась на сложнейшей проблеме взаимосвязи качества занятости и сбалансированности социально-экономического развития регионов, которые все в большей мере коррелируют с мобильностью и гибкостью, культурным и структурным плюрализмом, развитием социального партнерства и гражданской активности, повышением роли образовательных практик в течение всей жизни. Эти взаимосвязи с трудом поддаются считыванию и оценке, а также — однозначной интерпретации. Поскольку очевидно, что эти процессы должны быть включены в исследовательские программы, в докладе предложено в целях совершенствования методики оценки социокультурных портретов регионов обратиться к изученному и апробированному автором опыту оценки качества занятости Европейской комиссией и использованию Методики оценки параметров достойного труда, разработанной в Международной организации труда.

На сессии 3 «**Человеческий потенциал в цифровой экономике: формирование и развитие**» (модераторы: **Т. О. Разумова**, д.э.н., проф., завкафедрой экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, **А. Г. Коровкин**, д.э.н., проф. кафедры экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова) было сделано **10 докладов**, посвященных развитию различных форм образования, инвестициям в человека, его способности и возможности, а также созданию благоприятных условий для реализации человеческого потенциала в условиях цифровизации, было отмечено, что успешное развитие цифровой экономики происходит при условии накопления человеческого капитала в части выработки соответствующих навыков и способностей.

Д.э.н., проф. **А. В. Золотовым** были рассмотрены актуальнейшие вопросы соответствия динамики производительности труда и рабочего времени. Отмечено, что в современных экономически развитых странах темпы повышения производительности труда опережают темпы уменьшения численности занятых в производстве, так что рабочее время последних уменьшается, хотя и значительно медленнее, чем прогрессирует производительность. Выявлено, что повышение производительности труда в производстве способствует использованию части сэкономленного рабочего времени для деятельности по удовлетворению общественных потребностей в рамках непроизводственной сферы.

В докладе преподавателя **Ю. А. Гончарова**, посвященном проблеме формирования базовых цифровых навыков, к таковым были отнесены навыки получения информации, онлайн-коммуникации, создание цифрового контента, электронной безопасности, нахождения решений, что на практике означает умение пользоваться электронной почтой, текстовыми и вычислительными редакторами, поисковиками, способность заполнять формы онлайн, умение редактировать медиафайлы и документы, знакомство с электронной коммерцией как в роли покупателя, так и продавца, умение настроить программу под свои требования, базовое программирование. Как один из вариантов решения проблемы предлагается разработка стандарта «цифрового минимума» по обучению населения цифровым технологиям. Кроме того, подчеркнута необходимость соответствующей трансформации системы образования.

Д.э.н., проф. **Т. О. Разумовой** и к.э.н., доц. **О. А. Золотиной** были рассмотрены вопросы, связанные с несбалансированностью спроса со стороны рынка рабочих мест и предложения труда выпускников вузов. В исследованиях выявлено, что высшее образование в современной России — один из основных факторов успешной занятости для молодежи. Высшее образование увеличивает вероятность занятости, работы по специальности и удовлетворенности работой, молодые специалисты с высшим образованием являются одной из наиболее высокооплачиваемых групп работников на российском рынке труда. Более того, получение следующей ступени высшего образования улучшает качество занятости — и вероятность трудоустройства, и удовлетворенность работой.

В выступлении к.э.н., доц. **С. Д. Еникеевой** были обозначены основные направления цифровой трансформации высшего образования, к которым относятся: нормативно-правовое обеспечение цифровизации высшего образования, широкое применение цифровых информационных технологий в образовательной деятельности, создание благоприятных организационных и экономических условий для эффективного развития новых направлений подготовки кадров, востребованных цифровой экономикой, готовность высших учебных заведений к использованию цифровых информационных технологий в образовательной деятельности. Внедрение современных цифровых технологий направлено на переход от традиционного вузовского обучения к новому формату передачи знаний, формированию качественно новой модели подготовки российских кадров для цифровой экономики. Было отмечено также, что российские вузы, двигаясь по пути цифровых преобразований, пытаются адаптироваться к новым цифровым условиям, выработать свою стратегию цифрового развития, сохранив при этом уникальные особенности и конкурентные преимущества.

В дискуссии д.с.н., проф. **О. С. Осиповой** были затронуты вопросы автоматизации HR-процессов. Выявлено, что электронные корпоративные

университеты в перспективе должны стать органичной частью экосистемы цифровой организации, и отмечено, что для работы электронного корпоративного университета необходима интеграция всех HR-процессов на базе единой методологии, внедрение интегрированной облачной системы управления талантами. При этом электронный корпоративный университет должен быть совместим и иметь доступ к другим образовательным электронным системам как на горизонтальном, так и на вертикальном уровнях.

Д.э.н., в.н.с. **М. Е. Баскаковой** и д.э.н., г.н.с. **И. В. Соболевой** было уделено внимание и проблемам сохранения кадрового ядра специалистов по созданию и поддержке конкурентоспособных отечественных цифровых технологий в условиях существования международного рынка труда с высоким и устойчиво растущим спросом на их услуги. Результаты исследования показали, что, несмотря на улучшение социально-экономической ситуации в стране по сравнению с кризисными 90-ми гг. прошлого века, проблема оттока из национальной экономики высококвалифицированных кадров отнюдь не исчерпала себя. При этом наряду с физическим отъездом специалистов в страны с более благоприятными условиями для жизни мощный канал оттока необходимого для развития цифровых технологий человеческого капитала в РФ составляет виртуальная «утечка умов». Для устранения данной проблемы необходимо, чтобы программы, направленные на закрепление и привлечение кадров, необходимых для развития отечественного сегмента цифровой экономики, учитывали специфику потребностей и приоритетов этих целевых категорий.

Объектом обсуждения стал и тот факт, что в последние несколько десятилетий предпринимательский талант рассматривается как критический фактор для развития динамичных инновационных экосистем, ориентированных на малый и средний бизнес. Причины тому, по мнению к.э.н., доц., в.н.с. **Н. В. Говоровой**, следующие: развитые экономики лучше способствуют развитию талантов, предпринимательский талант способствует уменьшению неравенства, быстрое распространение искусственного интеллекта радикально влияет на будущее рынка труда, доля наемных работников продолжает сокращаться, а число свободных агентов расти.

В докладе к.э.н., доц. **О. В. Будзинской** и асп. **А. В. Демидовой** была представлена проблема развития и сохранения кадрового ядра специалистов по созданию и поддержке конкурентоспособных отечественных цифровых технологий в условиях существования международного рынка труда с высоким и устойчиво растущим спросом на их услуги. Отмечено, что модель подготовки инженерных кадров, созданная в эпоху индустриализации в России, отличается фундаментальностью подхода в сравнении с зарубежными моделями, но не справляется с лавинообразным потоком новой информации, скоростью технологического прогресса, что ставит образо-

вание в положение догоняющего игрока на рынке труда. В связи с этим были выделены несколько основополагающих «китов» — принципов, позволяющих регулировать соответствие образовательных программ и требований работодателей: интеграция образовательного процесса в научно-исследовательскую деятельность, обязательная профессионально-общественная аккредитация, институциональное обеспечение непрерывного профессионального образования, открытость высшего образования через сетевые образовательные платформы. Предложены меры, направленные на внедрение данных принципов в организацию подготовки инженерных кадров в экономике знаний.

Выступление д.э.н., проф. **Е. Г. Калабиной** было посвящено результатам изучения трансформации системы взаимоотношений между работником и работодателем в социофилософском и экономическом аспектах в связи с прогрессом знаний и возрастающей сложностью труда в цифровой экономике. Стремительно расширяющаяся цифровизация экономики приводит к смене одних экономических ресурсов другими, появлению новых инструментов управления ими, увеличению многообразия взаимодействий участников организаций. Одновременно идет изменение бизнес-модели деятельности компаний — от жесткого отраслевого разделения к интегрированному сервисно-ориентированному бизнесу. В результате развитие сферы труда в рамках технологического прогресса качественно трансформируется, что находит отражение в изменении субъектов, содержания, характера, состава и объема трудовой деятельности человека.

Не остались без внимания и проблемы применения цифровых инструментов в обучении персонала. К наиболее важным проблемам преподавателем **Н. В. Сахаровой** отнесены: использование информационно-коммуникационных технологий не в полном объеме, отсутствие превентивной оценки уровня сформированности планируемых к развитию компетенций работника с применением цифровых технологий, отсутствие интеграции полученных результатов обучения с принятием управленческих решений в широком аспекте УЧР, использование узкого спектра цифровых технологий в контексте обучения. В связи с этим были разработаны и представлены предложения по оптимизации системы обучения персонала и расширению применения цифровых технологий в процессе обучения, включая оценку его результатов, а также дополнению программы обучения блоком, связанным с развитием ИКТ-компетенций персонала; включению использования VR-технологий, которые построены на имитации рабочей среды, что позволяет быстро обучить сотрудников посредством наглядной симуляции трудовых процессов.

На сессии 4 «Региональные, отраслевые и внутрифирменные рынки труда в условиях цифровизации: перспективы и риски» (модераторы: **Р. П. Колосова**, д.э.н., проф., научный руководитель кафедры экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, руководи-

тель Центра социально-трудовых исследований, **Л. В. Санкова**, д.э.н., проф., завкафедрой Саратовского государственного технического университета имени Ю. А. Гагарина) состоялось **8 докладов**. В рамках проблематики данной сессии рассматривались: эффекты и сферы цифрового неравенства, усложнение и теории, и практики формирования конкурентоспособности работников, сравнительной значимости универсальности и специализации, а также - оценки и учета компетенций при проведении тарификации работ в условиях цифровой трансформации. Региональный аспект этой проблемы был представлен результатами фундаментального исследования сферы труда Республики Беларусь, а отраслевые особенности гуманизации социально-трудовых отношений рассмотрены в контексте трансформации систем стимулирования работников организаций здравоохранения и развития социального партнерства на предприятиях топливно-энергетического комплекса.

В докладе д.э.н., проф. **Л. В. Санковой** рассмотрена проблема «цифрового» неравенства региональных рынков труда в условиях цифровой трансформации социально-экономических процессов в нескольких аспектах: 1) возможности доступа субъектов рынков труда регионов к современным информационным технологиям, к определенным видам занятости; 2) «цифровая» структура рабочих мест; 3) развитие цифровых навыков и компетенций, цифровых платформ на рынке труда, удаленной занятости и др. На основе этого подхода автор провел кластеризацию регионов России по соответствующему набору показателей. В результате получено пять кластеров, объединяющих регионы с различным уровнем показателей: от первого с самыми высокими показателями (5 регионов) до пятого кластера (12 регионов) с наиболее низкими значениями: уровня занятости населения, доли организаций, использующих интернет, навыков работы населения с электронными таблицами и др. Проведенный им далее анализ перечня эффективных экономических специализаций в субъектах РФ позволил констатировать, что в регионах в разной степени присутствует «цифровая емкость» видов деятельности и соответственно видов занятости. Сопоставление данного перечня с результатами кластеризации регионов позволило уточнить характеристики равенства и неравенства регионов в этом контексте. Автор отмечает, что цифровое неравенство в региональном разрезе может быть классифицировано и по другим признакам (возраст, уровень доходов, уровень образования, равновесие между спросом и предложением соответствующих цифровых навыков). Но в целом, как показывают его и другие исследования, эффект цифровизации может располагаться между неравенством и повсеместным улучшением качества жизни и занятости. И тогда с точки зрения социально-экономической политики необходимо обеспечить равенство возможностей на региональных рынках труда и равномерное перераспределение выгод, связанных с цифровизацией, для повышения благосостояния населения,

обеспечения инклюзивного экономического роста и экономической безопасности регионов.

В выступлении д.э.н., проф. *Е. В. Ванкевич* были представлены результаты фундаментального исследования, раскрывающего процесс влияния управления человеческими ресурсами на эффективность организаций в Республике Беларусь. При этом выявлена положительная корреляция между стратегической ориентацией системы управления человеческими ресурсами и деятельностью организаций. Результаты корреляционно-регрессионного анализа позволили сделать вывод о том, что наибольшее влияние на эффективность деятельности организаций оказывают такие кадровые технологии, как развитие персонала, системы мотивации и разработка кадровых стратегий. Исследование показало, кроме того, наличие слабой связи между результирующим показателем эффективности организаций и таким УЧР-индикатором, как коэффициент текучести. Причинами такого положения могут быть: статистические особенности расчета данных показателей в Республике Беларусь; преимущественное использование фактора «количество ресурсов труда» для экономического роста, а не их качества, что является одной из характерных особенностей белорусского рынка труда. Эмпирические доказательства того, что управление человеческими ресурсами имеет сильное влияние на эффективность организации, является весомым аргументом для обновления концепции и технологий кадровой деятельности на макро- и на микроуровне в Республике Беларусь.

В докладе к.э.н. *И. Н. Чернышова* делается попытка выявления и идентификации вызовов традиционным региональным рынкам труда, генерируемых процессами «цифровизации». Первым вызовом для региональных рынков труда автору видится радикальная трансформация подходов к организации бизнеса на международном и национальном уровнях, которые еще более усиливают конкурентные преимущества транснациональных корпораций и крупнейших национальных компаний, одновременно ослабляя и затрудняя позиционирование на рынках региональных компаний с ограниченными активами. Это в полной мере отражается на возможностях привлечения квалифицированного и мотивированного персонала, а также возможностях удержания в регионе уже существующих кадров. В качестве второго вызова автор отмечает «изменение организационного кода предприятий с иерархического на сетевой», что в первую очередь отразится на самых уязвимых категориях населения, занятых, как правило, в низкооплачиваемых секторах экономики. И наконец, в качестве вызова отмечается смена формата трудовых отношений: от классических «индустриальных» отношений, характеризующихся стабильностью и широким набором социальных гарантий, к иному типу отношений, отличающихся неустойчивостью, обезличенностью, сокращением социальных гарантий трудящихся, а также смещением отношений из трудовой

в гражданско-правовую плоскость. Поэтому ставится задача поиска новых инструментов и подходов к регулированию отношений на национальном и региональных рынках труда, обеспечивающих реализацию фундаментальных принципов социального партнерства в сфере труда, а также развитие социально-трудовой сферы в русле международных принципов достойного труда.

В докладе к.э.н., доц. **Е. С. Дашковой** были рассмотрены проблемы стимулирования работников организаций здравоохранения, к которым относятся низкая заработная плата медицинских работников, уравнилительные подходы к оплате труда медицинского персонала. По итогам проведенных исследований был сделан вывод, что в условиях дефицита финансовых ресурсов сферы здравоохранения гуманизация систем стимулирования работников является целесообразным и реальным вектором трансформации. Для этого предложено внедрение на уровне организаций механизма взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений при разработке систем оплаты и стимулирования труда, а также применение гибких форм занятости. Для категории «врачебный персонал» возможно использование неполной занятости, вторичной занятости, дистанционной занятости, самозанятости; для категории «средний медицинский персонал» — срочный трудовой договор, неполная занятость, вторичная занятость; для категории «немедицинский персонал» — срочный трудовой договор, агентская занятость, неполная занятость, вторичная занятость. Применение гибких форм занятости в медицинских организациях должно осуществляться только при желании работников, а также с учетом научных расчетов о целесообразности их использования.

Главный специалист АО «Системный оператор Единой энергетической системы» **А. Е. Ворошилова** обратила внимание участников на роль социального партнерства в решении социально-экономических проблем на предприятиях топливно-энергетического комплекса, что особо актуализируется в условиях перевода отрасли на новые трудоэкономные технологии. Результаты авторского исследования свидетельствуют о том, что именно при совместном участии профсоюзов и руководства предприятий могут быть успешно решены вопросы переобучения и карьерного продвижения наиболее перспективных сотрудников, создания для заинтересованных в этом работников возможностей переезда и трудоустройства на предприятиях, где пока еще не используются новые технологии, а также обеспечение всех прав работников при их высвобождении.

К.э.н., доц. **М. В. Артамоновой** и асп. **М. Н. Иваненко** затронуты вопросы конкурентоспособности работников в условиях цифровой трансформации. Для регулирования основных проблемных тенденций, связанных с цифровыми навыками, предложены: разработка и реализация государственных программ; передача обучения сотрудников организации на аутсорсинг компаниям, специализирующимся на развитии цифровых

навыков; внутрифирменное обучение сотрудников организациями и развитие корпоративных университетов; самообучение.

Кроме того, были обсуждены проблемы оценки и учета цифровых компетенций при проведении тарификации работ. К.э.н., доц. **Н. А. Хрошильцевой** выявлено, что в настоящее время на российском рынке труда единых согласованных подходов к количественной оценке цифровых компетенций при измерении сложности выполняемой работы не выработано. Поэтому подчеркнута насущная необходимость изменения или дополнения традиционных моделей оценки должностей факторами для оценки цифровых компетенций. В противном случае рассчитывать на достоверные результаты оценки сложности труда не приходится, что неизбежно уже в настоящее время приводит к некорректной оплате труда за счет недооценки принципиально новых информационных факторов сложности труда и демотивации сотрудников, активно использующих современные информационные технологии в своей профессиональной деятельности.

Горячую дискуссию участников вызвал вопрос, поставленный к.э.н., доц. **О. А. Ивановой**, кто нужнее современным организациям — специалисты узкого профиля или разносторонне развитые универсалы. В новых условиях все более привлекательно выглядит карьера специалиста широкого профиля (универсала), однако на ранних этапах карьеры, особенно в крупных бюрократических структурах, наоборот, узкая специализация может оказаться более выигрышной стратегией. В ее докладе были сделаны предположения о том, что внутренний рынок труда создает особые условия, благоприятствующие универсалам. Эконометрический анализ карьерных профилей показал, что менеджеры, имеющие опыт работы в нескольких функциональных областях, в целом достигают более высоких позиций в организационной иерархии по сравнению с теми менеджерами, чей опыт сконцентрирован в одной функциональной области. В то же время менеджеры, которые начали карьеру в функциях, относящихся к организационному ядру, имеют хорошие шансы достичь высших иерархических уровней, независимо от того, совершали ли они кросс-функциональные переходы или нет.

Заключая краткий обзор основных докладов, отметим важный факт. Рекомендации участников данных сессий «Ломоносовских чтений-2019», их видение настоящего и будущего в сфере труда были в обобщенном виде представлены проф. Т. О. Разумовой на экспертном совещании руководства МОТ, Министерства труда и социальной защиты РФ, Роструда, РСПП, ФНПР, состоявшемся 23.04.2019 в рамках V Недели охраны и безопасности труда в г. Сочи.

Участники секции «Человек и труд в цифровой экономике» в докладах отмечали высокую научную и практическую значимость позиций МОТ в научных исследованиях и сочли очень важным и далее проецировать их и в науку, практику и педагогический процесс. Было предложено

также: консолидировать усилия по созданию ассоциации экономистов по труду; поддерживать далее традиции проведения ежегодных международных межвузовских научных конференций в целях обмена научными идеями, результатами авторских исследований, обсуждения различных подходов к этой проблематике отечественных и зарубежных ведущих ученых и практиков, а также передачи практического опыта деятельности, направленной на развитие и совершенствование социально-трудовой сферы России.

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 све-

дений 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