

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

**Экономика банков и финансовых кризисов
(Нобелевская премия по экономике 2022 года)**

**Влияние COVID-19 и антикризисных мер
на распределение доходов в России**

Мезоинституты для цифровых экосистем

2

2 0 2 3

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ С 1929 г.

февраль 2 2023

Редакционная коллегия

О. И. Ананьин, Р. С. Гринберг, Н. И. Иванова, А. Я. Котковский (исполняющий обязанности главного редактора), **Я. И. Кузьминов, В. А. Мау, А. Д. Некипелов, Р. М. Нуреев, Г. Х. Попов, С. Н. Попов** (ответственный секретарь), **Вад. В. Радаев, А. Я. Рубинштейн, Е. Г. Ясин**

Х. Канамори (Япония), **Гж. Колодко** (Польша), **Л. Конг** (Китай), **Л. Чаба** (Венгрия), **М. Эллман** (Нидерланды), **М. Эмерсон** (Великобритания)

МОСКВА

Voprosy Ekonomiki

[Issues of Economics]

Since 1929

February

2

2023

EDITORIAL BOARD

Oleg Ananyin

National Research University Higher School of Economics, Russian Federation

Ruslan Grinberg

Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences,
Russian Federation

Natalya Ivanova

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences,
Russian Federation

Andrey Kotkovsky (Executive Editor)

NP “Voprosy Ekonomiki”,
Russian Federation

Yaroslav Kouzminov

National Research University Higher School of Economics, Russian Federation

Vladimir Mau

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Russian Federation

Alexander Nekipelov

Moscow School of Economics,
Lomonosov Moscow State University,
Russian Federation

Rustem Nureev

National Research University Higher School of Economics, Russian Federation

Gavriil Popov

International University in Moscow,
Russian Federation

Sergey Popov (Executive Secretary)

NP “Voprosy Ekonomiki”,
Russian Federation

Vadim Radaev

National Research University Higher School of Economics, Russian Federation

Alexander Rubinstein

Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences,
Russian Federation

Evgeny Yasin

National Research University Higher School of Economics, Russian Federation

Hisao Kanamori (Japan), **Grzegorz Kolodko** (Poland), **Li Cong** (China), **László Csaba** (Hungary),
Michael Ellman (Netherlands), **Michael Emerson** (Great Britain)

AIMS AND SCOPE

Voprosy Ekonomiki is a leading Russian economic journal. It publishes the top theoretical and empirical research on macroeconomic policies and institutional reforms in Russia. The journal also welcomes more general submissions dealing with the political economy of institutional change as well as economic sociology, economic history, regional economic studies, analysis of particular markets and industries, international economics, and history of economic thought. *Voprosy Ekonomiki* serves as an important forum for the Russian economic community. All articles are subject to a rigorous peer-review process.

ISSN 0042-8736. Frequency: published monthly—12 Issues per year.

Publisher: NP “Redaktsiya zhurnala ‘Voprosy Ekonomiki’”.

Homepage: www.vopreco.ru. Email: mail@vopreco.ru

© 2023 NP “Voprosy Ekonomiki”. All rights reserved.

Вопросы теории

- К. И. Сонин** — Экономика банков и финансовых кризисов
(Нобелевская премия по экономике 2022 года) 5
- Л. М. Григорьев, М.-Я. Я. Майхрович** — Теории роста и реалии
последних десятилетий (*Вопросы социокультурных кодов —
к расширению исследовательской программы*) 18

Экономика общественного сектора

- С. Фрейхе, М. С. Матыцин, Д. О. Попова** — Влияние экономического
кризиса, вызванного пандемией COVID-19, и антикризисных мер на
распределение доходов в России 43

Экономика отраслевых рынков

- А. Е. Шаститко, А. А. Курдин, И. Н. Филиппова** — Мезоинституты
для цифровых экосистем 61

Международная экономика

- В. Н. Зуев, Е. Я. Островская, В. Ю. Скрыбина** — Региональные торговые
соглашения: эффект демпфера 83

Дискуссионный клуб

- Е. В. Романов** — Публикационная активность российских университетов:
от «академического капитализма» к «академическому социализму» 100
- И. Е. Калабихина, Г. В. Калягин** — Показатели цитирования:
отказаться нельзя оставить 116

Научные сообщения

- С. И. Паринов** — Микроуровень процессов экономической координации 127
- С. Н. Паклина** — Корпоративный веб-сайт как стратегический ресурс
российских и европейских компаний 145

Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 160



CONTENTS

Issues of theory

- K. I. Sonin** – Economics of banks and financial markets
(*Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2022*)..... 5
- L. M. Grigoryev, M.-Y. Y. Maykhrovitch** – Growth theories: The realities
of the last decades (*Issues of sociocultural codes – to the expansion of
the research program*)..... 18

Public economics

- S. Freije, M. S. Matytsin, D. O. Popova** – The distributional impacts of
the COVID-19 crisis and policy response in Russia 43

Industrial organization

- A. E. Shastitko, A. A. Kurdin, I. N. Filippova** – Meso-institutions for digital
ecosystems 61

International economics

- V. N. Zuev, E. Y. Ostrovskaya, V. Y. Skryabina** – Trade damper effect of
regional trade agreements..... 83

Debating society

- E. V. Romanov** – Publication activity of Russian universities:
From “academic capitalism” to “academic socialism”..... 100
- I. E. Kalabikhina, G. V. Kalyagin** – Citation metrics: To refuse or use?..... 116

Research notes

- S. I. Parinov** – Micro level of economic coordination processes 127
- S. N. Paklina** – Corporate website as a strategic resource:
Comparative analysis of Russian and European companies..... 145

Вопросы теории

Экономика банков и финансовых кризисов

(Нобелевская премия по экономике 2022 года)

К. И. Сонин

Чикагский университет (Чикаго, США)

Нобелевская премия 2022 г. по экономике присуждена Дугласу Даймонду из Чикагского университета, Филипу Дибвигу из Вашингтонского университета в Сент-Луисе и Бену Бернанке из Института Брукингса за фундаментальные исследования экономики банковского сектора и его связи с финансовыми кризисами. Модель Даймонда–Дибвига стала основным теоретическим обоснованием роли банков в преобразовании сроков жизни финансовых инструментов, одновременно объяснив, почему угроза банковской паники является естественным следствием этой роли. Бернанке исследовал роль банков как носителей ценной информации о заемщиках; глубина и продолжительность спада стали следствием, а не причиной закрытия банков в период Великой депрессии в США. Эти теоретические и эмпирические работы сыграли ключевую роль в определении правительственной политики в США и других странах во время глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: банковский сектор, банковское регулирование, финансовый кризис, Нобелевская премия по экономике.

JEL: E58, G21, G28.

Чем занимаются банки? Почему они вообще существуют? Зачем они нужны? Коммерческие банки стали настолько обычным элементом рыночной экономики, что подавляющее большинство граждан никогда не задумываются над этими вопросами. Те же, кто задумается, ответят: «Банки нужны для того, чтобы принимать вклады и выдавать займы» — и будут правы. Тем не менее этот правильный ответ скрывает множество тонкостей, имеющих первостепенное значение и для каждого отдельного человека, и для экономики в целом. Точно так же каждый человек знает, что во время экономических кризисов

Сонин Константин Исаакович (ksonin@gmail.com), к. ф.-м. н., профессор Чикагского университета.

правительство бросается спасать банковский сектор, но на вопрос — а почему его нужно спасать? — не так-то просто ответить.

Работы нобелевских лауреатов 2022 г. отвечают на эти самые базовые вопросы. В чем экономический смысл банковской деятельности? Что происходит с банками во время экономического кризиса? Что может сделать правительство, чтобы снизить риск банковской паники? Часть ответов выглядит очень просто: за 40 лет, прошедших с опубликования ключевых работ Б. Бернанке, Д. Даймонда и Ф. Дибвига, эти ответы стали общедоступными. Часть — не так просто и требует для полноценного изложения специального аппарата. Кажущаяся простота некоторых ответов иногда играет злую шутку с авторами, обращающимися к широкой публике. Например, все знают, что одна из важнейших функций банка — преобразование сроков жизни финансовых активов, превращение краткосрочных депозитов индивидуальных вкладчиков в долгосрочные инвестиции. Все знают, что отдельные банки и банковские системы в целом уязвимы для «банковской паники»: если все вкладчики потребуют свои вклады одновременно, то банк не сможет расплатиться и рухнет. А вот о том, что уязвимость к панике является и естественным, и неотъемлемым следствием функции банка по преобразованию сроков жизни (сроков погашения) финансовых инструментов, знают далеко не все.

Преобразование сроков жизни финансовых инструментов, основная функция банка, относится к рынку в целом. Услуга, которую оказывает банк индивидуальному вкладчику, — это страхование от рисков, с которыми было бы связано самостоятельное инвестирование. Граждане, которым не нужны деньги немедленно, вкладывали бы их в активы, которые за счет повышенного риска дают более высокую ожидаемую доходность. Эти активы не слишком ликвидны — как раз поэтому у них высокая ожидаемая доходность. Банк, согласно Даймонду—Дибвигу, делает эти активы более ликвидными, что позволяет ему страховать вкладчиков от риска. (Более подробное изложение теории Даймонда—Дибвига дано ниже.) Для банка индивидуальные риски вкладчиков не существуют — из-за большого числа вкладчиков, если их риски независимы.

Вторая основная функция коммерческого банка — функция агента вкладчиков по мониторингу их вложений — также кажется сегодня очевидной, но исторически не была так хорошо понятна¹. До эмпирических работ Бернанке и теоретических работ, на которые он опирался, банкротство банков в ходе Великой депрессии считалось следствием глубины кризиса, а не причиной. Работа Бернанке о Великой депрессии (Bernanke, 1983) опиралась на современную ей теорию банковского сектора (Diamond, Dybvig, 1983; Diamond, 1984). Без работы: Diamond, Dybvig, 1983, было бы непонятно, почему

¹ Две основные функции банков, получившие современное описание в статьях нобелевских лауреатов, не были так хорошо понятны ранее. Сейчас призывы к «100%-му резервированию вкладов», то есть запрету для банков заниматься трансформированием сроков жизни активов, являются маргинальными, но 70 лет назад такое предложение поддержал будущий нобелевский лауреат М. Фридмен (Friedman, 1948).

инвестиции и производство практически невозможны без банковского сектора. В статье Даймонда (Diamond, 1984) была предложена модель банка как агента вкладчиков; агенту делегируются полномочия по отбору и мониторингу инвестиционных проектов. Преимущество банка состоит в том, что он обладает бóльшим объемом информации об инвестициях, чем его вкладчики. С помощью этой модели Бернанке (Bernanke, 1983) объяснил глубину и продолжительность Великой депрессии: закрытие банков приводило к потере важной информации и увеличивало цену кредита для заемщиков.

История исследований Бернанке механизмов Великой депрессии — важный пример того, как работа, сфокусированная на событиях полувекковой давности, становится базой, на которой в критический момент опирается практическая политика. Стратегия Федеральной резервной системы США и правительства в целом в ходе экономических кризисов 2008–2009 и 2020–2021 гг. в большой степени опиралась на теорию банковского сектора, развитую Даймондом и Бернанке. Дело не только в том, что Бернанке возглавлял ФРС в 2006–2014 гг. Другие органы правительства, к решениям которых он не имел непосредственного отношения, также работали в парадигме работ нобелевских лауреатов 2022 г. и их последователей. «Операции спасения» банков и инвестбанков, проводившиеся ФРС и другими центробанками и правительствами мира, в значительной степени опирались на логику, продиктованную исследованиями Бернанке и других авторов.

Качество теории Даймонда, Дибвига и Бернанке проявилось и в том, что она хорошо описала явления, о которых авторы не имели представления в момент ее создания. Финансовый кризис 2008–2009 гг. произошел не столько в банковском секторе, сколько в так называемом «теневом банковском секторе», целой вселенной всевозможных финансовых посредников, не являющихся банками, но осуществляющих те же ключевые функции — преобразование сроков жизни финансовых инструментов и агентскую деятельность по мониторингу инвестиций. Скажем, хедж-фонд, не являющийся банком и не подпадающий под банковское регулирование, может иметь «вкладчиков», у которых есть право отозвать деньги по требованию и вкладывать их в долгосрочные активы. В этой ситуации фонду угрожает такая же опасность паники, как и банку в модели Даймонда–Дибвига. Во время финансового кризиса 2008–2009 гг. регуляторы столкнулись с тем, что стандартные инструменты борьбы с паникой, развитые для банков: система централизованных расчетов, наличие обязательных резервов, страхование вкладов, замораживание, введение внешнего управления по решению регулятора и т. п., — не существуют для «теневого сектора».

В нашей стране ответ на вопрос «зачем нужны коммерческие банки?» был получен другим путем. Во времена СССР, в плановой экономике решения о том, куда и в каких объемах вкладывать деньги (или напрямую факторы производства), принимались правительственными структурами. В отличие от владельцев и менеджеров коммерческих банков в капиталистической экономике, эти органы и индивидуальные лица, принимавшие решения, были практически

не подотчетны вкладчикам и гражданам. Низкое качество инвестиций, которые даже в годы застоя поддерживались на высоком, значительно превосходящем темпы роста уровне, было одной из основных причин стагнации 1970-х и краха 1980-х. Конечно, не менее важную роль в экономическом крахе СССР сыграли самоубийственная для второй половины XX в. политика частичной изоляции от международной торговли, избыточные расходы на оборону и национализация сельского хозяйства, но соотношение инвестиций и темпов роста говорит о том, что отбор и мониторинг инвестиционных проектов в отсутствие коммерческих банков не были эффективными. Одним из результатов отсутствия того, что делали бы в отношении мониторинга инвестиционных проектов коммерческие банки, стало распространение «мягких бюджетных ограничений» (Kornai, 1992; Kornai et al., 2003). У советских властей не было вкладчика-принципала из модели Даймонда (Diamond, 1984), который бы заставил их принимать оптимальные решения по финансированию неэффективных проектов.

Модель банковского сектора

Модель банковского сектора Даймонда—Дибвига объясняет несколько стандартных явлений. Во-первых, она показывает, что наличие банковского сектора повышает благосостояние субъектов экономики, предоставляя страховку от краткосрочных шоков ликвидности. Во-вторых, она иллюстрирует опасность банковской паники. Страховка, которую банк предоставляет вкладчикам, становится возможна за счет сочетания у банка долгосрочных активов и краткосрочных пассивов. Однако именно это сочетание делает банк уязвимым в том случае, если в состоянии паники вкладчики бросаются забирать свои вклады. Это неизбежное свойство банков делает необходимым активное регулирование сектора: централизованное страхование банковских вкладов, операции спасения, проводимые центральными банками, и т. п.²

Модель. Рассмотрим экономику с одним потребительским товаром и множеством экономических субъектов, каждый из которых рождается с единицей запаса товара и решает вопрос о том, как распределить потребление на два момента времени в будущем, $t = 1, 2$. Мы будем использовать женский род для репрезентативного субъекта и называть «потребительницами», потому что основные решения, которые они принимают в модели, связаны с оптимизацией потребления. Функция полезности потребительницы выглядит следующим образом. В момент $t = 1$ она может испытать «шок ликвидности» с вероятностью μ . В этом случае ее интересует лишь объем потребления в $t = 1$. С вероятностью $1 - \mu$ потребительница оказы-

² Изложение модели Даймонда—Дибвига ниже следует варианту, данному в научном описании Нобелевской премии 2022 г. Нобелевским комитетом по экономике, и отличается от исходной модели (Diamond, Dybvig, 1983).

вается «терпеливой»; в этом случае ее в равной степени интересует потребление в оба момента, $t = 1$ и $t = 2$. Таким образом, функция полезности потребительницы выглядит, до реализации бинарной случайной величины «шок ликвидности», так:

$$U(c_1, c_1) = \begin{cases} u(c_1) & \text{с вероятностью } \mu, \\ u(c_1 + c_2) & \text{с вероятностью } 1 - \mu. \end{cases}$$

Как это принято в стандартных моделях, мы считаем, что $u(x)$ — возрастающая дифференцируемая функция, $u'(0) = +\infty$, $u''(0) < 0$, и, дополнительно, $-\frac{xu''(x)}{u'(x)} > 1$, то есть относительное неприятие риска велико. Например, функция $u(x) = \frac{x^{1-\gamma}}{1-\gamma}$ удовлетворяет этим требованиям при $\gamma > 1$. В случае $\gamma = 2$ получаем $u(x) = -\frac{1}{x}$. Экономический субъект, обладающий такой функцией полезности, хотел бы, в идеале, частично застраховаться от возможного риска.

Существенно, что сведения о том, случился у конкретной потребительницы шок ликвидности или не случился, являются ее частной информацией. Соответственно, страхование в такой ситуации затруднено: если застрахованная потребительница обращается к страхователю за выплатой, то страхователь не имеет возможности, по нашему предположению, проверить, наступил страховой случай или нет. Возможность обратиться за страховой выплатой потребительниц, у которых шока ликвидности не произошло, делает страховку невыгодной для потенциального страхователя.

У потребительницы есть доступ к следующему инвестиционному проекту (который мы для простоты считаем разновидностью финансовых инструментов). Если вложить единицу в производство, то в $t = 2$ будет получено $R > 1$. Производство, однако, требует долгосрочного вложения средств. Если прервать процесс досрочно, в $t = 1$, то вернется только единица средств.

Экономика без банковского сектора. Посмотрим, что происходит, когда у потребительницы нет возможности застраховать, хотя бы частично, свой риск. В этом случае оптимальная стратегия состоит в том, чтобы сначала инвестировать свою единицу товара, а потом, в $t = 1$, вернуть ее, прервав производственный процесс, если наступил шок ликвидности. Если же шока не произошло, то в $t = 2$ будет получено R единиц товара. Таким образом, ожидаемая полезность «самостоятельной» потребительницы в начальный момент времени равна $EU = \mu u(1) + (1 - \mu)u(R)$.

Покажем, что доступ к страховке приводит к повышению полезности всех субъектов экономики. Предположим, что существует некий «социальный планировщик», который принимает решения за всех потребительниц. Пусть δ — доля инвестиций, которая остается в работе в $t = 1$. Тогда $1 - \delta$ — доля проектов, которые прерываются в $t = 1$ для того, чтобы заплатить потребительницам, у которых произошел шок ликвидности. Социальный планировщик должен выбрать план потребления (c_1, c_2) так, чтобы максимизировать ожидаемую полезность

репрезентативной потребительницы $EU = \mu u(c_1) + (1 - \mu)u(c_2)$ и выполнялись балансовые условия $\mu c_1 = 1 - \delta$ и $(1 - \mu)c_2 = \delta R$. Исключив переменную δ , эти два условия можно переписать в виде $\mu c_1 + (1 - \mu)\frac{c_2}{R} = 1$.

Условие оптимального потребления выглядит так: $\frac{u'(c_1^*)}{u'(c_2^*)} = R$.

Покажем, что определенный таким образом план (c_1^*, c_2^*) дает потребительнице более высокую полезность, чем «самостоятельный» план. Иными словами, покажем, что $\mu u(c_1^*) + (1 - \mu)u(c_2^*) > \mu u(1) + (1 - \mu)u(R)$. Действительно, из наших предположений о функции полезности следует, что функция $xu(x)$ убывает с x . Поскольку $R > 1$, $Ru'(R) < u'(1)$, что эквивалентно $\frac{u'(1)}{u'(R)} > R$. Поскольку $u''(x) < 0$, отсюда следует, что $c_1^* > 1$ и $c_2^* < R$. Теперь $\mu u(c_1^*) + (1 - \mu)u(c_2^*) > \mu u(1) + (1 - \mu)u(R)$ следует из выпуклости функции полезности.

Заметим, что, поскольку $R > 1$, $\frac{u'(c_1^*)}{u'(c_2^*)} = R > 1$, $c_1^* < c_2^*$. Это означает, что оптимальный уровень страховки от риска не предполагает полной страховки. (При полной страховке полезность застрахованного была бы одинаковой во всех возможных ситуациях — в данном случае при шоке ликвидности и без него.)

Преобразование сроков жизни финансовых инструментов. Теперь представим, что в экономике есть банк, который принимает депозиты, позволяя вкладчикам забирать их в любой момент. Те, кто заберет свои вклады досрочно (в $t = 1$), получают доход $r_1 = c_1^*$; те, кто дожидается срока, получают доход $r_2 = c_2^*$. С точки зрения банка эта деятельность приносит выгоду. Банк вложит $1 - \mu c_1^*$ в долгосрочные проекты и выплачивает по $c_2^* = \frac{1}{1 - \mu}(1 - \mu c_1^*)R$ каждому из $1 - \mu$ терпеливых вкладчиков. Оставшиеся μc_1^* средств пойдут на выплаты вкладчикам, которые захотят забрать деньги³ в $t = 1$. Заметим, что из $r_1 < r_2$ следует, что забрать вклады в $t = 1$ захотят только те потребительницы, у которых действительно случится шок ликвидности. Также заметим, что, как и должно быть, ставка процента, под которую банк получает средства (пассивы банка), ниже той, которую он получает на свои инвестиции (активы).

Банк, описанный выше, выполняет важную социальную функцию — преобразование сроков жизни финансовых инструментов, и, таким образом, он увеличивает объем ликвидных активов в экономике. Без банка, когда каждая потребительница действует самостоятельно, она получает меньшую долю от потенциальных выгод долгосрочного проекта в $t = 1$. При наличии банка вкладчикам достается большая доля от прерванных долгосрочных проектов, то есть в распоряжении экономических субъектов теперь имеются более ликвидные активы. Преимущество банка перед отдельной потребительницей состоит в том, что, с точки зрения банка, нет никакого риска. Поскольку потребитель-

³ В этом примере прибыль банка равна нулю, что соответствует совершенной конкуренции между банками. В реальности банк будет предлагать не социально-оптимальную страховку, как в этом примере, а включит в цену страховки свои издержки и прибыль.

ниц очень много, а их риски не зависят друг от друга, банк заранее точно знает долю инвестиционных проектов, которые придется прервать⁴. Именно это свойство банка позволяет с помощью преобразования сроков жизни финансовых инструментов предоставлять экономическим субъектам страховку и таким образом повышать их благосостояние.

Финансовые рынки и банки. Исторически банки появились в качестве инструмента финансового посредничества гораздо раньше, чем финансовые рынки. В современном мире финансовые рынки являются альтернативой банкам. К. Жаклин (Jacklin, 1987) показал, что если у потребительниц из модели Даймонда–Дибвига есть возможность торговать ценными бумагами, то банк больше не может выполнять функцию финансового посредника.

Действительно, представим, что потребительница, испытавшая шок ликвидности в $t = 1$, вместо того чтобы забрать вклад, получая r_1 , продаст свое право получить r_2 в $t = 2$ на рынке. Обозначим через r_m доход, который приносит этот новый актив; он определяется ценой на рынке. Если $r_m > r_2/r_1$, то все потребительницы, у которых нет шока ликвидности, поведут себя так, как будто он у них есть: заберут r_1 из банка, купят новый актив и получают $r_1 r_m > r_1 (r_2/r_1) = r_2$. Банк, по существу, не работает.

Если $r_m \leq r_2/r_1$, то никому нет смысла класть деньги в банк. В этом случае сначала все вкладывают в долгосрочный проект. Если происходит шок ликвидности, то потребительница займет на рынке по ставке r_m . На занятые деньги можно потратить $\frac{R}{r_m} \geq \frac{R}{(r_2/r_1)} > \frac{r_2}{(r_2/r_1)} = r_1$. Иными словами, и в этом случае каждой потребительнице лучше действовать самостоятельно, без банка.

Получается, что доступ к совершенному финансовому рынку снимает потребность в банках, функция которых состоит в преобразовании сроков жизни активов. Конечно, в реальном мире отдельные граждане не имеют доступа к совершенному финансовому рынку. Заключение контрактов и обеспечение их выполнения приводит к дополнительным, по сравнению с совершенным рынком, издержкам. Тем не менее важно понимать, что наличие одних финансовых посредников (в данном случае финансового рынка) может разрушать функции других (в данном случае банковского сектора).

Банковская паника. Модель Даймонда–Дибвига иллюстрирует опасность банковской паники. Может возникнуть ситуация, когда в момент $t = 1$ вклады бросятся забирать не только потребительницы, которые испытали шок ликвидности, но и вообще все. Те, у кого шока ликвидности нет, захотят забрать свои вклады, опасаясь, что, если все вкладчики попытаются забрать деньги в $t = 1$, то банк рухнет, не сумев расплатиться по своим обязательствам. Это опасение имеет основания: у банка нет средств, чтобы расплатиться со всеми вкладчиками в промежуточный момент. Если бы они были, то этот

⁴ С помощью аппарата теории вероятностей этим соображениям можно придать точный математический смысл. В приведенном рассуждении неявно используется один из вариантов «закона больших чисел»: именно из-за него банк может застраховать многочисленных вкладчиков, шоки ликвидности у которых независимы.

банк не имел бы смысла: такой банк не преобразовывал бы сроки жизни финансовых инструментов, комбинируя краткосрочные пассивы (вклады) и долгосрочные активы. Научная ценность модели состояла, в частности, в том, что она помогла показать неразрывную связь между преобразованием сроков жизни финансовых инструментов, важнейшей функцией банковского сектора, и уязвимостью сектора к паническому поведению вкладчиков.

С точки зрения стратегического анализа банковская паника — это другое, «плохое» равновесие по Нэшу, в котором оптимальное поведение каждой вкладчицы зависит от поведения остальных. В «хорошем» равновесии, в котором все работает, как полагается, досрочно забирают вклады только потребительницы, у которых шок ликвидности. В этом случае ни у кого из остальных не возникает желания забрать вклад — оставить его до $t = 2$ выгоднее. В «плохом» равновесии те, у кого нет шока ликвидности, видят, что все остальные бегут забирать вклады, понимают, что на возврат всем вкладчикам у банка денег нет. В этом случае наиболее выгодная стратегия — пытаться забрать свой вклад раньше других. Заметим, что мы предполагали абсолютную прозрачность и честность банка: у него нет плохих активов, нет никакого «морального риска» и тем не менее два равновесия — «хорошее» и «плохое» — всегда существуют⁵.

Вопрос о том, почему может начаться банковская паника — почему «хорошее» равновесие может смениться на «плохое», — сложен и является предметом активных исследований. На практике большинство эпизодов банковской паники начиналось с банкротства какого-то отдельного банка. Вкладчики других банков бросались изымать свои вклады, не обращая внимания на надежность их банка, даже если для паники не было никаких оснований. Авторы ряда современных теоретических и эмпирических работ связывают начало паники с небольшими негативными изменениями фундаментальных параметров.

Традиционным способом борьбы с банковской паникой было замораживание вкладов. Банки переставали возвращать вклады, если доля требований возврата становилась слишком высокой. Другой метод — использовать государственные деньги для страхования частных вкладов. Если правительство гарантирует возврат определенной суммы в случае, если банк не сможет выполнить свое обязательство перед вкладчиком, у большинства вкладчиков нет причин паниковать, даже если другие паникуют. Страхование вкладов делает «плохое» равно-

⁵ Усилиями специалистов по теории игр были построены варианты модели Даймонда—Дибвига, в которых есть только одно равновесие (Morris, Shin, 2000; Rochet, Vives, 2004). Это предпочтительно с точки зрения соотношения модели с реальностью, потому что устраняется произвол исследователя при выборе одного конкретного из возможных равновесий. Основные концептуальные выводы теории сохраняются: банковская паника является «самосбывающейся», то есть и банк с хорошим портфелем может стать жертвой паники; кризис может быть вызван небольшим изменением фундаментальных параметров экономики. В статье: Schoors, Sonin, 2005, показано в модели общего равновесия, что банк может опасаться начать реструктуризацию «плохих долгов», даже находясь в более хорошем, по сравнению с другими банками, положении, так как объявление о реструктуризации может вызвать отток депозитов и спровоцировать кризис.

весие маловероятным⁶. Аналогичного эффекта правительство может достичь, помогая банкам другими способами — например напрямую выкупая их активы.

Отбор инвестиционных проектов. В исходной модели Даймонда—Дибвига, как и в варианте модели, изложенном выше, и потребительницы, и банк имеют доступ к инвестиционному проекту, который возвращает $R > 1$ на каждую единицу вложенных денег (товара). В реальности, конечно, оценка перспектив разных инвестиций — сложная задача, которая может быть не под силу отдельному человеку. С этим связана другая важная функция банков и других финансовых посредников — вкладчики делегируют им полномочия по отбору и мониторингу инвестиционных проектов, в которые вложены их деньги. В статье: Diamond, 1984, впервые предложена модель финансового посредничества, в которой банки оказываются обладателями ценной информации о качестве заемщиков⁷.

Технически модель Даймонда принадлежит к теории контрактов, за которую уже присуждались Нобелевские премии в 2009 г. (см.: Кузьминов, Юдкевич, 2010) и 2016 г. (см.: Измалков, Сонин, 2017). В модели Даймонда вкладчики являются принципалом, а контракт между ними и банком создает для банкиров правильные стимулы по отбору и мониторингу вложений. Однако дело не сводится к индивидуальному контракту между банком и предпринимателем. Поскольку банк дает займы многим, он использует отдачу от масштаба в отборе и мониторинге проектов. Такая отдача от масштаба недоступна отдельным гражданам. Большой портфель активов банка позволяет диверсифицировать риски, связанные с каждым отдельным проектом.

Модель Даймонда породила большую литературу. Например, было отмечено, что модель требует неограниченной ответственности банкира за неисполнение обязательств. Только в этом случае делегирование мониторинга работает как задумано. В реальном мире ответственность владельцев ограничена. В работе: Calomiris, Kahn, 1991, показано, что вклады, выдаваемые по требованию, и угроза банковской паники могут выполнять функцию «неограниченной ответственности». В работе: Diamond, Rajan, 2001, объединены две модели (описанные в: Diamond, 1984, и Calomiris, Kahn, 1991) так, что у банка есть два преимущества: на стадии отбора проектов и на стадии ликвидации проекта. В других работах (Bernanke, Gertler, 1989; Kiyotaki, Moore, 1997) предложены динамические версии модели мониторинга. В модели Н. Киотаки и Дж. Мура, породившей большую литературу, кредиторы не могут заставить заемщиков расплатиться, если не внесен достаточный залог. Во время спада цена на капитал падает, из-за чего

⁶ Страхование вкладов имеет и отрицательную сторону: если вкладчики знают, что практически ничем не рискуют, они перестают использовать изъятие депозитов для стимулирования банка к оптимальному поведению. В статье: Karas et al., 2013, этот эффект показан на данных, собранных в ходе банковских кризисов в России 1998 г. (когда депозиты не были застрахованы) и 2004 г. (когда были).

⁷ На важность финансовых посредников с точки зрения двух основных функций — мобилизации краткосрочных вложений и отбора и мониторинга инвестиционных проектов — для инновационного развития указывали ранее О. Бём-Баверк и Й. Шумпетер.

у потенциальных заемщиков меньше средств для внесения залога, что еще сильнее снижает спрос на кредиты и, значит, цену капитала. Эта модель объясняет одновременно динамику продолжительных спадов и «кредитные бумы», которые делают экономику более уязвимой при негативном шоке, что важно для понимания и Великой депрессии, последовавшей за «ревущими 1920-ми», и «Великой рецессии», вызванной глобальным финансовым кризисом 2008–2009 гг.

Банки во время кризисов

Великая депрессия, экономический кризис в США и во всем остальном мире в 1929–1933 гг., до сих пор остается крупнейшей экономической катастрофой в невоенное время. За первые три года кризиса промышленное производство в Америке упало на 46%, в Германии — на 41, во Франции — на 24, в Великобритании — на 23%. Безработица выросла почти в 6 раз в США, более чем в 3 раза — во Франции и Германии, более чем в 2 раза — в Великобритании. Банковские кризисы, помимо США, произошли в Австрии, Бельгии, Венгрии, Германии, Италии, Латвии, Польше, Румынии и Эстонии. В США спад производства сопровождался неслыханным — более чем на 30% — падением цен, что только усиливало кризис. Чем сильнее продавцы снижали цены, чтобы привлечь покупателей, тем менее охотно тратили остающиеся деньги граждане, еще сильнее сокращая спрос. Еще одна особенность Великой депрессии, отличавшей ее от многочисленных рецессий предыдущих десятилетий, состояла в том, что она была очень продолжительной и до радикальной смены правительственного курса в 1933 г. экономика не проявляла тенденции к выходу из затяжного спада. Пытаясь объяснить сильный и затяжной спад, экономисты фактически заново создали экономическую науку, сделав ее одной из важнейших научных дисциплин XX в.

До работы: Bernanke, 1983, основное объяснение продолжительности депрессии и неспособности экономики выйти из спада без вмешательства правительства было изложено в монументальном труде Фридмена и А. Шварц «Денежная история США» (Friedman, Schwarz, 1963). Их объяснение затяжного спада опиралось на ключевую роль денежного предложения. Деньги в экономике создаются, наряду с центральным банком, коммерческими банками. Банковские кризисы 1930–1933 гг. снизили предложение денег, а американское правительство, включая регуляторов банковской системы, не проводило достаточно активной политики для увеличения этого предложения. Фридмен и Шварц утверждали, что потери банков по кредитам были относительно невелики, а главную негативную роль сыграло изъятие своих денег вкладчиками из банков, у которых с кредитным портфелем было все в порядке.

Бернанке предложил и подтвердил многочисленными эмпирическими свидетельствами новый взгляд на ситуацию в банковском секторе и других отраслях экономики США в период депрессии. Его теория одновременно и дополняла денежную теорию Фридмена и Шварц, и спорила с ней, не просто переставляя акценты, а, по существу,

указывая на другое направление причинно-следственных связей. Банкротства банков в 1930–1933 гг. нанесли серьезный удар по способности всего финансового сектора превращать сбережения граждан в инвестиции. С каждым рухнувшим банком исчезала в экономическом смысле информация о заемщиках, накопленная этим банком. Чем больше банков обрушивалось, тем больше информации терялось, что значительно повышало реальные издержки финансового посредничества для новых трансакций. Для потенциальных заемщиков — прежде всего фермеров и малого бизнеса — кредит был слишком дорогим. Спад экономической активности стал самоподдерживающимся.

Почти 40 лет назад подход Даймонда–Дибвига–Бернанке противоречил тому, как воспринимали экономисты взаимосвязь банковского и реального секторов. Доминировавший тогда подход был основан на фундаментальных результатах Ф. Модильяни и М. Миллера (Modigliani, Miller, 1958): в мире без «финансового трения» то, каким образом финансируется фирма, не влияет на ее поведение и стоимость на рынке. Значит, и роль финансового посредничества минимальна. Поскольку, очевидно, эта роль не была минимальной, экономисты искали источники «трения». Например, история отношений между вкладчиками и банком или какая-то технология взаимодействия с заемщиками, доступная только банкам, могла быть таким источником. Модель преобразования сроков жизни финансовых инструментов Даймонда–Дибвига и контрактная модель делегирования полномочий по мониторингу Даймонда дали необходимую связь между банками и реальным сектором.

Чтобы подтвердить теоретическую связь между проблемами банковского сектора и глубиной и продолжительностью спада во время Великой депрессии, Бернанке предложил использовать показатель «издержки кредитного посредничества», которые включали бы все издержки передачи денег от вкладчика до хорошего заемщика, то есть все издержки на отбор проектов, мониторинг, бухучет, а также издержки, связанные с потерями на плохих заемщиках. В качестве параметров, отвечающих за эти издержки в регрессиях, Бернанке использовал объем вкладов в обанкротившихся банках и кредитные обязательства разорившихся фирм. Используя временные ряды за 1921–1941 гг., Бернанке показал, что именно эти данные объясняют большую часть спада производства во время Великой депрессии. Данные Бернанке позволили объяснить не только глубину, но и продолжительность спада. В частности, он показал, что хотя собственно банковский кризис закончился в марте 1933 г. после экстраординарных мер (например, объявления моратория на работу банков), дороговизна кредита еще долго сдерживала восстановление экономики (Bernanke, 1995). Через 20 лет К. Каломирис и Дж. Мэсон подтвердили результаты Бернанке, используя панельные данные и более современные методы их анализа (Calomiris, Mason, 2003). Еще через 20 лет вывод Бернанке о ключевой роли разрыва отношений между банками и кредиторами был подтвержден с помощью анализа микроданных отдельных банков и заемщиков (Cohen et al., 2021). Наконец, аналогичный механизм был подтвержден для глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. (Duchin et al., 2010; Almeida, 2012; Puri et al., 2011; Chodorow-Reich, 2014; Bernanke, 2018).

Список литературы / References

- Измалков С., Сонин К. (2017). Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года — Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем) // Вопросы экономики. № 1. С. 5–21. [Izmalkov S., Sonin K. (2017). Basics of contract theory (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2016 — Oliver Hart and Bengt Holmström). *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 5–21. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-1-5-21>
- Кузьминов Я., Юдкевич М. (2010). За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире (Нобелевская премия по экономике 2009 года — Оливер Уильямсон и Элиноор Остром) // Вопросы экономики. № 1. С. 82–98. [Kuzminov Y., Yudkevich M. (2010). Beyond market: Institutions of governance in the complex world (Nobel Memorial Prize in Economics 2009 — Oliver Williamson and Elinor Ostrom). *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 82–98. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-1-82-98>
- Allen F., Gale D. (1997). Financial markets, intermediaries, and intertemporal smoothing. *Journal of Political Economy*, Vol. 105, No. 3, pp. 523–546. <https://doi.org/10.1086/262081>
- Almeida H. (2012). Corporate debt maturity and the real effects of the 2007 credit crisis. *Critical Finance Review*, Vol. 1, No. 1, pp. 3–58. <https://doi.org/10.1561/104.00000001> нет ссылки!
- Bernanke B. S. (1983). Nonmonetary effects of the financial crisis in the propagation of the Great Depression. *American Economic Review*, Vol. 73, No. 3, pp. 257–276.
- Bernanke B. S. (1995). The macroeconomics of the Great Depression: A comparative approach. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 27, No. 1, pp. 1–28. <https://doi.org/10.2307/2077848> нет ссылки!
- Bernanke B. S. (2018). The real effects of disrupted credit: Evidence from the global financial crisis. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2018, No. 2, pp. 251–322. <https://doi.org/10.1353/eca.2018.0012>
- Bernanke B. S., Gertler M. (1989). Agency costs, net worth, and business fluctuations. *American Economic Review*, Vol. 79, No. 1, pp. 14–31.
- Calomiris C. W., Kahn G. (1991). The role of demandable debt in structuring optimal banking arrangements. *American Economic Review*, Vol. 81, No. 3, pp. 497–513.
- Calomiris C. W., Mason J. R. (2003). Consequences of bank distress during the Great Depression. *American Economic Review*, Vol. 93, No. 3, pp. 937–947. <https://doi.org/10.1257/000282803322157188>
- Chodorow-Reich G. (2014). The employment effects of credit market disruptions: Firm-level evidence from the 2008–2009 financial crisis. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 129, No. 1, pp. 1–59. <https://doi.org/10.1093/qje/qjt031>
- Cohen J., Hachem K., Richardson G. (2021). Relationship lending and the Great Depression. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 103, No. 3, pp. 505–520. https://doi.org/10.1162/rest_a_00899
- Diamond D. W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *Review of Economic Studies*, Vol. 51, No. 3, pp. 393–414. <https://doi.org/10.2307/2297430>
- Diamond D. W., Dybvig P. H. (1983). Bank runs, deposit insurance, and liquidity. *Journal of Political Economy*, Vol. 91, No. 3, pp. 401–419. <https://doi.org/10.1086/261155>
- Diamond D. W., Rajan R. G. (2001). Liquidity risk liquidity creation and financial fragility: A theory of banking. *Journal of Political Economy*, Vol. 109, No. 2, pp. 287–327. <https://doi.org/10.1086/319552>
- Duchin R., Ozbas O., Sensoy B. A. (2010). Costly external finance, corporate investment, and the subprime mortgage credit crisis. *Journal of Financial Economics*, Vol. 97, No. 3, pp. 418–435. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.12.008>
- Friedman M. (1948). A monetary and fiscal framework for economic stability. *American Economic Review*, Vol. 38, pp. 245–264.
- Friedman M., Schwartz A. J. (1963). *Monetary history of the United States, 1867–1960*. Princeton: Princeton University Press.

- Jacklin C. (1987). Demand deposits, trading restrictions, and risk-sharing. In: E. Prescott, N. Wallace (eds.). *Contractual arrangements for intertemporal trade*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, pp. 26–47.
- Karas A., Pyle W., Schoors K. (2013). Deposit insurance, banking crises, and market discipline: Evidence from a natural experiment on deposit flows and rates. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 45, pp. 179–200. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2012.00566.x>
- Kiyotaki N., Moore J. (1997). Credit cycles. *Journal of Political Economy*, Vol. 105, No. 2, pp. 211–248. <https://doi.org/10.1086/262072>
- Kornai J. (1992). *The socialist system: The political economy of communism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kornai J., Maskin E., Roland G. (2003). Understanding the soft budget constraint. *Journal of Economic Literature*, Vol. 41, No. 4, pp. 1095–1136. <https://doi.org/10.1257/jel.41.4.1095>
- Modigliani F., Miller M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, Vol. 48, No. 3, pp. 261–297.
- Morris S., Shin H. S. (2000). Rethinking multiple equilibria in macroeconomic modeling. *NBER Macroeconomics Annual*, Vol. 15, pp. 139–161. <https://doi.org/10.1086/654411>
- Puri M., Rocholl J., Steffen S. (2011). Global retail lending in the aftermath of the US financial crisis: Distinguishing between supply and demand effects. *Journal of Financial Economics*, Vol. 100, No. 3, pp. 556–578. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.12.001>
- Rochet J., Vives X. (2004). Coordination failures and the lender of last resort: Was Bagehot right after all?. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 2, No. 6, pp. 1116–1147. <https://doi.org/10.1162/1542476042813850>
- Schoors K., Sonin K. (2005). Passive creditors. *International Finance*, Vol. 8, No. 1, pp. 57–86. <https://doi.org/10.1111/j.1367-0271.2005.00151.x>
-

Economics of banks and financial markets (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2022)

Konstantin I. Sonin

Author affiliation: University of Chicago (Chicago, IL, United States).
Email: ksonin@gmail.com

The article provides a brief introduction to the research on banks and financial crises, for which the 2022 Nobel prize in economic sciences was awarded. Forty years ago, the works of Diamond and Dybvig highlighted the critical role banks play in maturity transformation and explained why this role makes banking crises a natural byproduct, thus providing a theoretical basis for modern banking regulation. The concurrent work by Bernanke on the Great Depression, the worst peace-time economic crisis in mature market economies, demonstrated that banks' closures were a critical factor in making the depression so deep and prolonged.

Keywords: banking sector, financial crisis, banking regulation, maturity transformation, Nobel Memorial Prize in Economic Sciences.

JEL: E58, G21, G28.

Теории роста и реалии последних десятилетий

(Вопросы социокультурных кодов —
к расширению исследовательской программы)*

Л. М. Григорьев, М.-Я. Я. Майхрович

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

Данная работа нацелена на изучение институциональных подходов к теориям экономического роста и затрагивает влияние социокультурных кодов на развитие мировой экономики. В представленном исследовании сравниваются темпы экономического роста и прироста при учете различных классификаций стран по А. Мэддисону, Р. Инглхарту и на основе кластерного подхода. Предлагается перейти от дихотомии и изучения «развитых—развивающихся стран» на больших временных периодах, используемых в работах Мэддисона, к исследованию подгрупп государств с учетом кластерного анализа на более коротком периоде — 1992–2019 гг. С помощью кластеризации получен вывод, что группа наиболее развитых стран сохраняет преимущество в уровне развития, но не демонстрирует темпы роста выше «догоняющих» групп. Таким образом, конвергенции уровней развития стран фактически не происходит. В работе показано, что дезагрегированный анализ роста по кластерам создает новые возможности для дальнейшей разработки исследовательской программы.

Ключевые слова: экономический рост, социокультурные коды, Инглхарт, Вельцель.

JEL: A13, C43, E14, F63.

Григорьев Леонид Маркович (lgrigor1@yandex.ru), к. э. н., ординарный профессор, научный руководитель департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики (ФМЭиМП) НИУ ВШЭ; *Майхрович Мария-Яна Ярославовна* (maria-yana02@mail.ru), стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории экономики изменения климата ФМЭиМП НИУ ВШЭ.

* Авторы искренне признательны д. э. н., проф. МГУ А. Е. Шаститко за чрезвычайно полезные и содержательные замечания, высказанные при подготовке данной работы.

Введение

В последние десятилетия достигнут заметный прогресс в объяснении причин экономического роста и развития на основе концепции институтов. Выделим прежде всего труды Д. Норта с соавторами, в частности «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (Норт, 1997). В работе «Насилие и социальные порядки» (Норт и др., 2011. С. 55) предлагается опорное определение: «Современное социальное развитие связано с *одновременным* совершенствованием человеческого капитала, физического капитала, технологии и институтов» (курсив наш. — Л. Г., М.-Я. М.). Помимо Норта, существенный вклад в анализ влияния институтов на долгосрочный экономический рост внесли Д. Аджемоглу, С. Джонсон и Д. А. Робинсон (Acemoglu et al., 2005; Аджемоглу, Робинсон, 2015, 2019). В последней работе (Аджемоглу, Робинсон, 2019) скованный Левиафан прочно ассоциируется с узким, скользким и труднодоступным коридором процветания (Шаститко, 2020а). Л. Зингалес и Р. Раджан посвятили свою книгу проблеме эволюции и перестройки институтов в связи с изменением экономических реалий (Зингалес, Раджан, 2004).

Проблемы определения и применения социокультурных кодов (СКК) стали шире обсуждаться в современных исследованиях экономического развития стран. Введение в анализ факторов культуры, религии (преимущества протестантизма в Европе в прошлые века и т. п.) восходит к М. Веберу (1990). Традиция изучать воздействие культуры и социопсихологических факторов на экономический рост опирается на работу Р. Инглхарта и К. Вельцеля (2011). Теоретическая дискуссия о соотношении роли институтов, государства, социокультурных показателей идет плодотворно, поэтому полноценный обзор литературы по данной теме потребовал бы еще не одну статью или рецензию (см.: Шаститко, 2020а).

Предлагаемый в данной работе подход не является экспериментом по упорядочиванию экономической теории о влиянии социопсихологических показателей на экономику стран — мы рекомендуем в разгар дискуссии задуматься над тем, все ли ясно со стилизованными фактами. Важно, чтобы факты в базисе теорий охватывали не только интересные кейсы, страны и периоды прошлого. Нам представляется, что ведущие гипотезы различных теорий можно было бы проверить на современном материале, под которым по умолчанию мы имеем в виду период 1992–2019 гг. — после распада социалистической системы и до пандемии и наблюдающегося перелома глобализации и глобального управления.

Для обсуждения положения СКК и институтов в новых экономических реалиях и их воздействия на ход мирового развития надо уточнить наше понимание ключевых терминов. Мы понимаем институты в традиционной формулировке: правила игры, формы взаимодействия, которые управляют отношениями индивидов и включают формальные правила, писанные законы, формальные социальные конвенции и неформальные нормы поведения, а также средства, с помощью которых правила и нормы получают свою практическую реализацию (Норт и др., 2011).

Мы знаем немало об СКК: это национальные факторы, которые сказываются на жизни людей, общин и обществ. Они влияют на действующие институты, их выбор и функционирование, особенно в случае предполагаемой гармонии (ускорение развития) или дисгармонии с ними (торможение). Но у этих факторов отсутствуют понятные передаточные механизмы принуждения или воздействия на институциональные формы. Социокультурные коды формируются устойчивыми (длительными) обстоятельствами жизни нации и закрепляются формальными и неформальными институтами. В этом плане приходится считаться с наличием второго определения институтов в работе Норта с соавторами (Норт и др., 2011. С. 58–59): «Институты — это „правила игры“... которые включают социальные соглашения, неформальные нормы поведения, а также *разделяемые убеждения о мире* и средства принуждения к исполнению этих правил и норм» (курсив наш. — Л. Г., М.-Я. М.).

Можно допустить двусторонний характер связи институтов и СКК. Изменения формальных институтов и, следовательно, образа жизни, как и крупные исторические события и потрясения, могут вести к постепенной трансформации СКК, особенно при длительном укреплении механизмов принуждения. Но социокультурные факторы обладают не только устойчивостью, но и способностью возрождаться при определенных обстоятельствах, особенно если они когда-то были основой формирования последних.

Еще одна проблема — характер воздействия СКК на функционирование, изменение, а также выбор институтов. Для целей данной работы достаточно сказать: социокультурные факторы живут дольше институтов. Они поддерживаются элитами, образованными слоями и «широкими массами» сходным, но не одинаковым образом и не исчезают мгновенно в случае институциональных и экономических шоков.

Влияние СКК на текущее развитие может проявляться обратно пропорционально квадрату времени (удаление от нынешнего момента; счет по поколениям), отражая интенсивность воздействия текущих изменений. Социокультурные коды могут или поддерживать экономическое развитие через институты, или сдерживать их эволюцию для обеспечения роста, решения социально-экономических проблем, консервируя те или иные аспекты общественной жизни.

Несмотря на растущее внимание к роли институтов и социокультурных кодов в экономической жизни, исследовательские программы многих групп ученых-экономистов остаются отчасти изолированными или отдаленными друг от друга: здесь скорее действует «оппортунистическое» желание исследователей углубить изучение и достичь результатов в своей области, чем искать способы обмена научными идеями в ходе сотрудничества между академическими направлениями (иногда в группах внутри направления). Например, логика развития науки (см.: Тутов, Шаститко, 2021. С. 103–104) указывает на несколько вариантов сосуществования исследовательских программ: «игнорирование друг друга»; «одностороннее» и т. д.

В теориях экономического развития одна группа ученых ищет эффекты конвергенции (Solow, 1956): быстрые темпы в менее разви-

тых странах, обеспечивающие сокращение межстранового неравенства. Другая группа работает над проблемой ловушки (или мифа?): замедлением темпов роста по достижении определенного среднего уровня развития. Институционалисты доказывают (бесспорную) значимость эффективных институтов для развития и устойчивого роста. Другими словами, институциональная теория ищет «остаток» уравнения роста, не объясненный другими традиционными факторами, а социокультурный подход — «культурный остаток».

В 2015 г. большинство стран — членов ООН одобрили «Цели устойчивого развития» (ЦУР) (ООН, 2015). Отметим, что цель № 10 ЦУР ООН о сближении уровней развития стран выглядит прикладным применением теоремы Р. Солоу, которое правительствам следует поддержать в своих планах. Однако количественно конкретные цели и величина желательных параметров сближения не установлены, то есть неясно, как именно будут достигнуты одновременно и общий прогресс, и сохранение климата планеты, и победа над бедностью, и сокращение межстранового и социального неравенства.

Кроме того, признаны провалы Бреттон-Вудских институтов в решении проблемы бедности (Истерли, 2006), за исключением таких стран, как Китай и Индия, которым удалось за счет собственных экстраординарных усилий сократить абсолютную бедность. Бреттон-Вудские институты сумели достичь (до 2021 г.) определенных успехов в поддержании финансовой стабильности и в борьбе с инфляцией, но в плане снижения уровня относительной бедности в мире и неравенства в целом результаты довольно скромные. К тому же среднеразвитыми странами догоняющего развития они занимались не так активно.

В области изучения связи социокультурных кодов и теорий экономического роста можно говорить о том, что фактическая ситуация здесь такова: это или «игнорирование» друг друга, или «одностороннее» (влияние СКК на экономический рост) доказательство значимости кодов для развития, обычно в долгосрочном плане (Тутов, Шаститко, 2021). Заметим, что слабое взаимодействие в научной дискуссии обычно отражает небольшие масштабы сотрудничества участников различных исследовательских программ.

Программа изучения мировых проблем с учетом роли социокультурных факторов могла бы рассматривать ключевые вопросы развития интегрированно и сблизить научные дискурсы с помощью более детального анализа стилизованных фактов. Последние должны обосновать совместимость (точнее, противоречие) конвергенции по Солоу в теории экономического роста и предполагаемого постоянного преобладания темпов роста стран траектории А относительно стран траектории Б в социокультурном подходе (Аузан, 2015; Maddison, 2006). Конвергенция, как реальное сближение уровней развития стран по абсолютным значениям или как тенденция к нему, может восприниматься в качестве однозначной цели. Однако большинство эконометрических работ рассматривают ее как относительное сближение уровней развития стран во времени. Тут и возникает конфликт между двумя подходами: по Солоу, развивающиеся страны должны расти быстрее развитых, а согласно социокультурному подходу — наоборот.

Социокультурные коды должны быть связаны с институциональным подходом. Они существуют долгое время, оказывая продолжительное влияние на институты. При этом коды не имеют явных рычагов давления (кроме честно проведенных референдумов) и не принадлежат множеству институтов. Наряду с этим действия институтов в условиях подъемов или кризисов и под влиянием сильных макроэкономических шоков также способны изменить социокультурные факторы: «Социально-экономическое развитие ведет к предсказуемым культурным и политическим изменениям, а коллапс экономики порождает изменения в противоположном направлении» (Инглхарт, Вельцель, 2011. С. 39). Наконец, некоторые их элементы, связанные с национализмом, религией и восприятием истории, могут возрождаться при определенных условиях, в частности в силу политических конфликтов внутри стран и между ними.

Роль социокультурных кодов

СКК постепенно изменяются во времени, но остается неясным, кто выступает носителем тех или иных норм: преимущественно социальные слои, элементы гражданского общества или социализированные индивиды — «социализированные взрослые» или «несовершенно социализированные» (Шаститко, 2020b. С. 128). При исследовании факторов, которые влияют на экономический рост, с применением социологических подходов разумно оперировать не целой нацией, а образованными слоями, элитами, массовыми группами, национальными меньшинствами. Важно понять, как социокультурные коды передаются во времени: через систему образования и воспитания, включая институты с массовым доступом к молодежи, такие как школы, университеты (монастыри, армии и тюрьмы), через реалии семейной жизни (особенно применительно к неформальным ценностям и установкам), через внешние условия существования (периоды процветания, катастрофы и войны)? Ключевой вопрос здесь о направлении воздействия: экономические изменения влияют на культурные перемены в обществе или культурные перемены вызывают экономические последствия? Согласно Инглхарту и Вельцелю (2011), сначала происходят социально-экономические изменения в обществе, которые дают толчок культурному и политическому развитию.

Промышленная революция спровоцировала индустриализацию и отход части европейцев от традиционных ценностей и потребности в религии в пользу принятия секулярно-рациональных ценностей (вертикальная модернизация). На втором этапе модернизации, когда люди обретали все больше прав и свобод в результате «эмансипации от власти», сформировалась новая шкала ценностей: от выживания к самовыражению (горизонтальная модернизация). Главным результатом перемен в культуре стал расцвет демократии (Инглхарт, Вельцель, 2011). Нам кажется, что изменения в политических институтах могут привести к существенным сдвигам в социальной жизни в средне- или долгосрочном плане. Но не вполне ясно, как часто происходят такие

сдвиги и насколько они предсказуемы и устойчивы, если не подкреплены сдвигами в социально-экономической сфере (например, в распределении собственности). Однако анализ этих проблем выходит за рамки данной работы.

Существует мнение, что культура способна повлиять на экономическое развитие, особенно через формальные и неформальные институты, однако ее роль не определяющая, она выступает лишь одним из его факторов: «Действительно, культура устойчива, но она сама находится под влиянием законов, политических режимов, тех или иных изменений. Поэтому это скорее фактор влияния, чем детерминирование» (Аузан, Никишина, 2021. С. 18). В. Тамбовцев (2015. С. 86) пишет, что «культура *влияет* на экономику, но *не предопределяет* ее характер». По его мнению, «концепция КК [культурных кодов] — это разновидность концепций культурного детерминизма, в практическом плане означающая бессмысленность попыток изменить *status quo*, пойти „против своего культурного кода“» (Тамбовцев, 2015. С. 92). Как нам представляется, действующая в каждую эпоху система СКК выступает результатом длительного развития и, в частности, периодов формирования под влиянием драматических событий в истории страны. Но это не означает фатальной предопределенности траектории ее развития.

Инглхарт и Вельцель (2011. С. 33) считают, что «технические инновации и социально-экономическое развитие ведут к предсказуемым последствиям в сфере культуры и политики». Мы полагаем, что если исходить из абсолютной неизменности кодов, приобретенных тем или иным обществом в различные периоды своего развития, то история стран стала бы одномерной. Нам представляется логичным воздействие культуры на экономику в ходе длительных периодов — при сложившихся СКК. Но это не объясняет процесс формирования новых факторов, изменений в «структуре культурного и социального капитала» — тут действуют современные для того или иного периода институты. Как отмечает А. Шаститко (2022. С. 149), Т. Эггертссон поднимает вопрос об отсутствии социальных институтов в развивающихся странах и утверждает, что ограниченные институты из-за сформировавшихся правил и механизмов принуждения «отражают „нетранспортабельность“ социальных технологий». Мы имеем дело с двумя разными по механизмам и, видимо, длительности процессами: накоплением социального капитала и его использованием. Существенные сдвиги в социокультурных кодах могут быть связаны с революциями, глубокими и длительными кризисами, а воздействие сложившегося капитала на рост может реализовываться на протяжении поколения или дольше.

Проблема зависимости от траектории предшествующего развития: эволюция гипотез

Институциональная инерция зависит от интенсивности воздействия кодов на экономическую жизнь и от длительности сохранения в них прежних перемен (в условиях шоков) и способов их передачи.

Нам представляется, что смысл термина «эффект колеи» заметно отличается от понятия длительной зависимости от траектории предшествующего развития (path dependency), придавая процессу излишнюю и «одномерно глубокую» жесткость, а в случае России даже обрекает на фатализм. Думаем, «глубину» колеи стоило бы заменить на ее «мощность» (степень устойчивости и влияния на институты и жизнь), чтобы подчеркнуть не столько фатальную предопределенность в развитии страны, сколько степень и силу отдаленных критически значимых событий и периодов в истории, которые сформировали тип и содержание СКК для конкретной страны.

Предполагается, что эффект колеи наблюдается, когда страны со слабыми институтами совершают резкий экономический подъем, но не могут поддерживать устойчивый рост на длительных периодах (Arthur, 1989). Именно в этом смысл известной шутки: в России все (институты) можно поменять за 30 лет, но ничего (коды) за 300. Заметим, однако, что без выхода из предыдущего (скажем, кризисного или застойного) состояния трудно представить переход на другую траекторию. Институты, как правило, не рождаются в идеальном для применения состоянии и не вводятся «за ночь», а реформируются в ходе сложного реального развития (Шаститко, 2022).

Существенную роль в дискурсе СКК играет пример, построенный на рассмотрении двух траекторий и двух групп стран, А и Б, которые иллюстрируют развитие богатых и бедных стран. Траектория А у А. Мэддисона охватывает только 21 страну (Приложение 2): за период 1820–1998 гг. в странах траектории А средний темп роста ВВП на душу населения составил 1,67%, а Б — только 0,95% (Maddison, 2006. P. 30). «К 1820 г. страны группы А вышли на уровень, вдвое превышающий уровень остального мира, и к 1998 г. разрыв составил почти 7:1» (Maddison, 2006. P. 29; перевод наш. — Л. Г., М.-Я. М.). В XX в. только пять стран смогли сменить траекторию Б на А: Япония, Сингапур, Южная Корея, Гонконг и Тайвань (Аузан, 2015). У них много общего: принадлежность к «конфуцианской» группе по Инглхарту; американский военный «зонтик» (длительное время) и относительно низкие политические издержки развития; иностранные инвестиции; близость к океану и доступ к рынкам и т. п. Переход с одной траектории на другую связан с разработкой новых институтов, их устойчивостью на протяжении длительного периода.

Разнообразие сочетаний внешних условий и факторов роста в истории огромно. «Институты, как и стандарты, определяют выбор траектории, а „устойчивой колеей“ ее делает культура — *пример Северная и Южная Корея*» (Аузан, 2015. С. 8; курсив наш. — Л. Г., М.-Я. М.). На наш взгляд, различия двух корейских государств — не слишком удачный пример. «Ни культура, ни география, ни разница в образовании не могут объяснить расходящиеся все дальше траектории развития двух Корей. Мы должны изучить институты этих стран, чтобы найти ключ» (Аджемоглу, Робинсон, 2015. С. 107). Институты в двух странах формировались в течение длительного времени независимо друг от друга, в результате возникла их историческая и экономическая несхожесть. Более того, Корейская война (снабжение армии США),

ресурсы, извне вложенные в Южную Корею, способствовали выходу страны из бедности. По итогам этой войны политические различия, навязанные «историей» двум странам, оказались столь велики, что временно сделали невидимым единое «ядро» корейского (или конфуцианского) культурного кода.

С годами становится все актуальнее предложенная Нортом с авторами идея: развитие характерно для сильной группы стран в течение относительно недавнего периода, тогда как остальные еще не используют институты, обеспечивающие быстрый рост (Норт и др., 2011). Разрыв между траекториями стран может быть связан с наличием определенных институтов, их качеством, а также с социальными и культурными факторами. Но отметим, что дело не в религиозных убеждениях, а в поведенческой установке, которая обуславливает межстрановые различия.

Анализ экономического роста в 1880–1913 гг. указывает на заметное опережение Великобританией и затем США своих европейских конкурентов. Институты в США фактически формировались протестантами из Англии и Голландии, но в дальнейшем в США прибыла масса переселенцев из католических стран (Франция, Германия, Италия, Польша), которые адаптировались к действующим институтам. Кроме того, два лидера имели свои факторы развития — именно они позволяли им расти быстрее, чем конкурентам, явным или потенциальным. Перед Первой мировой войной более рыночную Великобританию стала догонять кайзеровская Германия, где большую роль играло государство, широко использовалось социальное страхование и т. п. Для США были важны открытые пространства, огромные ресурсы и низкие транзакционные издержки развития: «маленькое государство» и налоги, небольшая армия, отсутствие «феодалных пережитков» в отношениях собственности (Григорьев, Морозкина, 2021).

Примером экономического разрыва стран на фоне изменения социокультурных факторов могут служить Испания и Англия: обе страны в XVI в. считались могущественными и экономически схожими, но в конкуренции с Испанией Англия, Франция и Голландия формировали концепции естественного государства, в результате к XIX в. Англии удалось сохранить превосходство в мире, а Испания его утратила (Норт, 1997). Норт и Б. Вайнгаст объясняют это институциональным выбором концепций базисного или зрелого государства. Во-первых, в Англии, которая, по мнению авторов, восходит к зрелому естественному государству, налоги контролировались на уровне парламента, а в Испании — базисное государство — королем (Норт, 1997). Английский парламент оставлял налоги примерно на одном уровне, а испанская королевская семья их постоянно увеличивала для содержания армии и флота (Норт, 1997; North, Weingast, 1989). Во-вторых, английское земельное право, основанное на концепции естественного государства, формировало равномерное распределение колониальных территорий в Новом свете, а испанское и португальское — неравномерное (Норт, 1997).

На наш взгляд, приведенное объяснение важно, но этот случай относится к странам с исходными существенными различиями, в которых социокультурные эффекты нуждаются в сложном учете институтов и ресурсов развития. Например, у этих стран были разные типы колоний и исторические предпосылки: это реконкиста и католичес-

кое доминирование в мире у Испании против «островного» источника всемирного колониализма у Великобритании. Провал в развитии Испании был связан с военно-политическим крахом при резком сокращении огромной колониальной ренты еще в XVIII в. В то же время колониальная рента в Англии тогда начала быстро расти (от Индии). Значимые внешние факторы следует учитывать, хотя они не отменяют превосходство английских буржуазных институтов по сравнению с феодальными в Испании. Также отметим отсутствие войн на территории Великобритании с XVII в.

Передается ли эффект зависимости от траектории предшествующего развития от страны к стране? В начале XX в. уровни экономического развития Аргентины и США были близки, но уже в середине века первая стала значительно отставать (Астапович, Григорьев, 2021). Есть предположение, что ошибочный институциональный выбор в Испании создал там ценности и идеи, которые передались через культуру и поведение на территорию Латинской Америки (Аузан, Никишина, 2021. С. 112). Полагаем, что это слишком сильное утверждение. Аргентина лидировала по аграрному экспорту вместе с Россией до Первой мировой войны и опережала США. Ее относительное отставание между мировыми войнами могло быть вызвано ускоренным ростом США в 1920-е годы и падением продовольственных цен на мировых рынках. Только перонизм в 1950-е годы остановил развитие страны.

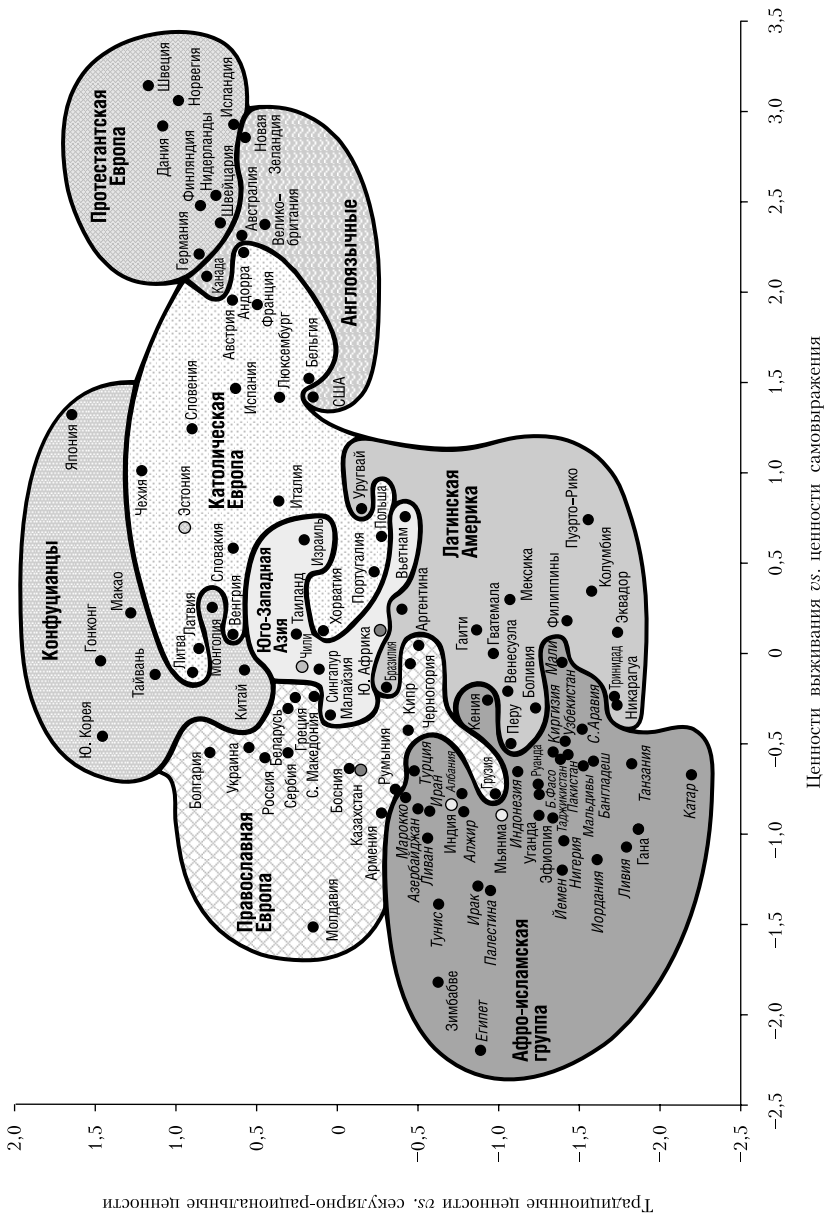
Карты Инглхарта и Вельцеля

Исследование Инглхарта и Вельцеля (World Values Survey, 2022) признано фундаментальной работой по изучению социокультурных факторов, определяющих социально-экономическое положение стран. Карта Инглхарта–Вельцеля (см. рисунок) представляет собой двумерное измерение ценностей стран в течение семи волн — с 1981 до 2022 г. на базе проводимых опросов. При ее построении авторы ориентировались на теорию двухэтапной модернизации (индустриальной и постиндустриальной) как основную теорию социально-экономического развития цивилизаций (Инглхарт, Вельцель, 2011).

Из теории модернизации следует, что социально-экономическое развитие (наука, экономика, глобализация) вызывает предсказуемые изменения в сфере культуры, а следовательно, человеческих ценностей в обществе. «Изменение ценностей ведет к пересмотру религиозных убеждений и трудовой мотивации, влияет на уровень рождаемости, гендерные роли, что, в свою очередь, порождает в обществе требования, связанные с демократизацией институтов и повышением „отзывчивости“ элит» (Инглхарт, Вельцель, 2011. С. 11). В результате люди с высокими ценностями свободы и самовыражения начинают уделять больше внимания самореализации, создавая новые технологические продукты, тем самым ускоряя экономический рост с помощью изобретений на основе более высокого качества образования.

Фактически карта показывает движение (с «Юго-Запада» на «Северо-Восток») от «традиции и выживания» к «секуляризму и само-

Культурная карта мира Инглхарта—Вельцеля, 2020 г.



Источник: World Values Survey, 2022.

Примечание. Курсивом выделены страны, где большинство населения составляют мусульмане. Три группы на карте — англоязычные, католики и протестанты — преимущественно составляют первый кластер в таблицах 3–4 ниже. Горизонтальная и вертикальная оси иллюстрируют поляризацию противоположных ценностей. Отрицательные значения на оси абсцисс и ординат отражают ценности выживания и традиционные ценности, соответственно. Положительные значения — ценности самовыражения и секулярно-рациональные. Числовые значения были получены авторами карт и переведены в обычные координаты в ходе многоэтапного факторного и корреляционного анализа.

выражению» или, другими словами, в сторону общества открытого доступа. Отметим, что отрыв стран траектории А (первого кластера в наших расчетах ниже), преимущественно с европейским христианским прошлым, свободных от колониализма, формировался до Первой мировой войны. Интересно, что произошло раньше: страны изменили свои ценности (например, на фоне внешних шоков) в силу отрыва или они всегда были им присущи? Таким образом, важно выявить причины не столько этого отрыва, сколько неудач большой группы стран, которые не смогли «оторваться» от остального человечества в составе «отряда самовыражения».

Возможность конвергенции по Солоу (если не абсолютной, то хотя бы быстрой относительной) связана, видимо, с периодом после Второй мировой войны. Применительно к нему следует отдельно определять социокультурное влияние на развитие как системный фактор. Фактически с учетом социальных параметров мы имеем дело с трехмерной картой, где третий параметр указывает на более высокий уровень развития групп англоязычных, протестантов, католиков.

Рост в группах Инглхарта и в траекториях Мэддисона

В XX в. только нескольким странам удалось создать соответствующие институты и перейти на траекторию А (Maddison, 2006). Известный тезис: «Многолетняя скорость стран траектории А существенно выше, чем скорость стран траектории В» (Аузан, 2015. С. 5) нуждается в проверке. Важно рассмотреть проблему неравномерности роста не только в отдаленном прошлом и на длинном временном промежутке 1820–1998/2008 гг., как в исследованиях Мэддисона и Аузана, но и учесть более поздний короткий период.

Отметим загадку «ловушки среднего уровня развития» (Felipe et al., 2017). Что мешает остальным странам поддерживать высокие темпы роста и перестраивать институты для преодоления социальных барьеров (Григорьев, Стародубцева, 2021)? Но эта ловушка отражает существенно менее длительный эффект, наблюдаемый в диапазоне 10–15 тыс. долл. ВВП на душу населения, а также — подчеркнем — после периодов быстрого экономического роста.

Опыт прошлого важен для понимания истории вопроса и причин разрыва между странами в уровнях благосостояния. Вместе с тем параметры развития в современный период имеют большое значение для исследователей. Группа стран траектории А (Приложение 2) образует преимущественно первый кластер (по нашей классификации; см. табл. 3–4). Уточним один существенный факт их истории — эти страны не были колонизированы в XIX в. В их числе есть несколько азиатских стран, развитие которых было задержано европейцами или соседями. По имеющимся данным, заметный отрыв стран траектории А (первого кластера) от ведущих развивающихся стран (многие из них были колониями) сложился еще в XIX в., до Первой мировой войны, а потом воспроизводился вплоть до 1950–1960-х годов и об-

ретения ими независимости (Григорьев, Морозкина, 2021). В начале XX в. в ключевых странах траектории А сформировались общественные и демократические институты, способствовавшие экономическому росту, уважению закона и частной собственности. Это дало старт переходу к порядку открытого доступа.

В своей работе 2005 г. Аджемоглу с соавторами затронули проблему «поворота судьбы» развивающихся стран (Acemoglu et al., 2005). Согласно их подходу, европейские метрополии внедрили более качественные институты в странах с малой плотностью населения и в более бедных государствах. Иными словами, в колониях, куда переселялись европейцы и занимали свободное пространство, возникли более эффективные институты, чем в богатых метрополиях, которые были источником роста благосостояния в колониальную эпоху (Acemoglu et al., 2005. Р. 407–420). Для нас важны не столько причины такого развития институтов в колониях, сколько то, что как последние, так и развивающиеся страны в целом не смогли до сих пор преодолеть разрыв, возникший много лет назад. Соответственно им только предстоит пройти определенные этапы формирования физической и образовательной, институциональной и социокультурной инфраструктуры, хотя вряд ли это будет буквальным повторением опыта передовых стран в силу глубоких изменений в процессах технологического развития, финансирования и проч.

В таблице 1 показано соотношение уровней развития ряда стран в 1913 и 2020 гг. Разрыв в подушевом ВВП между ведущими странами тогда и спустя столетие в целом сохранился. Это результат действия политических, экономических и социокультурных факторов прошедшего века. Но быстрый прогресс технологий и институтов в развитых странах соседствовал с огромным отставанием большей части человечества.

Разрыв по показателю ВВП на душу населения между ключевыми метрополиями из числа стран траектории А и колониями в 1913 г. был велик: между Великобританией и Индией он достигал почти шести раз, а между Бельгией и Конго превышал семь раз. В 2020 г. он составил

Т а б л и ц а 1

Размер ВВП крупнейших колониальных европейских держав и крупнейших колоний в 1913 и 2020 гг.

Метрополия	Крупнейшая колония	ВВП на душу населения, тыс. долл.				Соотношение уровня подушевого ВВП	
		метрополия		колония		метрополии и колонии	метрополии и бывшей колонии
		1913*	2020**	1913*	2020**	1913	2020
Великобритания	Индия	5,0	45,9	0,9	6,5	5,6	7,1
Франция	Алжир	3,2	46,7	0,6	11,3	5,3	4,1
Бельгия	ДР Конго	4,3	52,6	0,6	1,1	7,2	47,8
Нидерланды	Индонезия	3,5	59,3	0,8	12,1	4,4	4,9
Португалия	Ангола	1,3	34,1	0,6	6,4	2,2	5,3

* Международные доллары 1990 г. (Geary–Khamis dollar); ** доллары 2017 г. по ППС. Источник: Бродберри, О’Рурк, 2013. С. 57.

соответственно 7 и почти 48 раз (см. табл. 1). Индия предприняла огромные усилия в плане догоняющего развития, но не сумела сократить отставание от Англии. Китай находился тогда в очень тяжелом экономическом и политическом положении, отчасти по причине доминирования европейских держав в ряде ключевых вопросов (достаточно упомянуть «опиумные войны»).

Разумеется, в развитии Европы ключевую роль сыграл экономический и технологический прогресс (см.: Romeranz, 2000). Но мы полагаем, что колониализм также имеет значение (Григорьев, Морозкина, 2021. Гл. 1), причем вполне реальное. Развивающиеся страны не смогли сформировать инфраструктурную базу, создать эффективные образовательные системы. Пока это удалось лишь упомянутым пяти странам (Япония, Сингапур, Ю. Корея, Гонконг, Тайвань), а также СССР и Китаю, но на основе других социально-экономических и политических институтов.

Траектории Мэддисона и карты Инглхарта и Вельцеля отражают накопленные социально-психологические характеристики за длительные временные отрезки. Но оказывают ли они воздействие на экономический рост в группах стран в современную эпоху? Это вопрос о том, как мы представляем стилизованные факты. Можно утверждать, что страны траектории А уступают остальному миру 0,5 п. п. роста за более чем четверть века (табл. 2). Это не подтверждает тезис об их «вечном превосходстве» над остальным миром по темпам роста. Секрет такого превосходства ведущих стран — в огромном накопленном отрыве от других групп, настолько большом, что даже при относительном превышении темпов прироста многих стран над показателями ведущих экономик его преодолеть не удается.

Т а б л и ц а 2

**Среднегодовые темпы прироста в 1992–2019 гг.
для траекторий Мэддисона и групп Инглхарта (99 стран, в %)**

Траектория Мэддисона	Количество стран	Средний уровень ВВП (межд. долл. 2017 г. по ППС) на душу населения в 2019 г.	Среднегодовой темп прироста	Коэффициент вариации	Число лет для удвоения ВВП на душу населения при данных темпах прироста
А	24	53,6	1,70	0,57	41
Б	142	16,5	2,09	0,90	33
Всего	166				
<i>Группы Инглхарта</i>					
Протестантская Европа	8	57,7	1,52	0,24	47
Англоязычные	6	56,3	2,11	0,53	33
Католическая Европа	12	47,2	2,04	0,57	34
Конфуцианство	6	50,0	3,87	0,68	19
Православная Европа	10	21,4	2,78	0,66	26
Латинская Америка	13	16,3	1,98	0,42	35
Юго-Западная Азия	7	33,5	3,05	0,48	24
Афро-исламская группа	31	9,1	2,59	0,67	27
Всего	93				

Примечание. Для траектории А рассматривается список из 25 стран, согласно Аузану (2015. С. 5, 10), но без Тайваня ввиду отсутствия статистических данных за нужный период.

Источник: рассчитано авторами по данным: World Bank, 2019; World Values Survey, 2022; Maddison, 2006; Аузан, 2015.

Применительно к группам Инглхарта и Вельцеля мы наблюдаем аналогичную ситуацию: Азия, конфуцианцы и православные (отчасти постсоветское пространство) растут быстрее, чем три наиболее развитые группы (протестанты, англоязычные и католики). Латинская Америка и афро-исламская группа (несмотря на несколько богатых нефтеэкспортеров) по-прежнему отстают. Здесь возникает вопрос о поиске современных связей между социопсихологическими факторами, ценностями и установками, с одной стороны, и ресурсными факторами и социально-экономическими институтами (характер собственности, неравенство, модели хозяйства) — с другой. Хотя страны траектории А уступают в рассматриваемом периоде остальному миру, в нем, однако, наблюдается огромная вариация темпов прироста. Временные горизонты сближения при этом выходят за пределы обозримого периода. Через 41 год ВВП на душу населения в 24 странах траектории А составит условно 107 тыс. долл., а в остальных — около 37 тыс. Абсолютная разница заметно возрастет (с 37 тыс. до 70 тыс. долл.), хотя относительная сократится с $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{5}$. Чтобы догнать страны траектории А, остальным надо расти значительно быстрее, за исключением отдельных стран, находящихся в стадии «рывка».

Ахиллес «никогда» не догонит черепаху...

Ведущую группу наиболее развитых стран (траектории А) можно сравнить с большой сытой черепахой в старом греческом парадоксе Зенона. Страны догоняющего развития, как быстроногий Ахиллес, пытаются догнать ее, демонстрируя более высокие темпы роста. Но она отползает, и линейное (абсолютное) расстояние от преследователей увеличивается, а относительное сокращается.

Международные организации пытаются бороться с абсолютной бедностью и до 2020 г. добились в этом определенных успехов. Но относительное неравенство растет, и перспективы выравнивания выглядят туманными. Соображения о пользе «качественных институтов» бесспорны, но не операциональны. Представляется неверной сама формулировка задачи — выбрать правильный набор институтов и предложить всем его реализовать: с точки зрения практической политики недостаточно рассчитывать на конвергенцию стран через несколько лет при благоприятных условиях. Кроме того, отметим медленный прогресс в рамках ЦУР ООН с учетом пандемии и геополитических шоков.

Теории экономического роста во многом связаны с ожидавшимся эффектом Солоу (Григорьев и др., 2022. Гл. 1). Так, Р. Барро показал, что при определенных параметрах тестов 18 развитых стран (из 114 — за период 1960–2000 гг.) уступали менее развитым по темпам роста (Barro, 2003). Он же признал, что не удастся получить устойчивые параметры уравнений, подтверждающих тенденцию к конвергенции (Barro, 2013. Р. 310; Григорьев, Павлюшина, 2018. С. 8). Это поставило под сомнение справедливость теоремы конвергенции: развивающиеся страны растут быстрее наиболее развитых, но «не догоняют»

их. Барро, по сути, признал, что конвергенция в абсолютном смысле не наблюдается. В. Спайзер предложил свою трактовку ситуации: «Достигая высокого уровня демократии и индивидуальных свобод, общества как бы стремятся к некоторому равновесию, которое не поддерживает дальнейший экономический рост» (цит. по: Тамбовцев, 2015. С. 88). Это в целом согласуется с нашими оценками.

Мы предлагаем кластерный подход, в соответствии с которым можно выделить соотношения в темпах роста больших групп стран сходного стартового уровня развития для больших периодов (20–30 лет). Проведенный анализ (Григорьев и др., 2022. Гл. 1) указывает на медленное отдаление кластеров друг от друга (при общем росте). Заметим, что теория институтов и культурных кодов не должна ограничиваться изучением особенностей развития наиболее успешных стран на фоне остальных, нужно рассматривать всю цепочку стран. Накопленный отрыв первого кластера в наше время, как правило, связан с социально-экономическим развитием в XIX в., что относится как к физической инфраструктуре, так и к институтам. При анализе можно опираться на сходные уровни развития больших групп стран, фактические темпы экономического роста на разных этапах, другими словами, на технические параметры, чтобы определить роль институтов и социокультурных факторов.

Система кластеров для стран по среднему уровню ВВП на душу населения была впервые опубликована в: Григорьев, Паршина, 2013. Ранее Норт с соавторами использовали интервалы по уровню ВВП для более детального анализа ситуации в области развития и демократии на 2000 г. (Норт и др., 2011. С. 56. Табл. 1.2).

Наши кластеры иллюстрируют неравенство между странами как динамический процесс (табл. 3). Они наглядно подчеркивают сложность быстрого выравнивания уровней их развития. Заметим, что границы кластеров за 27 лет были сдвинуты вверх на темп прироста мирового ВВП на душу населения (без учета Китая), то есть страны оставались, как правило, в своих кластерах 1992 г., если росли средним мировым темпом за период, но для перехода в более высокие кластеры требовалось значительное опережение (Приложение 1).

За рассматриваемый период значения арифметических средних по кластерам понемногу отдалялись друг от друга, хотя многие страны перемещались вверх по «социально-экономической лестнице». Средние показатели ВВП на душу населения по кластерам в целом отражают удвоение от кластера к кластеру. Рост подушевого выпуска обеспечивает ресурсы для институтов распределения, борьбы с бедностью, решения социальных проблем. Заметим, что пополнение первого кластера привело не к снижению среднедушевого значения ВВП и сокращению разрыва со вторым кластером (41,2 тыс. минус 18,9 тыс. долл.), а к его значительному увеличению (57,2 тыс. минус 28,4 тыс. долл.).

Удвоение ВВП на душу населения (по ППС) — масштабная цель для любой страны (Китай ее достиг), требующая соответствующих институтов, ресурсов, социально-политической стабильности. Обычно на это уходит — с учетом демографического роста — 15–25 лет. В условиях демократического процесса это примерно 4–6 электро-

**Среднее и средневзвешенное значения ВВП на душу населения
по кластерам, 1992 и 2019 гг. (тыс. долл.)**

Номер кластера	Число стран	Среднее значение ВВП на душу населения*	Население, млрд человек	Границы кластеров стран по их среднему ВВП на душу населения*	
				нижняя граница	верхняя граница
1992					
1	29	41,2	0,82	25 001	
2	15	18,9	0,32	15 001	25 000
3	19	11,9	0,44	10 001	15 000
4	29	7,3	0,35	5001	10 000
5	31	3,5	0,68	2301	5000
6	20	1,9	2,42	1301	2300
7	14	1,0	0,18		1300
Всего	157		5,22		
2019					
1	34	57,2	1,06	36 060	
2	20	28,4	0,45	21 636	36 058
3	20	17,1	1,92	14 425	21 635
4	30	11,3	0,98	7213	14 423
5	27	5,2	2,36	3319	7212
6	16	2,5	0,31	1876	3317
7	10	1,4	0,23		1875
Всего	157		7,33		

* В межд. долл. 2017 г. по ППС.

Примечание. Границы кластеров 2019 г. сдвинуты вверх на 44,2% относительно 1992 г. в соответствии с приростом мирового ВВП на душу населения по ППС за вычетом Китая.

Источник: пересчитано авторами по актуализированным данным Всемирного банка на основе: Григорьев и др., 2022. Гл. 1.

ральных циклов. Если мы пытаемся определить роль тех или иных, в частности институциональных, факторов, то важно учитывать две ключевые особенности такого подхода. Во-первых, нужно сравнивать страны с близким уровнем развития (по кластерам): как различаются их темпы роста при учете институциональных факторов? Во-вторых, надо сопоставлять динамику стран в периоды с понятными внешними условиями (между войнами), не пытаясь вывести «единую формулу успеха» в любой период при любом стартовом уровне.

В таблице 4 представлены параметры экономического роста. Во-первых, темпы роста первых двух кластеров по набору стран 1992 г. ниже, чем по набору 2019 г. Эти кластеры численно выросли на 10 стран, преодолевших повышенные барьеры перехода. В частности, в первом кластере появились Словения, Чехия, Израиль, Республика Корея (см. Приложение 1). Не все эти страны инновационные демократии, хотя высокий уровень благосостояния достигнут экспортерами нефти. Примечательно, что в этот кластер вошли четыре бывшие социалистические страны.

Во-вторых, быстрые темпы роста характерны для догоняющих стран, которые находятся, возможно, на индустриальной стадии 3–5-го кластеров. Успешные страны перемещаются вверх быстрее,

**Темпы прироста ВВП на душу населения (по ППС)
в 1992 и 2019 гг. (в %)**

Кластер	Количество стран	Среднегодовой темп прироста	Коэффициент вариации темпов прироста	Число лет для удвоения ВВП на душу населения при данном темпе прироста
1992				
1	29	1,44	0,78	50
2	15	1,74	0,60	41
3	19	2,51	0,53	28
4	29	1,96	0,57	35
5	31	2,30	0,74	30
6	20	2,50	0,97	28
7	14	2,86	1,13	25
Всего	157			
2019				
1	34	1,66	0,73	42
2	20	2,64	0,40	27
3	20	2,79	0,93	25
4	30	2,72	0,62	26
5	27	2,09	0,86	34
6	16	1,49	1,03	47
7	10	0,70	2,32	100
Всего	157			

Источник: рассчитано авторами по данным: World Bank, 2019.

например Китай сумел перейти из шестого кластера в третий. Но это, вероятно, ставит вопрос о совместимости гипотез: теперь «ловушку среднего уровня развития» нужно искать в двух быстрорастущих кластерах (3–4-м).

В-третьих, в 5–7-м кластерах по набору 2019 г. остались менее удачливые страны, несмотря на то что средние уровни ВВП на душу населения выросли. Здесь требуется более детальный институциональный анализ проблем бедности, наличия ресурсов, политической стабильности и характера режимов.

В-четвертых, выделим такой параметр, как сдвиг в коэффициенте вариации при движении от набора 1992 г. к набору 2019 г. Заметно увеличение неоднородности кластеров по темпам прироста за 27 лет. Есть, правда, два исключения: во втором кластере средний темп прироста намного выше — на 0,9 п. п., так что коэффициент вариации снизился в 1,5 раза; в первом темп прироста в 2019 г. ниже на 0,22 п. п. по сравнению с 1992 г., в результате коэффициент вариации несколько снизился. Очевидно, в рассматриваемом периоде многие страны сумели повысить уровень благосостояния темпами, превышающими среднемировые.

Из данных таблиц 2–4 следует, что отсутствует явное преимущество стран первого кластера (или стран траектории А) по средним темпам прироста перед остальными странами за 1992–2019 гг. Предлагаемое «правило большого пальца» по сближению кластеров тривиально: среднегодовой темп прироста среднего уровня ВВП на

душу населения (по ППС) в кластере равен темпу прироста ВВП на душу в первом кластере плюс «номер кластера минус один». Другими словами, если темп прироста первого кластера равен текущему (скажем, 1,7%), то далее темпы прироста по кластерам составят: для второго — 2,7%, для седьмого — 7,7%.

Для выявления роли институтов можно предложить несложный тест: темпы прироста стран анализируются за относительно однородный период (20–30 лет), который может давать единую картину внешних условий и НТП для всех стран (Григорьев, Иващенко, 2010). Исходя из сходного стартового уровня развития и внешних условий стран причины разницы в темпах их роста надо искать внутри кластера (и между ними) (см. табл. 4). Такие различия можно интерпретировать с точки зрения институциональных подходов и специфики социокультурных кодов при прочих «почти равных» условиях.

Возможные предложения

С учетом сложившихся подходов, как нам кажется, многие привыкли к тому, что любой стране, чтобы считаться успешной, необходимо стремиться стать открытым и инновационным постиндустриальным обществом. Но в ходе прикладного анализа возникает немало вопросов к характеристикам ведущих стран (первый—второй кластеры).

Прежде всего это вопрос о социальном неравенстве: по доходам и богатству. Оно ригидно или растет на верху социальной пирамиды (скажем, верхний 1%), что описывалось в 2013–2019 гг. в рамках традиции (Григорьев и др., 2022. Гл. 14). Повышенное внимание к этой проблеме было вызвано публикацией работы Т. Пикетти (2015). Ригидность неравенства сохраняется даже в странах с социальной ориентацией и большим масштабом перераспределения доходов. Получается, что высокая оценка институтов постиндустриального общества существует сама по себе, а неравенство растет само по себе. Добавим сюда рост нормы самоубийств (Grigoryev, Popovets, 2019) именно в странах с высоким показателем ВВП на душу населения, хотя норма убийств в них падает. Последний пример отражает несовершенство институтов общества, причем не только формальных, но и социальных, культурно-психологических. Важным тестом в этом плане стала пандемия коронавируса в 2020 г.

Отдельная проблема — трансформация (или ее попытки) обществ за относительно короткие исторические периоды, то есть масштабные переходы (институтов) из одного состояния в другое стран, которые в силу исторических обстоятельств оказались не на той ступени развития, чтобы претендовать на «постиндустриальный рай». Для трансформационных процессов (в частности, на постсоциалистическом пространстве) характерно взаимодействие разных факторов — наличия ресурсов, уровня развития, социальной структуры, культурных кодов — на коротком временном периоде и обычно на фоне социально-экономического кризиса, реформирования институтов и усиления неустойчивости политической среды.

Напрашивается несколько простых формул для экономической политики и анализа факторов и успехов развития: измерение поколениями (20–30 лет); внешние потрясения приводят к длительному фактическому росту или тяжелым потрясениям, войнам и кризисам, краху стран (империй), радикальной смене политических режимов. Наконец, воздействие прежних шоков — предположим — стоит рассматривать как обратно пропорциональное квадрату удаления во времени. Для сторонников детерминированности судьбы российских институтов и социокультурных кодов это резко ослабляет роль Батюга и Ивана Грозного, но существенно увеличивает влияние потрясений 1990-х годов. Предлагаем некоторые комментарии к краткому изложению социокультурной теории в книге А. Аузана и Е. Никишиной (2021. С. 8).

1. «Существуют экономические явления, которые не удается объяснить другими факторами, кроме культурных». — Существуют ли повторяющиеся экономические явления, которые мы можем опознать как результат действия культурных факторов?

2. «С точки зрения теории неформальных институтов культура — это ценности и поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени». — (2а) «Определенное сообщество», разделяющее упомянутые ценности и установки, — это кто: элиты стран, гражданское общество (образованные слои), основные массы трудящихся (скажем, 1–3-й квинтили)?; (2б) Если в этом пункте скрыта еще и «зависимость от прошлого развития», то необходимо определить механизмы передачи (возможно, социальные) и «износ» фактора прошлого воздействия, замещение его новыми факторами.

3. «Культура влияет на экономическое развитие, но не детерминирует его. Воздействие культуры устойчиво во времени, но связано с другими факторами». — Какова «доля» культуры и как она воздействует (хотя не детерминирует) на социально-экономическое развитие страны; это воздействие устойчиво во времени как «присутствие» в уравнении или как интенсивность?

4. «Культура может тормозить или стимулировать экономическое развитие через структуру и уровень трансакционных издержек. Возникновение прироста вследствие снижения трансакционных издержек позволяет трактовать совокупность социокультурных факторов как социальный и культурный капиталы». — Социальный капитал накапливается и используется политиками в рамках действия экономических институтов или существует сам по себе?

5. «Использование влияния культуры на экономику возможно также и через изменение структуры социального и культурного капитала посредством прежде всего образования». — Нужно определить, что такое «структура» капитала и можно ли ее использовать через образование в случае непрерывных реформ последнего?

Добавим пункт 6: неформальные институты могут быть более эффективными, чем формальные, хотя остается нерешенной проблема измерения. — Неформальные институты часто носят социокультурный характер, они компенсируют недостатки формальных институтов?

В будущем, если рассматривать социокультурный подход как программу исследований (по И. Лакатосу), эти тезисы можно конкретизировать. Дальнейшие исследования должны учитывать стилизованные факты, представленные в нашей работе: а) анализировать роль институтов и социокультурных кодов как важной компоненты институтов; б) учесть «отрыв» развитых стран (траектория А, первый кластер и др.) до Первой мировой войны, в частности в силу колониализма; в) измерять воздействие инерции кодов («мощность колеи») обратно пропорционально времени (по поколениям) как от позитивных, так и от негативных периодов развития; г) упорядочить подходы к анализу стран по периодам и уровням развития (кластерам) для стандартизации условий; д) ввести проблему влияния социокультурных кодов в критические периоды жизни общества, а не только за большие периоды.

Мы полагаем, что изолированные исследования культурных кодов могут представлять большой интерес с точки зрения решения задач в области психологии и культуры. Но человек един как социально-культурное явление. Наш подход, как мы надеемся, позволяет получить дополнительное знание на пересечении социальных и культурных явлений. К тому же исследования социальных аспектов развития общества опираются на конвенциональную статистику и ряд теоретических основ изучения поведения людей.

Список литературы / References

- Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. (2015). Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ. [Acemoglu D., Robinson J. A. (2015). *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*. Moscow: AST. (In Russian).]
- Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. (2019). Узкий коридор. Государства, общества и судьба свободы. М.: АСТ. [Acemoglu D., Robinson J. A. (2019). *The narrow corridor: States, societies, and the fate of liberty*. Moscow: AST. (In Russian).]
- Астапович А., Григорьев Л. М. (2021). От Великой депрессии к системным реформам // Россия в глобальной политике. Т. 19, № 1. С. 104–119. [Astopovich A., Grigoryev L. M. (2021). From the Great Depression to systemic reforms. *Russia in Global Affairs*, Vol. 19, No. 1, pp. 104–119. (In Russian).] <https://doi.org/10.31278/1810-6439-2021-19-1-104-119>
- Аузан А. А. (2015). «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития — эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. № 1. С. 3–17. [Auzan A. A. (2015). Path dependence problem: The evolution of approaches. *Moscow University Economics Bulletin*, No. 1, pp. 3–17. (In Russian).] <https://doi.org/10.38050/01300105201511>
- Аузан А. А., Никишина Е. Н. (2021). Социокультурная экономика: как культура влияет на экономику, а экономика — на культуру. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. [Auzan A. A., Nikishina E. N. (2021). *Socio-cultural economics: How culture affects the economy, and how the economy influences culture*. Moscow: MSU Faculty of Economics. (In Russian).]
- Бродберри С., О'Рурк К. (2013). Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени, Т. 2. М.: Издательство Института Гайдара. [Broadberry S., O'Rourke K. (2013). *The Cambridge economic history of modern Europe*, Vol. 2. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Вебер М. (1990). Протестантская этика и дух капитализма. М.: Прогресс. [Weber M. (1990). *Protestant ethic and the spirit of capitalism*. Moscow: Progress. (In Russian).]

- Григорьев Л., Иващенко А. (2010). Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. № 10. С. 31–55. [Grigoriev L., Ivashchenko A. (2010). The theory of cycle under the crisis blow. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 31–55. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-10-31-55>
- Григорьев Л. М., Курдин А. А., Макаров И. А. (ред.) (2022). Мировая экономика в период больших потрясений. М.: ИНФРА-М. [Grigoryev L. M., Kurdin A. A., Makarov I. A. (eds.) (2022). *The world economy in a period of great upheavals*. Moscow: INFRA-M. (In Russian).]
- Григорьев Л. М., Морозкина А. К. (2021). Успешная неустойчивая индустриализация мира: 1880–1913. М.; СПб.: Нестор-История. [Grigoryev L. M., Morozkina A. K. (2021). *The successful unsustainable industrialization of the world: 1880–1913*. Moscow; St. Petersburg: Nestor-Istoriya. (In Russian).]
- Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. (2018). Межстрановое неравенство: динамика и проблема стадий развития // Вопросы экономики. № 7. С. 5–29. [Grigoryev L. M., Pavlyushina V. A. (2018). Inter-country inequality as a dynamic process and the problem of post-industrial development. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 5–29. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-7-5-29>
- Григорьев Л. М., Паршина Е. Н. (2013). Экономическая динамика стран мира в 1992–2010 гг.: неравномерность роста // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. № 4. С. 70–86. [Grigoryev L. M., Parshina E. N. (2013). Economic dynamics across countries in 1992–2010: Growth divergence. *St Petersburg University Journal of Economic Studies*, No. 4, pp. 70–86. (In Russian).]
- Григорьев Л. М., Стародубцева М. Ф. (2021). Ловушки развития: Бразилия в XXI веке // Россия в глобальной политике. Т. 19, № 1. С. 226–242. [Grigoryev L. M., Starodubtseva M. F. (2021). Development traps: Brazil in the 21st century. *Russia in Global Affairs*, Vol. 19, No. 1, pp. 226–242. (In Russian).] <https://doi.org/10.31278/1810-6439-2021-19-1-226-242>
- Зингалес Л., Раджан Р. Г. (2004). Спасение капитализма от капиталистов. Скрытые силы финансовых рынков — создание богатства и расширение возможностей. М.: Институт комплексных стратегических исследований. [Zingales L., Rajan R. G. (2004). *Saving capitalism from the capitalists: Unleashing the power of financial markets to create wealth and spread opportunity*. Moscow: Institute for Complex Strategic Studies. (In Russian).]
- Инглхарт Р., Вельцель К. (2011). Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство. [Inglehart R., Welzel C. (2011). *Modernization, cultural change and democracy: The human development sequence*. Moscow: Novoe Izdatelstvo. (In Russian).]
- Истерли В. (2006). Приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований. [Easterly W. (2006). *Economists' adventures and misadventures in the tropics*. Moscow: Institute for Complex Strategic Studies. (In Russian).]
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала. [North D. (1997). *Institutions, institutional change and economic performance*. Moscow: Nachala. (In Russian).]
- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара. [North D., Wallis J., Weingast B. (2011). *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- ООН (2015). Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября. Нью-Йорк: Генеральная Ассамблея ООН. [UN (2015). *Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development*. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September. New York: UN General Assembly.]
- Пикетти Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс. [Piketty T. (2015) [2014]. *Capital in the 21st century*. Moscow: Ad Marginem Press. (In Russian).]

- Тамбовцев В. (2015). Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. № 12. С. 85–106. [Tambovtsev V. (2015). The myth of the “cultural code” in economic research. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 85–106. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-12-85-106>
- Тутов Л. А., Шаститко А. Е. (2021). Метаязык внутридисциплинарного дискурса для научно-исследовательских программ: приглашение к разговору // Вопросы экономики. № 4. С. 96–115. [Tutov L. A., Shastitko A. E. (2021). Metalanguage within disciplinary discourse for scientific research programs: Invitation to a debate. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 96–115. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-4-96-115>
- Шаститко А. Е. (2020a). Между Сциллой деспотизма и Харибдой социальных норм (О книге Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона «Узкий коридор: государства, общества и судьба свободы») // Вопросы экономики. № 1. С. 145–156. [Shastitko A. E. (2020a). Between the Scylla of despotism and the Charybdis of social norms (On the book by D. Acemoglu and J. Robinson “The narrow corridor: States, societies and the fate of freedom”). *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 145–156. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-1-145-156>
- Шаститко А. Е. (2020b). Выбор социализированных индивидов: операциональность (не) против реалистичности // Общественные науки и современность. № 4. С. 127–137. [Shastitko A. E. (2020b). Choice of socialized individuals: Operationality (not) against reality. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 4, pp. 127–137. (In Russian).] <https://doi.org/10.31857/S086904990010796-7>
- Шаститко А. Е. (2022). Несовершенные институты и реформы (О книге Трауинна Эггертссона «Несовершенные институты. Возможности и границы реформ») // Вопросы экономики. № 2. С. 147–157. [Shastitko A. E. (2022). Imperfect institutions and reform (On the book by Trauinn Eggertsson “Imperfect institutions. Possibilities and limits of reform”). *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 147–157. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-2-147-157>
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. In: P. Aghion, S. Durlauf (eds.). *Handbook of economic growth*, Vol. 1A. Amsterdam: Elsevier, pp. 386–472. [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)
- Arthur W. B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *Economic Journal*, Vol. 99, No. 394, pp. 116–131. <https://doi.org/10.2307/2234208>
- Barro R. J. (2003). *Economic growth: Second ed.* Cambridge: MIT Press.
- Barro R. J. (2013). Health and economic growth. *Annals of Economics and Finance*, Vol. 14, No. 2, pp. 329–366.
- Felipe J., Kumar U., Galope R. (2017). Middle-income transitions: Trap or myth? *Journal of Asia Pacific Economy*, Vol. 22, No. 3, pp. 429–453. <https://doi.org/10.108/13547860.2016.1270253>
- Grigoryev L., Popovets L. (2019). Sociology of individual tragedies. Homicides and suicides: Cross-country cluster analysis. *Russian Journal of Economics*, Vol. 5, No. 3, pp. 251–276. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.5.47348>
- Maddison A. (2006). *The world economy*. Vol. 1: *A millennial perspective*; Vol. 2: *Historical statistics*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264022621-en>
- North D. C., Weingast B. R. (1989). Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *Journal of Economic History*, Vol. 49, No. 4, pp. 803–832. <https://doi.org/10.1017/S0022050700009451>
- Pomeranz K. (2000). *The Great Divergence: China, Europe, and the making of the modern world economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Solow R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, pp. 65–94. <https://doi.org/10.2307/1884513>
- World Bank (2019). *World development indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- World Values Survey (2022). The Inglehart–Welzel world cultural map. *World Values Survey: Round Seven*. <http://www.worldvaluessurvey.org/>

Приложение 1

Список стран по кластерам в 1992 и 2019 гг.

1992 г.	2019 г.	1992 г.	2019 г.
Кластер 1		Кластер 3	
Австралия	Австралия	Барбадос	Азербайджан
Австрия	Австрия	Болгария	Барбадос
Багамские о-ва	Багамские о-ва	Бразилия	Белоруссия
Бельгия	Бельгия	Казахстан	Ботсвана
Бруней	Бруней	Коста-Рика	Бразилия
Великобритания	Великобритания	Ливан	Габон
Германия	Германия	Малайзия	Гренада
Гонконг	Гонконг	Панама	Грузия
Дания	Дания	Польша	Доминиканская Респ.
Ирландия	Израиль	Румыния	Китай
Исландия	Ирландия	Сант-Люсия	Колумбия
Испания	Исландия	Словакия	Коста-Рика
Италия	Испания	Суринам	Ливан
Канада	Италия	Тринидад и Тобаго	Македония, БЮР
Кипр	Канада	Турция	Мексика
Люксембург	Кипр	Украина	Сант-Люсия
Макао, САР	Люксембург	Уругвай	Суринам
Нидерланды	Макао, САР	Чили	Таиланд
Новая Зеландия	Мальта	Южная Корея	Уругвай
Норвегия	Нидерланды		Э. Гвинея
ОАЭ	Новая Зеландия	Кластер 4	
Саудовская Аравия	Норвегия	Азербайджан	Албания
Сингапур	ОАЭ	Алжир	Алжир
США	Саудовская Аравия	Ангола	Армения
Финляндия	Сингапур	Белоруссия	Боливия
Франция	Словения	Белиз	Бутан
Швейцария	США	Ботсвана	Вьетнам
Швеция	Финляндия	Гайана	Гайана
Япония	Франция	Гватемала	Гватемала
	Чехия	Гренада	Доминика
	Швейцария	Доминиканская Респ.	Египет
	Швеция	Доминика	Индонезия
	Южная Корея	Египет	Иордания
	Япония	Иордания	Ирак
Кластер 2		Иран	Иран
Антигуа и Барбуда	Антигуа и Барбуда	Колумбия	Лаосская НДР
Аргентина	Аргентина	Конго, Респ.	Марокко
Венгрия	Болгария	Маврикий	Монголия
Габон	Венгрия	Македония, БЮР	Намибия
Греция	Греция	Намибия	Парагвай
Израиль	Казахстан	Парагвай	Перу
Мальта	Маврикий	Перу	Сальвадор
Мексика	Малайзия	Сальвадор	Свазиленд
Португалия	Панама	Свазиленд	Сент-Винсент и Гренадины
Пуэрто-Рико	Польша	Сент-Винсент и Гренадины	Тунис
Россия	Португалия	Таиланд	Украина
Сейшелы	Пуэрто-Рико	Тунис	Фиджи
Сент-Китс и Невис	Россия	Фиджи	Филиппины
Словения	Румыния	Эквадор	Шри-Ланка
Чехия	Сейшельские о-ва	Ямайка	Эквадор
	Сент-Китс и Невис		Ямайка
	Словакия		
	Тринидад и Тобаго		
	Турция		
	Чили		

Окончание Приложения 1

1992 г.		2019 г.		1992 г.		2019 г.	
Кластер 5				Кластер 6			
Албания	Ангола	Бангладеш	Бенин	Бангладеш	Бенин	Буркина-Фасо	
Армения	Бангладеш	Белиз	Вьетнам	Вьетнам	Вануату	Вануату	
Берег Слоновой Кости	Берег Слоновой Кости	Гамбия	Гвинея	Гамбия	Гвинея	Гвинея	
Боливия	Гана	Гвинея-Бисау	Гвинея-Бисау	Гвинея-Бисау	Гвинея-Бисау	Гвинея-Бисау	
Бутан	Гондурас	Замбия	Индия	Замбия	Зимбабве	Зимбабве	
Вануату	Замбия	Кабо-Верде	Кабо-Верде	Кабо-Верде	Кирибати	Кирибати	
Гана	Индия	Кирибати	Кирибати	Кирибати	Лесото	Лесото	
Гондурас	Кабо-Верде	Китай	Китай	Китай	Мали	Мали	
Грузия	Камерун	Конго, Дем. Респ.	Конго, Дем. Респ.	Конго, Дем. Респ.	Руанда	Руанда	
Зимбабве	Кения	Лаосская НДР	Лаосская НДР	Лаосская НДР	Соломоновы о-ва	Соломоновы о-ва	
Индонезия	Конго, Респ.	Лесото	Лесото	Лесото	Танзания	Танзания	
Ирак	Киргизская Респ.	Мадагаскар	Мадагаскар	Мадагаскар	Уганда	Уганда	
Камерун	Кения	Мали	Мали	Мали	Эфиопия	Эфиопия	
Кения	Мавритания	Непал	Непал	Непал			
Коморские о-ва	Мьянма	Сенегал	Сенегал	Сенегал			
Киргизская Респ.	Нигерия	Судан	Судан	Судан			
Мавритания	Нигерия	Танзания	Танзания	Танзания			
Марокко	Никарагуа	Танзания	Танзания	Танзания			
Монголия	Пакистан	Танзания	Танзания	Танзания			
Нигерия	Папуа Новая Гвинея	Танзания	Танзания	Танзания			
Никарагуа	Самоа	Танзания	Танзания	Танзания			
Пакистан	Сенегал	Танзания	Танзания	Танзания			
Папуа Новая Гвинея	Судан	Танзания	Танзания	Танзания			
Самоа	Таджикистан	Танзания	Танзания	Танзания			
Соломоновы о-ва	Тонга	Танзания	Танзания	Танзания			
Таджикистан	Тувалу	Танзания	Танзания	Танзания			
Тонга	Узбекистан	Танзания	Танзания	Танзания			
Тувалу		Танзания	Танзания	Танзания			
Узбекистан		Танзания	Танзания	Танзания			
Филиппины		Танзания	Танзания	Танзания			
Шри-Ланка		Танзания	Танзания	Танзания			
				Кластер 7			
				Буркина-Фасо	Бурунди	Бурунди	
				Бурунди	Конго, Дем. Респ.	Конго, Дем. Респ.	
				Малави	Мадагаскар	Мадагаскар	
				Мозамбик	Малави	Малави	
				Мьянма	Мозамбик	Мозамбик	
				Нигер	Нигер	Нигер	
				Руанда	Сьерра-Леоне	Сьерра-Леоне	
				Сьерра-Леоне	Того	Того	
				Того	ЦАР	ЦАР	
				Уганда	Чад	Чад	
				ЦАР			
				Чад			
				Э. Гвинея			
				Эфиопия			

Источник: Григорьев и др., 2022. Гл. 1.

Приложение 2

Список стран траектории А

Траектория А, согласно Аузану на основе работы Мэддисона, 1820–2008 гг.		Траектория А, согласно Мэддисону, 1820–1998 гг.	
Австралия	Норвегия	Австралия	Канада
Австрия	Португалия	Австрия	Нидерланды
Бельгия	США	Бельгия	Новая Зеландия
Великобритания	Финляндия	Великобритания	Норвегия
Германия	Франция	Германия	Португалия
Греция	Швейцария	Греция	США
Дания	Швеция	Дания	Финляндия
Ирландия	Япония	Ирландия	Франция
Испания	Тайвань	Испания	Швейцария
Италия	Гонконг	Италия	Швеция
Канада	Южная Корея		Япония
Нидерланды	Сингапур		
Новая Зеландия			

Источники: Maddison, 2006. P. 29, 30; Аузан, 2015. С. 5, 7, 10.

**Growth theories: The realities of the last decades
(Issues of sociocultural codes — to the expansion of
the research program)**

Leonid M. Grigoryev*, Maria-Yana Y. Maykhrovitch

Authors affiliation: HSE University (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: lgrigor1@yandex.ru

This article is aimed at examining institutional approaches to the theories of economic growth, and touches upon especially the influence of sociocultural codes on the development of the world economy. The presented study compares the rates of economic growth, taking into account various classifications of countries according to Angus Maddison, Ronald Inglehart, and the cluster approach. One of the main results is a proposal to move from the dichotomy and study of “advanced—emerging states” over long time periods, used in Maddison’s research, to the study of subgroups of countries, including cluster analysis, over a more compact period — 1992–2019. With the help of clustering, it was concluded that the group of the most developed countries retains an advantage in the level of development but does not demonstrate growth rates higher than the “catching up” groups. Thus, the convergence of levels of development does not actually occur. The article also illustrates that a disaggregated analysis of growth by clusters creates interesting opportunities for a further development of the research program.

Keywords: economic growth, sociocultural codes, Inglehart, Welzel.

JEL: A13, C43, E14, F63.

Экономика общественного сектора

Влияние экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19, и антикризисных мер на распределение доходов в России*

С. Фрейхе¹, М. С. Матыцин¹, Д. О. Попова^{2,3}

¹Всемирный банк (Вашингтон, США)

²Университет Эссекса (Колчестер, Великобритания)

³Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

Пандемия COVID-19 оказала серьезное негативное влияние на экономическое положение домашних хозяйств и бизнеса в России. Для смягчения негативных последствий пандемии в марте–июне 2020 г. правительством РФ был реализован ряд мер фискальной и социальной политики, направленных на поддержку бизнеса, занятости и доходов уязвимых групп населения. Представлены результаты оценки воздействия кризиса и антикризисных мер на распределение доходов и бедность в 2020 г. Для анализа использована микроимитационная модель налогово-бюджетной политики для России, которая позволяет оценивать перераспределительные эффекты прямых и косвенных налогов и социальных трансфертов на федеральном и региональном уровнях. Исследование показало, что суммарный эффект кризиса и антикризисных мер оказался более позитивным для домохозяйств в нижней части распределения доходов и привел к сокращению регионального неравенства.

Ключевые слова: распределение доходов, микромоделирование, налогово-бюджетная политика, COVID-19, Россия.

JEL: D31, H22, I38.

Сэмюэль Фрейхе (sfreijerodriguez@worldbank.org), PhD, ведущий экономист Глобальной практики бедности и равенства Всемирного банка; *Матыцин Михаил Сергеевич* (mmatytsin@worldbank.org), PhD, экономист Глобальной практики бедности и равенства Всемирного банка; *Попова Дарья Олеговна* (dporova@essex.ac.uk), PhD, с. н. с. Института социальных и экономических исследований Университета Эссекса; в. н. с. Института социальной политики НИУ ВШЭ.

* Статья подготовлена в рамках гранта, предоставленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (№ соглашения о предоставлении гранта: 075-15-2020-928).

Введение

Негативный эффект пандемии COVID-19 на мировую экономику привел к рецессии, более сильной по своим масштабам, чем «Великая рецессия» 2008 г. (World Bank, 2021). По оценкам Росстата, в 2020 г. ВВП России снизился на 2,7%¹. Реальные располагаемые доходы населения в целом за 2020 г. сократились на 1,4%, однако во II и III кв. 2020 г., на которые пришелся основной период кризиса, реальные доходы снизились на 6,4 и 3%, соответственно.

Но 2020 г. стал уникальным по числу и масштабу реформ в российской налогово-бюджетной системе. Во-первых, еще до начала пандемии, в январе 2020 г. были введены новые меры поддержки семей с детьми, подразумевающие значительное расширение групп получателей адресных пособий на первого и второго ребенка до 1,5 лет, введение нового адресного пособия на детей с 3 до 7 лет, а также продление программы материнского капитала до конца 2026 г., его индексации и распространения на первого ребенка. Во-вторых, в марте–июне 2020 г. для преодоления экономических последствий эпидемии COVID-19 правительство РФ приняло ряд мер, направленных на поддержку бизнеса, занятости и доходов уязвимых групп населения. Некоторые налоговые меры были продлены на 2021 г. Например, фиксированные тарифы отчислений на социальное страхование для индивидуальных предпринимателей и самозанятых остались такими же, как в 2020 г., а пониженный тариф страховых взносов для малых и средних предприятий (МСП) с 2021 г. включен в Налоговый кодекс РФ на бессрочной основе.

Мы оценили эффект пандемии на распределение доходов населения и вклад антикризисных мер налогово-бюджетной политики в преодоление негативного влияния кризиса на неравенство и бедность в 2020 г. Для анализа использованы микроимитационная модель RUSMOD, актуализированная на 2020 г., а также данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения Высшей школы экономики (РМЭЗ-ВШЭ) 2019 г. и Всероссийского обследования доходов населения (ВНДН) Росстата 2017 г. Модель RUSMOD позволяет предсказывать большую часть существующих программ налогово-бюджетной политики, осуществляемой на федеральном и региональном уровнях, для репрезентативной выборки населения на национальном и региональном уровне. Модель позволяет построить ряд гипотетических сценариев, оставляя неизменными отдельные компоненты системы налогов и денежных трансфертов на уровне начала 2020 г. и меняя при этом другие компоненты, и таким образом оценить чистый вклад последних в итоговое распределение доходов населения в 2020 г. Для того чтобы компенсировать несоответствие по времени между данными опроса и годом моделирования, в модели используются индексы роста компонентов доходов. Для оценки эффектов кризиса в дополнение к стандартным процедурам

¹ Данные Росстата (Доходы, расходы и сбережения населения. <https://rosstat.gov.ru/folder/13397#>).

индексации доходов применена методология краткосрочного прогнозирования (наукастинга), позволяющая моделировать изменение занятости и доходов от нее в 2020 г. на основе данных обследований домохозяйств предыдущих лет.

Наша работа расширяет круг исследований по количественной оценке экономических и перераспределительных эффектов кризиса, вызванного COVID-19. В большинстве стран Европы своевременно принятые меры налогово-бюджетной политики, включая зарплатные субсидии для работников и самозанятых на время вынужденной приостановки работы предприятий и организаций из-за эпидемиологических ограничений, и дополнительные денежные выплаты и налоговые льготы позволили в значительной степени компенсировать негативные последствия кризиса на распределение доходов населения в 2020 г., особенно для низкодоходных групп (Almeida et al., 2021; Beirne et al., 2020; Brewer, Tasseva, 2021; Canty et al., 2022; Christl et al., 2022a, 2022b; Figari, Fiorio, 2020). Аналогичные исследования для стран Латинской Америки — Колумбии, Эквадора и Перу (Avellaneda et al., 2021; Jara et al., 2022), напротив, указывают на то, что системы социальной поддержки в этих странах не смогли в должной степени смягчить эффект кризиса для населения, поскольку проверка нуждаемости при назначении адресных пособий, как правило, проводится на основе прокси-характеристик. Помимо этого, неформально занятые остались незащищенными из-за отсутствия доступа к программам поддержки безработных.

В данной работе впервые получены количественные оценки влияния пандемии COVID-19 и антикризисных мер на распределение доходов и бедность в России как на национальном, так и на региональном уровне. Также в работе оценен чистый эффект отдельных интервенций в области налогово-бюджетной политики, нацеленных на смягчение влияния кризиса на доходы домохозяйств, неравенство и бедность. Наконец, мы оцениваем перераспределительный эффект как прямых, так и косвенных налогов, в то время как большинство исследований по данной теме ограничивается анализом эффектов прямых налогов.

Подход к моделированию и используемые данные

Характеристики модели RUSMOD

RUSMOD — это первая полномасштабная микроимитационная модель для России, позволяющая моделировать большую часть существующих программ налогово-бюджетной политики, осуществляемых на федеральном и региональном уровнях, для национально и регионально репрезентативной выборки населения. RUSMOD является дочерней моделью EUROMOD, микроимитационной модели налогово-бюджетной политики для стран Европейского союза и Великобритании (Sutherland, Figari, 2013). Модель RUSMOD прошла апробацию в ряде научных работ (Popova, 2012, 2013, 2016; Matytsin et al., 2019). Микроимитационная модель представляет собой компьютер-

ный код, стремящийся как можно точнее воспроизвести существующие в законодательстве правила взимания налогов и начисления социальных трансфертов для каждого индивида в микроданных обследования домохозяйств, используя наблюдаемые характеристики индивидов и их домохозяйств (например, возраст, стаж занятости, занятость в формальном секторе, размер оплаты труда, наличие супруга(и) в домохозяйстве, число детей и т. д.).

Налоги и трансферты моделируются в определенном порядке. Отправной точкой моделирования выступают чистые рыночные доходы (доходы после уплаты прямых налогов), информация о которых собирается в ходе опроса. Однако для оценки эффектов налогово-бюджетной политики также нужны валовые рыночные доходы (доходы до уплаты прямых налогов). Последние вычисляются в модели путем обратного моделирования ставок налога на доходы физических лиц (НДФЛ), включая стандартные и социальные налоговые вычеты, и взносов на социальное страхование (ВСС). Социальные трансферты в России не облагаются налогами, поэтому моделируются после прямых налогов. Адресные трансферты моделируются после категориальных и страховых, так как право на получение адресных трансфертов зависит от совокупного дохода семьи/домохозяйства. В последнюю очередь моделируются косвенные налоги (налог на добавленную стоимость — НДС и акцизы). Их абсолютные объемы рассчитываются на основе данных о потребительских расходах домохозяйств и налоговых ставках для различных категорий товаров и услуг, а затем выражаются в процентном отношении от располагаемого дохода.

Отметим, что даже если какие-то программы не могут быть (полностью) смоделированы из-за ограничений базы данных, они все равно включаются в модель, если информация о размере выплат собирается в обследовании. Помимо пенсий к таким программам относятся, например, ежемесячные денежные выплаты, льготы (скидки по оплате жилья и коммунальных услуг, транспорта, лекарств и т. д.), стипендии, пособия опекунам. Подробное описание всех включенных в RUSMOD программ и подходов к их моделированию приведено в: Matytsin et al., 2019. Полностью за пределами модели остаются корпоративные налоги и неденежные трансферты (услуги здравоохранения, образования и другие социальные услуги).

В данном исследовании мы используем модель, актуализированную по состоянию на I кв. 2020 г. В анализе используются три основных показателя доходов. Отправной точкой моделирования являются *рыночные доходы* (доходы до уплаты прямых налогов и начисления пособий). Второй показатель дохода — *располагаемые доходы*, которые вычисляются путем вычитания из рыночного дохода прямых налогов (НДФЛ и ВСС) и прибавления прямых трансфертов (категориальных, страховых и адресных пособий). Третьим показателем дохода являются *потребляемые (или постналоговые) доходы*, которые вычисляются путем вычитания из располагаемого дохода домохозяйств косвенных налогов (НДС) и акцизов. Потребляемый доход можно рассматривать как показатель покупательной способности располагаемого дохода.

Исходный, или базовый сценарий: состояние экономики на январь–февраль 2020 г. и параметры системы налогово-бюджетной политики, которые действовали до начала пандемии в марте 2020 г. Для моделирования этого сценария используются две базы данных: обследование РМЭЗ-ВШЭ 2019 г. (данные о доходах за IV кв. 2019 г., выборка из 12 161 индивида) и обследование ВДН 2017 г. (данные о доходах за 2016 г., выборка из 367 106 индивидов)². Данные этих обследований комплементарны: РМЭЗ-ВШЭ содержит данные о доходах и расходах домохозяйств, что позволяет моделировать косвенные налоги и потребляемый доход, а ВДН имеет большую выборку, которая репрезентативна в региональном разрезе и позволяет оценить эффекты кризиса на уровне регионов.

Для того чтобы компенсировать несоответствие по времени между периодом сбора данных и периодом моделирования, в модели используются индексы роста компонентов доходов. Каждый компонент дохода, который не моделируется, а берется напрямую из данных, умножается на индекс роста для учета изменений в источнике дохода, которые имели место в период между годом сбора данных и годом моделируемой системы налогово-бюджетной политики. В случае РМЭЗ-ВШЭ итоговым показателем стал постналоговый или потребляемый доход, а в случае данных ВДН — располагаемый доход.

Хотя в модели полностью отражены законодательные правила, при моделировании в базовом сценарии рассчитываются экономические, а не нормативные ставки налогов и пособий: (1) прямые налоги моделируются только для формально занятых и самозанятых; (2) для большинства адресных пособий моделируется вероятность их неполучения в результате того, что пособия не достигают потенциальных получателей по тем или иным причинам; (3) в данных РМЭЗ-ВШЭ положительная разница между расходами и доходами домохозяйства считается ненаблюдаемым доходом и включается в располагаемый доход³. С учетом положительной корреляции между активами домашних хозяйств и ненаблюдаемым доходом включение последнего

² На момент написания статьи нам были доступны данные РМЭЗ-ВШЭ 2020 г., однако их нельзя напрямую использовать для оценки эффектов пандемии, поскольку они отражают ситуацию на IV кв. 2020 г., когда большинство ограничений были отменены. Данные ВДН 2017 г. использовались для моделирования региональных эффектов, которые требуют регионально репрезентативной выборки. Обследования ВДН на большой региональной репрезентативной выборке проводятся раз в пять лет.

³ Данная корректировка переменной дохода необходима по следующим причинам. Значительная доля доходов от занятости и других видов доходов может остаться учтенной из-за отказов от ответа или недооценки респондентами. Предполагая, что расходы более надежный и менее волатильный показатель благосостояния, чем доходы, мы провели дооценку ненаблюдаемого дохода для части домохозяйств. Для этого из суммы расходов на потребление домашних хозяйств мы вычли сумму всех компонентов дохода домохозяйства, о которых сообщается в опросе (до проведения моделирования). Положительная сумма рассматривалась как ненаблюдаемый доход данного домохозяйства. Ненаблюдаемый доход был выше нуля для 31% выборки. Доля ненаблюдаемого дохода в смоделированном располагаемом доходе составила 9% в нижнем дециле и 27% в верхнем, в средних децилях — около 5%. Это хорошо согласуется с типичными допущениями о меньшей надежности переменных дохода в выборочных обследованиях домохозяйств для наиболее бедных и наиболее богатых слоев населения.

позволяет нам точнее моделировать тест на проверку нуждаемости при назначении адресных пособий.

Оценка эффектов пандемии и антикризисных мер

Оценка эффектов пандемии на распределение доходов и бедность в России в 2020 г. затруднена по нескольким причинам. ВВП России, по оценкам на конец 2019 г., должен был вырасти на 1% в 2020 г. (World Bank, 2020). В январе 2020 г. были анонсированы серьезные изменения в программах социальной поддержки, включая расширение числа получателей существующих адресных пособий на первого и второго ребенка, внедрение нового адресного пособия для детей от 3 до 7 лет. В начале марта 2020 г. разногласия по поводу объемов производства в группе ОПЕК+ привели к серьезному снижению цен на нефть. В конце марта в России были введены первые ограничения экономической активности, которые затем были продлены на апрель—июнь, а также установлены временные меры поддержки занятости и доходов населения. Все эти факторы могли оказать влияние на итоговое распределение доходов и уровень бедности. Отметим, что в нашем моделировании учитывается влияние только тех антикризисных мер, которые было возможно моделировать с помощью модели RUSMOD (которые оказывают прямой эффект на рыночные доходы домохозяйств, налоговые обязательства и право на получение пособий и о которых было достаточно информации в микроданных РМЭЗ-ВШЭ и ВНДН, чтобы осуществить моделирование).

Для оценки эффектов кризиса, вызванного пандемией, и реформ налогово-бюджетной политики, проведенных в 2020 г., мы построили ряд гипотетических сценариев на основе модели RUSMOD. *Базовым сценарием* моделирования выступает докризисный период 2020 г. (январь—февраль 2020 г.). Данный сценарий подразумевает стандартную индексацию параметров пособий и налогов согласно законодательным нормам на январь 2020 г. и индексацию немоделируемых компонентов доходов согласно данным за февраль 2020 г. Сравнение показателей распределения доходов в смоделированных и базовом сценариях позволяет оценить чистый вклад каждого компонента (эффект падения занятости и доходов, эффект изменений налогово-бюджетной политики) в итоговое распределение доходов.

Сценарий 1 используется для оценки эффекта мер налогово-бюджетной политики, принятых в январе 2020 г. В частности, он включает моделирование следующих мер: (1) увеличение охвата пособия на первого и второго ребенка в возрасте до 3 лет и смягчение порога нуждаемости домохозяйства до 200% величины прожиточного минимума в регионе; (2) новое пособие на детей в возрасте от 3 до 7 лет в домохозяйствах с доходом ниже 100% прожиточного минимума в регионе.

Сценарий 2 позволяет оценить эффект снижения доходов домашних хозяйств в результате пандемии и нерабочих дней, введенных во многих российских регионах в апреле—июне 2020 г. Сокращение

денежных доходов населения смоделировано на основе данных Росстата⁴ о сокращении занятости и заработной платы (за счет сокращения рабочего времени) в марте—июне 2020 г. в пострадавших от кризиса секторах: в промышленности (на 6 и 17,5% соответственно), в строительстве, торговле, гостиницах и ресторанах, образовании и здравоохранении (на 5,5 и 17,5% соответственно). Согласно нашим оценкам на основе вышеуказанных допущений, в среднем по всем секторам экономики в марте—июне 2020 г. занятость снизилась на 0,9%, а заработная плата — на 9,1%.

Сценарий 3 позволяет оценить эффект мер поддержки доходов населения в связи с пандемией, принятых в период марта—июня 2020 г. В список моделируемых мер вошли следующие: сниженные ставки социальных отчислений для работников малых и средних предприятий, если их оплата труда превышает минимальный размер оплаты труда (МРОТ); налоговый вычет в размере МРОТ для самозанятых в наиболее пострадавших отраслях; отмена налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и страховых взносов за II кв. 2020 г. для самозанятых и занятых в МСП в наиболее пострадавших отраслях; индексация трудовых пенсий на 6,6%, социальных — на 5,1%; увеличение максимального размера пособия по безработице до уровня МРОТ; новое пособие по безработице в размере МРОТ и доплаты на детей для тех, кто потерял работу с 1 марта 2020 г., на три месяца; увеличение размера пособия по уходу за первым ребенком до 1,5 лет для неработающих родителей; выплата в размере 15 тыс. руб. на каждого ребенка до 3 лет; выплата в размере 10 тыс. руб. на каждого ребенка в возрасте 3–15 лет; региональные выплаты для пенсионеров в возрасте 65+ лет (4 тыс. руб. в Москве, 3 тыс. в Московской области, 2 тыс. руб. в Тюменской области).

Сценарий 4 оценивает совокупный эффект от падения занятости и трудовых доходов населения в результате пандемии и всех мер налогово-бюджетной политики, действовавших в 2020 г., в отношении докризисного базового сценария.

Мы используем ряд допущений, которые могут оказывать влияние на полученные результаты. Ключевое среди них — о неизменности экономического поведения населения в результате изменений в системе налогов и трансфертов. Это допущение в основном объясняется краткосрочным характером новых программ, который не подразумевает изменение поведения получателей на рынке труда в долгосрочном периоде. Другое важное допущение модели: экономическое бремя всех налогов, включая налоги на труд, полностью падает на работников. В действительности экономическая налоговая нагрузка распределяется между работниками и работодателями, поэтому положительный эффект от снижения страховых взносов и подоходного налога в реальности может быть ниже. В связи с этим наши оценки эффекта кризиса и компенсационных мер политики можно рассматривать как верхнюю границу их возможного эффекта.

⁴ Итоги выборочного обследования рабочей силы 2020; табл. 2.29 и 3.3. <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

Перераспределительный эффект налогов и трансфертов в 2020 г. до начала пандемии (базовый сценарий)

Результаты на национальном уровне

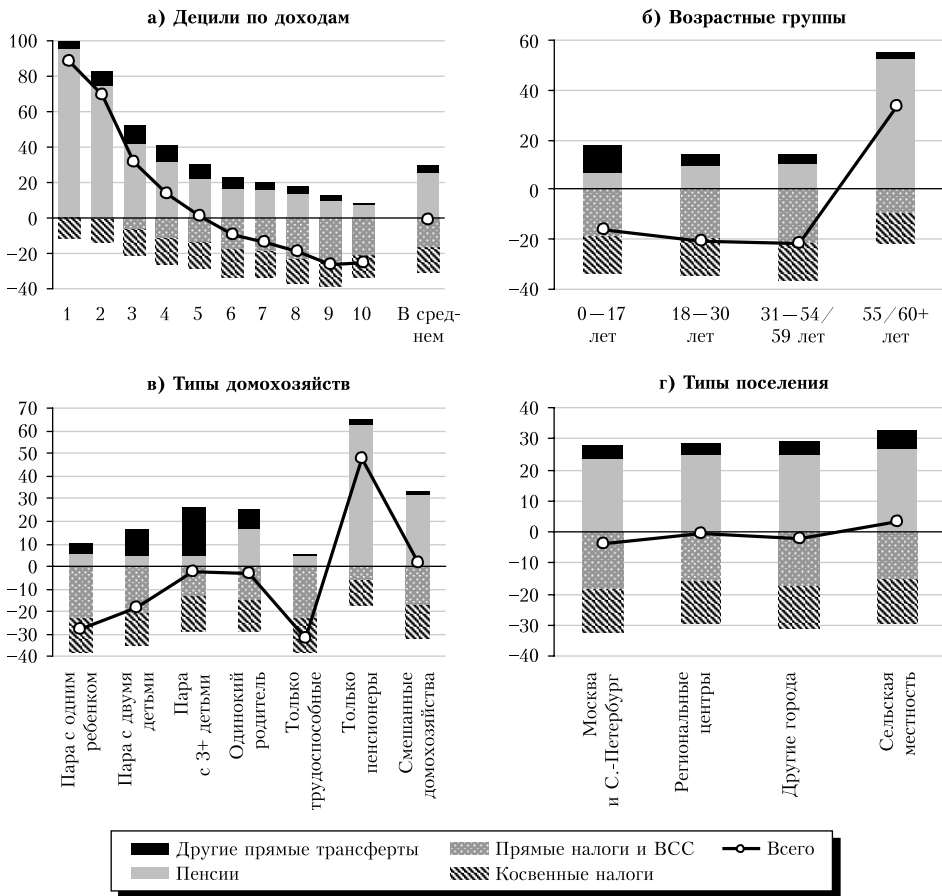
Мы оценили перераспределительный эффект российской системы налогов и трансфертов в 2020 г. на основе данных РМЭЗ-ВШЭ 2019 г., которые благодаря наличию данных о расходах позволяют оценить эффект как прямых налогов и трансфертов, так и косвенных налогов. Таким образом, нашим основным показателем выступает постналоговый, или потребляемый, доход. Все оценки доходов представлены в подушевом выражении (без применения шкал эквивалентности) в соответствии с российской статистической практикой. Правила налогово-бюджетной политики смоделированы на момент января 2020 г., до начала кризиса, вызванного пандемией, и антикризисных мер. Наше моделирование предполагает, что пенсии являются прямыми трансфертами. Отметим, что перераспределительный эффект российской системы налогов и трансфертов значительно снижается, если пенсии считаются отложенным доходом, из-за низкого эффекта прямых налогов и других социальных трансфертов, помимо пенсий. Аналогичный результат был получен и в предыдущих работах по России. Например, авторы работы: Porova et al., 2018, сравнивали перераспределительное воздействие налогов и трансфертов в России и в Бразилии и США — странах, близких к России по размеру территории и общему уровню неравенства. Если пенсии рассматриваются как трансферт, то уровень перераспределения в России выше, чем в США. Если они рассматриваются как отложенный доход, то по уровню перераспределения Россия отстает от Бразилии.

Согласно нашим оценкам, перераспределительный эффект российской системы налогов и трансфертов на уровне среднего дохода практически нейтральный (рис. 1а). Самым важным компонентом системы трансфертов являются пенсии, которые увеличивают подушевые доходы на 25%. Вклад других прямых трансфертов в доходы домохозяйств гораздо ниже (4,7% располагаемого дохода). НДС и ВСС сокращают располагаемый доход почти на 16,6%. Бремя косвенных налогов (в основном НДС) составляет 13,8% от располагаемых доходов.

В целом 40% населения с наиболее низкими доходами являются чистыми получателями системы налогов и пособий, а 50% населения с наиболее высокими доходами несут чистые потери (см. рис. 1а). Степень зависимости домохозяйств от системы налогов и трансфертов обусловлена уровнем доходов. Нижний дециль практически полностью зависит от пенсий и трансфертов. Для второго и третьего децилей доля пенсий и трансфертов в располагаемом доходе составляет 70 и 30%, соответственно. Два верхних дециля теряют более $\frac{1}{4}$ своего располагаемого дохода в форме налогов⁵.

⁵ Из-за низкого представительства богатых в выборках обследований домохозяйств два верхних дециля могут не полностью отражать доходы наиболее богатых домохозяйств России, что часто наблюдается и в других странах.

Перераспределительный эффект налогов и трансфертов в России, 2020 г., по подгруппам населения (в % от располагаемого дохода)



Примечание. Доходы рассчитаны в подушевом выражении. Децили по доходам рассчитаны на основе рыночного дохода. Налоги и трансферты смоделированы на январь 2020 г., до начала кризиса и антикризисных мер. Определения, используемые для построения переменной «тип домохозяйства»: дети — индивиды в возрасте до 18 лет; трудоспособные — индивиды в возрасте 18–54 лет для женщин и 18–64 лет для мужчин; пенсионеры — индивиды в возрасте 55 лет и выше для женщин и 60 лет и выше для мужчин; смешанные домохозяйства — домохозяйства трудоспособных и пенсионеров без детей до 18 лет.

Источник: расчеты авторов с использованием RUSMOD-2020 и данных РМЭЗ-ВШЭ 2019 г.

Рис. 1

Пенсии и другие прямые трансферты имеют прогрессивный характер⁶, так как их доля растет по мере снижения рыночных доходов домохозяйств. Прямые налоги и ВСС также имеют прогрессивный характер (верхние децили теряют более значительную долю своего дохода в виде налогов), но в меньшей степени, чем пенсии и трансферты. Что касается косвенных налогов (в основном НДС),

⁶ Прогрессивность — это степень, с которой налоговое бремя и права на пособия увеличиваются или уменьшаются в зависимости от уровня дохода домохозяйства. Суммарным показателем прогрессивности является индекс Каквани (Kakwani, 1977).

то наиболее высокое бремя несет средняя часть по распределению доходов. Основным инструментом перераспределения в пользу нижних децилей выступают пенсии, а также — в значительно меньшем объеме — категориальные и адресные пособия. Масштабы перераспределения в России ограничены плоской шкалой НДФЛ, регрессивными ставками ВСС и высокой долей ненаблюдаемых и неформальных доходов. Например, десятый дециль (с самыми высокими доходами) имеет более низкие эффективные налоговые ставки по сравнению с восьмым-девятым децилями за счет высокой доли ненаблюдаемых доходов в располагаемом доходе (рис. 1а).

Домохозяйства лиц трудоспособного возраста без детей до 18 лет и пенсионеров, а также семейные пары трудоспособного возраста с одним или двумя детьми являются чистыми плательщиками (рис. 1в). Иными словами, сумма их взносов через прямые и косвенные налоги выше, чем сумма трансфертов, которые они получают от государства. В целом их чистый вклад в систему составляет 18–32% располагаемых доходов. Домохозяйства с одним родителем и пары с тремя и более детьми также являются чистыми плательщиками, их чистый вклад составляет соответственно 3,3 и 2,2% располагаемого дохода. Супруги с тремя и более детьми имеют наиболее высокую долю прямых трансфертов в доходе (21,3%). Основными бенефициарами системы являются домохозяйства пенсионеров, которые получают 48% своего располагаемого дохода в виде чистых трансфертов, в основном за счет пенсий (60%). Домохозяйства смешанного типа (пенсионеры и трудоспособные без детей) также входят в число бенефициаров, получая от системы чистые трансферты в размере 1,7% своего располагаемого дохода, в основном за счет пенсий.

Единственную возрастную группу, которая выступает бенефициаром системы налогов и трансфертов в России, составляют лица пенсионного возраста (рис. 1б). Чистые трансферты достигают 33,8% их располагаемого дохода. Остальные возрастные группы вносят в систему больше в виде чистых налогов, чем получают в виде трансфертов.

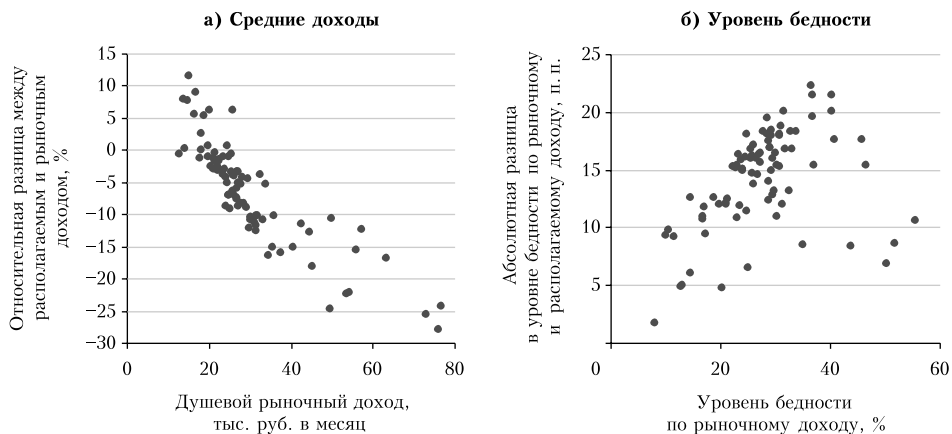
Эффект системы налогов и трансфертов практически не различается в зависимости от типа поселения (рис. 1г). Единственная группа, которая получает больше, чем вносит в систему, — это домохозяйства, проживающие в сельской местности.

Результаты на региональном уровне

Рассмотрим результаты базового сценария моделирования распределительного воздействия российской системы налогов и трансфертов на региональном уровне. Анализ проводится на данных ВНДН, где конечным показателем выступает располагаемый доход.

Что касается перераспределительного эффекта на уровне среднедушевых доходов, то домохозяйства, проживающие в регионах с более низкими доходами на душу населения, в среднем являются чистыми бенефициарами системы: они получают больше за счет пенсий и других трансфертов, чем вносят в систему в виде социальных отчислений

**Перераспределительный эффект системы
налогов и трансфертов в России в 2020 г. по регионам,
изменения среднего дохода (в %) и уровня бедности (в п. п.)**



Примечание. Доходы рассчитаны в подушечном выражении. Налоги и трансферты смоделированы на январь 2020 г., до начала кризиса и антикризисных мер.

Источник: расчеты авторов с использованием RUSMOD-2020 и данных ВДН 2017 г.

Рис. 2

и прямых налогов. И наоборот: домохозяйства, живущие в более богатых регионах (с более высоким уровнем дохода на душу населения), в среднем характеризуются чистым вкладом в систему, то есть их располагаемый доход ниже рыночного (рис. 2а). Подобный эффект наблюдается и для показателей бедности⁷. В регионах с более высоким уровнем бедности она сокращается сильнее за счет прямых налогов и трансфертов в абсолютном выражении (рис. 2б). Таким образом, российская система налогов и трансфертов оказывает выравнивающее воздействие на региональное неравенство: домохозяйства в более богатых регионах вносят больший вклад в систему, а в более бедных — получают от системы больше в виде чистых трансфертов.

**Перераспределительный эффект пандемии COVID-19
и антикризисных мер**

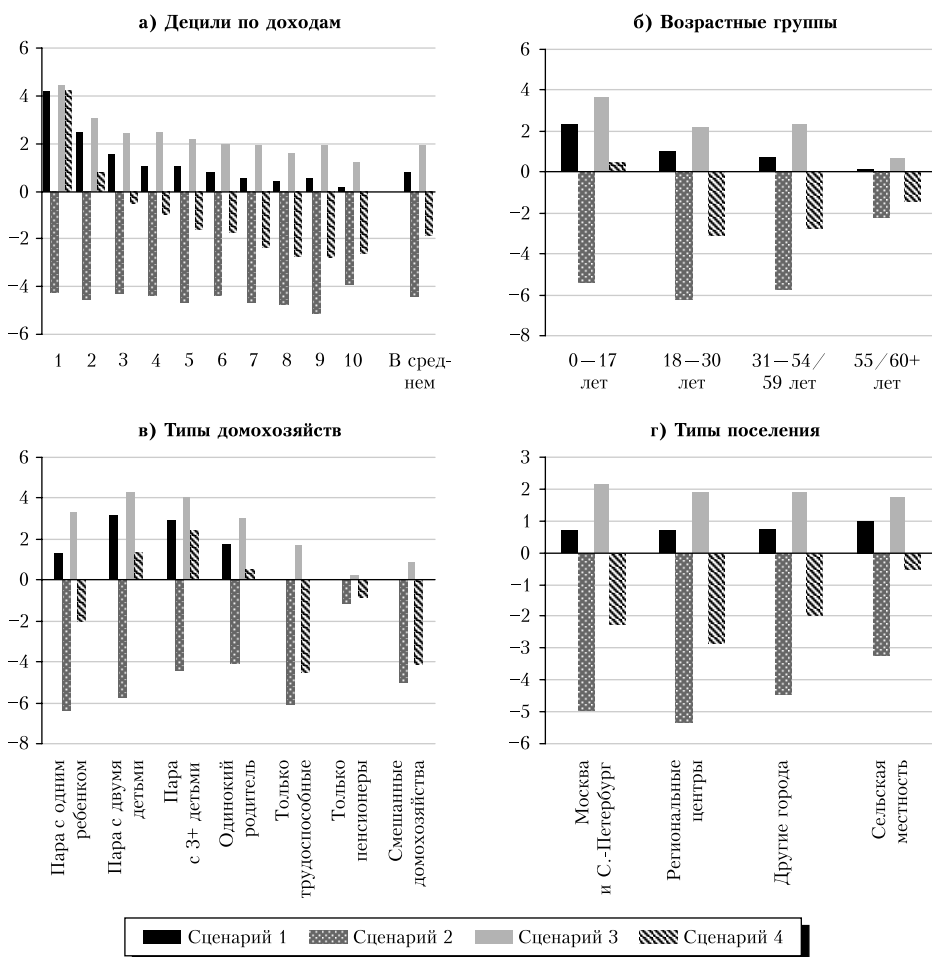
Результаты на национальном уровне

Ориентированная на уязвимое население структура антикризисных мер проявляется в дифференцированном воздействии кризиса на

⁷ Уровень бедности рассчитывается как доля населения со среднедушевым доходом ниже величины прожиточного минимума (ПМ) — денежной суммы, которая необходима для покупки минимальной потребительской корзины товаров и услуг для поддержания здоровья и жизнедеятельности человека. Черта бедности различается по социально-демографическим подгруппам (дети до 16 лет, взрослые трудоспособного возраста и лица пенсионного возраста) и по регионам.

группы населения с разным уровнем дохода. На рисунке 3а показано, что кризис (сценарий 2) негативно повлиял на все доходные группы практически в равной степени, за исключением десятого дециля, который в меньшей степени зависит от трудовых доходов. Меры политики, принятые до (сценарий 1) и после кризиса (сценарий 3), принесли большую выгоду нижним децилям. Положительный суммарный эффект кризиса и антикризисных мер (сценарий 4) для первого и второго децилей стал результатом прогрессивного характера принятых мер. Однако для населения в целом совокупный эффект кризиса и анти-

Влияние кризиса и антикризисных мер,
(относительное изменение потребляемого дохода, в %)



Примечание. Сценарий 1: меры социальной политики, принятые в январе 2020 г. Сценарий 2: снижение доходов от занятости, связанное с потерей рабочих мест и сокращением рабочего времени в пострадавших секторах. Сценарий 3: антикризисные меры, принятые в марте–июне 2020 г. Сценарий 4: суммарный эффект кризиса и антикризисных мер, действовавших в 2020 г.

Источник: расчеты авторов с использованием модели RUSMOD-2020 и данных РМЭЗ-ВШЭ 2019 г.

Рис. 3

кризисных мер оказался слабо отрицательным: среднедушевые располагаемые доходы сократились на 1,9%.

Новые меры политики, анонсированные в январе 2020 г. (сценарий 1), с их акцентом на расширение охвата и размера адресных пособий на детей оказали позитивный эффект на доходы семей с детьми в возрасте до 18 лет и населения в возрасте до 30 лет (рис. 3б и 3в). Известно, что с 2000-х годов уровень бедности семей с детьми в России был выше, чем остального населения (Ovcharova, Porova, 2005; UNICEF, 2011; Ovcharova, Viryukova, 2018), поэтому вполне закономерно, что расширение охвата и увеличение размера выплат положительно повлияло на сокращение бедности.

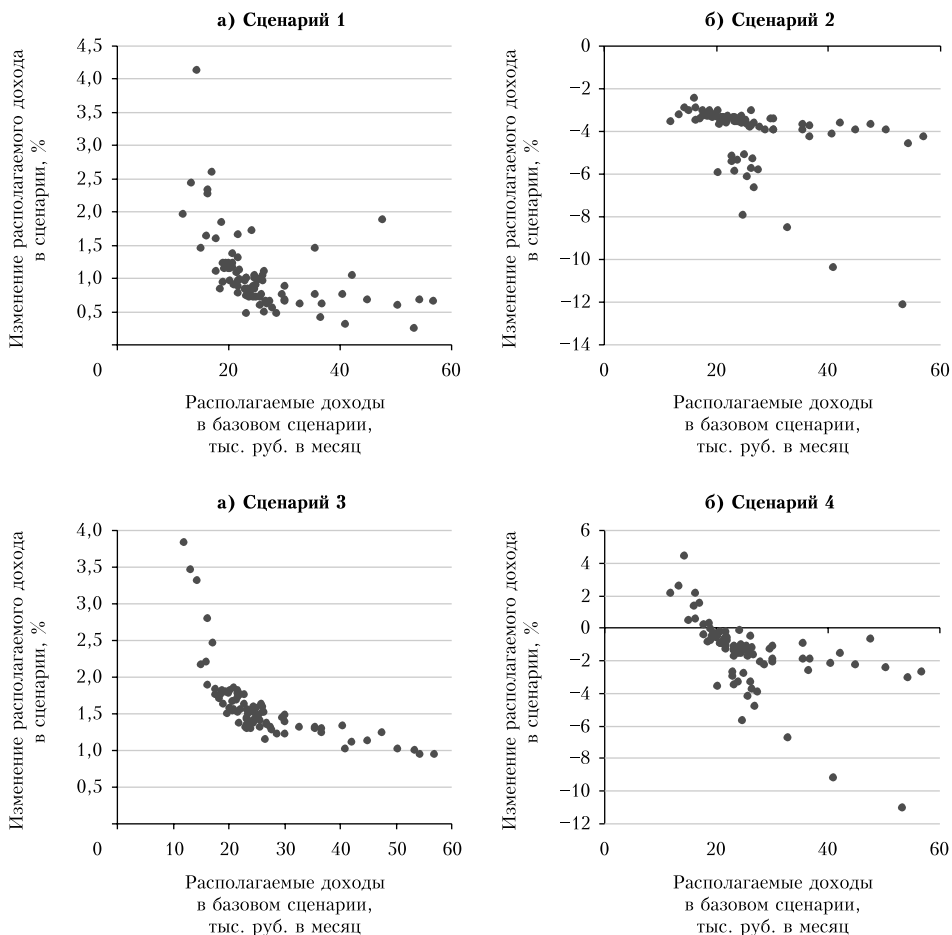
Расширение охвата пособий по безработице и налоговых льгот для самозанятых и работников МСП (сценарий 3) оказало позитивное воздействие на доходы всех типов домохозяйств, возрастных групп и типов поселений. Пенсионеры, которые, как правило, не работают и, следовательно, не могут воспользоваться пособиями по безработице или налоговыми льготами, выиграли от индексации пенсий. Совокупный эффект кризиса и антикризисных мер (сценарий 4) позитивен только для семей с двумя и более детьми, и в меньшей степени для одиноких родителей. Доходы всех остальных типов домохозяйств снизились, несмотря на принятые меры. Результаты моделирования указывают на негативное воздействие кризиса на мегаполисы, региональные центры и другие города (рис. 3г) и ограниченное негативное влияние на жителей сельской местности.

Результаты на региональном уровне

Сокращение доходов, связанное с пандемией COVID-19 в России, на региональном уровне носило прогрессивный характер. Это означает, что домохозяйства в регионах с более высокими среднедушевыми доходами потеряли более значительную часть своего располагаемого дохода, чем домохозяйства в регионах с более низкими среднедушевыми доходами (рис. 4б). При этом оба набора налогово-бюджетных мер, введенных в январе (рис. 4а) и марте–июне 2020 г. (рис. 4в), на региональном уровне были ориентированы на бедных, поскольку у домохозяйств, проживающих в регионах с более низкими средними располагаемыми доходами, темпы роста доходов были выше, чем у жителей более богатых регионов. Совокупное воздействие кризиса и всех новых мер, введенных в 2020 г., оказалось положительным для более бедных регионов и отрицательным для более благополучных (рис. 4г).

Согласно нашему моделированию, благодаря мерам социальной политики, введенным в январе (рис. 5а) и марте–июне (рис. 5в), уровень бедности снизился сильнее в регионах с более высоким его исходным уровнем. В то же время уровень бедности в результате кризиса, вызванного COVID-19, вырос значительно в регионах с его более низким исходным уровнем (рис. 5б). Кумулятивный эффект кризиса и антикризисных мер на бедность был более позитивным для регионов с более высоким изначальным уровнем бедности (рис. 5г).

Влияние кризиса и антикризисных мер на уровне регионов
(относительное изменение располагаемого дохода, в %)



Примечание. Сценарий 1: меры социальной политики, принятые в январе 2020 г. Сценарий 2: снижение доходов от занятости, связанное с потерей рабочих мест и сокращением рабочего времени в пострадавших секторах. Сценарий 3: антикризисные меры, принятые в марте—июне 2020 г. Сценарий 4: суммарный эффект кризиса и антикризисных мер, действовавших в 2020 г.

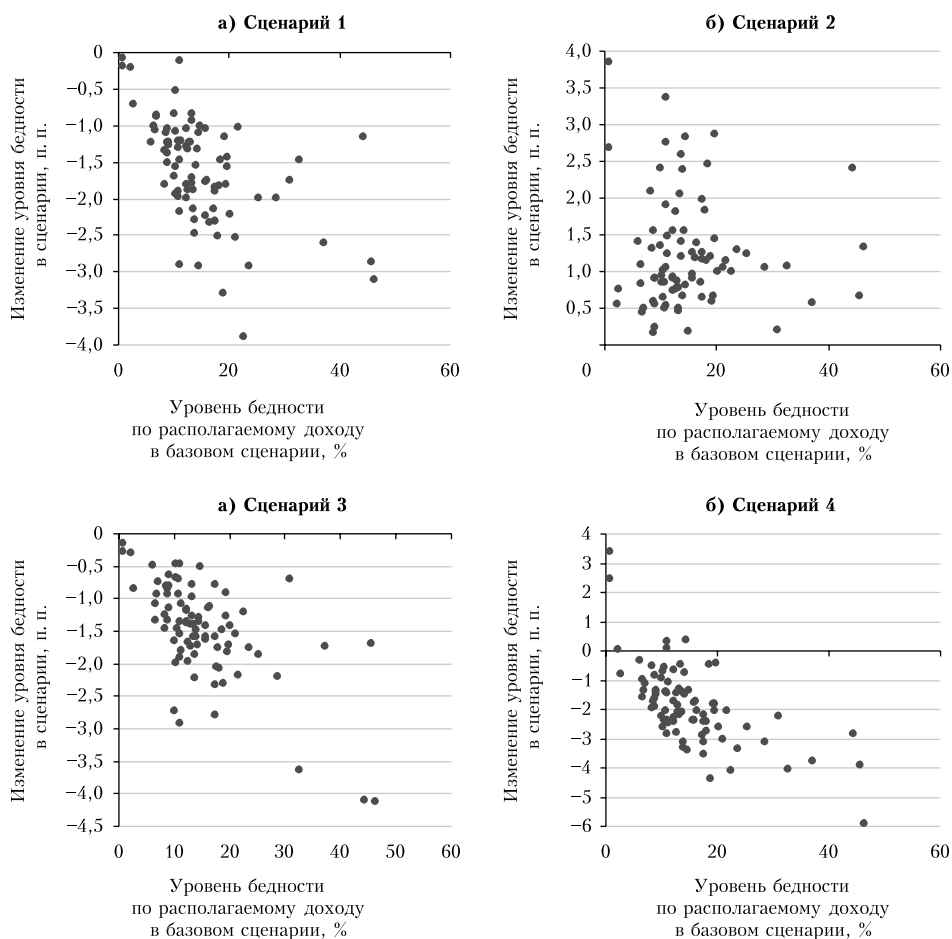
Источник: расчеты авторов с использованием модели RUSMOD-2020 и данных ВДН 2017 г.

Рис. 4

Заключение

В статье количественно оценены и проанализированы перераспределительные эффекты кризиса, вызванного в России пандемией COVID-19, и антикризисных мер налогово-бюджетной политики, принятых в 2020 г. Перераспределительное воздействие налогов и социальных трансфертов в России измеряется с помощью современного методологического инструмента — микроимитационной модели RUSMOD, которая позволяет учитывать роль прямых и косвенных налогов и денежных трансфертов, а также проводить анализ на национальном и региональном уровне.

Влияние кризиса и антикризисных мер на уровень бедности по регионам
(абсолютное изменение уровня бедности, в п. п.)



Примечание. Сценарий 1: меры социальной политики, принятые в январе 2020 г. Сценарий 2: снижение доходов от занятости, связанное с потерей рабочих мест и сокращением рабочего времени в пострадавших секторах. Сценарий 3: антикризисные меры, принятые в марте–июне 2020 г. Сценарий 4: суммарный эффект кризиса и антикризисных мер, действовавших в 2020 г.

Источник: расчеты авторов с использованием модели RUSMOD-2020 и данных ВНДН 2017 г.

Рис. 5

По данным на начало 2020 г. российская система налогов и трансфертов имела умеренно прогрессивный характер. Ее особенность заключается в том, что большая часть перераспределительного эффекта достигается за счет пенсий, а другие трансферты играют гораздо меньшую роль. Данный эффект был подтвержден при сравнении России со странами ЕС, с США и Бразилией (Pороva et al., 2018). Сравнительное исследование по восьми странам бывшего СССР показало, что в России социальные расходы на непensionные трансферты намного ниже, чем могли бы быть с учетом доходов и общих социальных расходов (Fuchs et al., 2021). Кроме того, объемы пере-

распределения в России сильно ограничены существующей налоговой системой, в которой большая часть налоговых поступлений формируется за счет регрессивных косвенных налогов и взносов на социальное страхование, а также от подоходного налога с плоской ставкой (López-Calva et al., 2017).

Наши результаты показали, что российская система налогов и трансфертов оказывает выравнивающее воздействие на уровне регионов. Другими словами, домохозяйства в регионах с более высоким доходом на душу населения выступают чистыми плательщиками, а домохозяйства в менее богатых регионах — чистыми бенефициарами системы.

Согласно нашему моделированию, кризис, вызванный в России пандемией COVID-19, в одинаковой степени затронул все доходные группы, за исключением верхнего дециля, который менее зависит от трудовых доходов. Меры налогово-бюджетной политики, принятые в 2020 г. до и после кризиса, были нацелены на бедных и имели прогрессивный характер. В результате суммарный эффект кризиса и антикризисных мер также оказался позитивным для населения с низкими доходами. Отметим, что данные результаты согласуются с результатами исследований для стран ЕС, которые также указывают на более позитивное влияние антиковидных мер на нижнюю часть распределения доходов и на эффект временного снижения бедности в 2020 г. в некоторых странах ЕС (например, см.: Christl et al., 2022a).

Новые меры поддержки были преимущественно ориентированы на семьи с тремя и более детьми. В этой группе более высокий уровень бедности, чем у остального населения, поэтому расширение охвата и размера пособий на детей позитивно воздействует на сокращение бедности. На региональном уровне суммарный эффект кризиса и антикризисных мер также более позитивный для бедных регионов, которые меньше пострадали от сокращения доходов в результате кризиса и больше выиграли от новых мер поддержки.

В перспективе смягчить воздействие будущих экономических кризисов на бедных и уязвимых можно с помощью существующей системы налогов и трансфертов, однако ее необходимо укрепить по двум направлениям: охват бедных программами поддержки должен быть расширен, размер поддержки должен быть увеличен. Меры, связанные с расширением охвата и размера адресных пособий на детей, станут важным шагом в этом направлении.

Список литературы / References

- Almeida V., Barrios S., Christl M., De Poli S., Tumino A., van der Wielen W. (2021). The impact of COVID-19 on households' income in the EU. *Journal of Economic Inequality*, Vol. 19, pp. 413–431. <https://doi.org/10.1007/s10888-021-09485-8>
- Avellaneda A., Chang R., Collado D., Jara H. X., Mideros A., Montesdeoca L., Rodríguez D., Torres J., Vanegas O. (2021). Assessing the cushioning effect of tax-benefit policies in the Andean region during the COVID-19 pandemic. *CeMPA Working Paper*, No. 8/21. Colchester: Institute for Social and Economic Research, University of Essex.

- Beirne K., Doorley K., Regan M., Roantree B., Tuda D. (2020). The potential costs and distributional effect of Covid-19 related unemployment in Ireland. *EUROMOD Working Paper*, No. EM05/20. Colchester: Institute for Social and Economic Research, University of Essex.
- Brewer M., Tasseva I. V. (2021). Did the UK policy response to COVID-19 protect household incomes? *Journal of Economic Inequality*, Vol. 19, pp. 433–458. <https://doi.org/10.1007/s10888-021-09491-w>
- Canty O., Figari F., Fiorio C. V., Kuypers S., Marchal S., Romaguera-de-la-Cruz M., Tasseva I. V., Verbist G. (2022). Welfare resilience at the onset of the COVID-19 pandemic in a selection of European countries: Impact on public finance and household incomes. *Review of Income and Wealth*, Vol. 68, No. 2, pp. 293–322. <https://doi.org/10.1111/roiw.12530>
- Christl M., De Poli S., Figari F., Hufkens T., Leventi C., Papini A., Tumino A. (2022a). Monetary compensation schemes during the COVID-19 pandemic: Implications for household incomes, liquidity constraints and consumption across the EU. *JRC Working Papers on Taxation and Structural Reforms*, No. 03/2022. Seville: European Commission, Joint Research Centre.
- Christl M., De Poli S., Kucsera D., Lorenz H. (2022b). COVID-19 and (gender) inequality in income: The impact of discretionary policy measures in Austria. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, Vol. 158, article 4. <https://doi.org/10.1186/s41937-022-00084-6>
- Figari F., Fiorio C. (2020). Welfare resilience in the immediate aftermath of the COVID-19 outbreak in Italy. *EUROMOD Working Papers*, No. EM6/20. Colchester: Institute for Social and Economic Research, University of Essex.
- Fuchs A., Matytsin M., Nozaki N.K., Popova D. (2021). *Distributional impacts of taxes and benefits in post-Soviet countries*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9795>
- Jara H. X., Montesdeoca L., Tasseva I. (2022). The role of automatic stabilizers and emergency tax–benefit policies during the COVID-19 pandemic: Evidence from Ecuador. *European Journal of Development Research*, Vol. 34, pp. 2787–2809. <https://doi.org/10.1057/s41287-021-00490-1>
- Kakwani N. C. (1977). Measurement of tax progressivity: An international comparison. *Economic Journal*, Vol. 87, No. 345, pp. 71–80. <https://doi.org/10.2307/2231833>
- López-Calva L. F., Lustig N., Matytsin M., Popova D. (2017). Who benefits from fiscal redistribution in the Russian Federation? In: G. Inchauste, N. Lustig (eds.). *The distributional impact of taxes and transfers: Evidence from eight developing countries*. Washington, DC: World Bank, pp. 199–233. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1091-6_ch7
- Matytsin M., Popova D., Freije S. (2019). RUSMOD: A tool for distributional analysis in the Russian Federation. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 8994. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-8994>
- Ovcharova L., Biryukova S. (2018). Poverty and the poor in post-Soviet Russia. In: N. Hatti, D. Rauhut (eds.). *Poverty, politics and the poverty of politics*. New Delhi: BR Publishing Corporation, pp. 151–175.
- Ovcharova L., Popova D. (2005). *Child poverty in Russia. Alarming trends and policy options*. Moscow: UNICEF.
- Popova D. (2012). Constructing the tax-benefit microsimulation model for Russia – RUSMOD. *EUROMOD Working Paper*, No. EM7/12. Colchester: Institute for Social and Economic Research, University of Essex.
- Popova D. (2013). Impact assessment of alternative reforms of child allowances using RUSMOD – the static tax-benefit microsimulation model for Russia. *International Journal of Microsimulation*, Vol. 6, No. 1, pp. 122–156. <https://doi.org/10.34196/IJM.00079>
- Popova D. (2016). Distributional impacts of cash allowances for children: A microsimulation analysis for Russia and Europe. *Journal of European Social Policy*, Vol. 26, No. 3, pp. 248–267. <https://doi.org/10.1177/0958928716645074>

- Popova D., Matytsin M., Sinnott E. (2018). Distributional impact of taxes and social transfers in Russia over the downturn. *Journal of European Social Policy*, Vol. 28, No. 5, pp. 535–548. <https://doi.org/10.1177/0958928718767608>
- Sutherland H., Figari F. (2013) EUROMOD: The European Union tax-benefit microsimulation model. *International Journal of Microsimulation*, Vol. 6, No. 1, pp. 4–26. <https://doi.org/10.34196/IJM.00075>
- UNICEF (2011). *The situation analysis of children in the Russian Federation: On the way to the equal opportunity society*. Moscow: UNICEF.
- World Bank (2020). Russia's economy loses momentum amidst COVID-19 resurgence; awaits relief from vaccine. *Russia Economic Report*, No. 44. Washington, DC: World Bank.
- World Bank (2021). Amidst strong economic recovery, risks stemming from COVID-19 and inflation build. *Russia Economic Report*, No. 46. Washington, DC: World Bank.
-

The distributional impacts of the COVID-19 crisis and policy response in Russia

Samuel Freije¹, Mikhail S. Matytsin¹, Daria O. Popova^{2,3,*}

Authors affiliation: ¹The World Bank (Washington, DC, USA);

²University of Essex (Colchester, United Kingdom);

³HSE University (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: dpopova@essex.ac.uk

The outbreak of COVID-19 has had severe negative economic impacts on households and businesses in Russia. Russia's GDP declined by 2,7% in 2020. To mitigate the adverse impacts of the pandemic, in March–June 2020 the government implemented a number of fiscal and social policy measures aimed at supporting businesses, employment and incomes of vulnerable groups of the population. This paper presents the results of the impact assessment of the COVID-19 crisis and the related policy interventions on the income distribution and poverty in Russia in 2020. The analysis is based on the tax-benefit microsimulation model for Russia, which allows for assessing the redistributive effects of direct and indirect taxes and transfers in Russia at the federal and regional levels. We find that the net effect of the crisis and policy interventions was strongly progressive at the bottom of the income distribution and equalizing across regions.

Keywords: income distribution, microsimulation, tax-benefit policy, COVID-19, Russia.

JEL: D31, H22, I38.

Экономика отраслевых рынков

Мезоинституты для цифровых экосистем*

А. Е. Шашитко^{1,2}, А. А. Курдин^{1,3}, И. Н. Филиппова^{1,4}

¹ *Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

² *Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (Москва, Россия)*

³ *Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

⁴ *Институт экономической политики
имени Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)*

По мере вовлечения все большего числа компаний и потребителей в контур цифровых экосистем значимость последних в экономике быстро растет. Наряду с этим повышается актуальность регулирования их деятельности, о чем свидетельствует множество антимонопольных дел с участием таких компаний, как «Яндекс», «Гугл», «Майкрософт», образующих ядро соответствующих экосистем. Само понятие цифровых экосистем пока не имеет общепризнанного определения, но национальным и наднациональным регуляторам уже приходится разрешать споры, одной из сторон которых выступает лидер экосистемы, а другой — компании-комплементоры, а также защищать интересы неопределенного круга лиц (с применением антимонопольного законодательства). В ходе разрешения таких споров регулятор вынужден принимать решения по поводу правил взаимодействия внутри сложной структуры взаимоотношений участников экосистем, фактически определяя рамку для установления институциональных соглашений. В данной работе предлагается применить концепцию «мезоинститут» в отношении некоторых правил функционирования экосистем, отделяя их как от гибри-

Шашитко Андрей Евгеньевич (aeshastitko@econ.msu.ru), д. э. н., проф., завкафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ; директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; *Курдин Александр Александрович* (kurdin@econ.msu.ru), к. э. н., с. н. с., замдекана экономического факультета МГУ; доцент департамента мировой экономики ФМЭиМП НИУ ВШЭ; *Филиппова Ирина Николаевна* (filipova@365.iер.ru), к. э. н., н. с. кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ; научный сотрудник лаборатории бюджетной политики ИЭП имени Е. Т. Гайдара.

* Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания РАНХиГС.

ных институциональных соглашений (правил микроуровня), так и от институциональной среды (правил макроуровня). Предполагается, что именно мезоинституты обеспечивают успешное развитие цифровых экосистем. На примере ряда компаний и антимонопольных дел рассмотрены механизмы формирования и эволюции мезоинститутов, возможность их проектирования и роль регулятора. Применение концепции мезоинститута позволяет обосновать смещение акцента антимонопольной политики в сфере цифровых экосистем в сторону их саморегулирования вместо усиления законодательного регулирования.

Ключевые слова: мезоинституты, новая институциональная экономическая теория, цифровая экосистема, антимонопольная политика.

JEL: D23, L14, L40, L86.

Введение

В последние 10 лет цифровые экосистемы (ЦЭС) активно расширяют масштабы своей деятельности в мировом хозяйстве. Их влияние на экономические процессы далеко не всегда оценивают положительно. За это время прошли беспрецедентные слушания в Конгрессе США, затронувшие четыре из пяти компаний, входящих в GAFAM¹, а также разрешено множество крупных споров с участием цифровых компаний, в том числе в России: разбирательства ФАС России с «Яндексом», Google, Booking, Microsoft, Apple². Наличие и характер споров, а также дискуссии вокруг решений регулятора свидетельствуют о размытости существующих правил регулирования деятельности цифровых компаний. Действительно, отдельного законодательства для них пока нет ни в России, ни в мире. Однако особенности модели функционирования рынков, на которых эти компании работают, а также типов соглашений с поставщиками и потребителями в процессе формирования/модификации цепочек создания стоимости требуют разработки нового инструментария регулирования, причем как в рамках обычного антимонопольного правоприменения, так и для оценки норм, реализуемых в рамках саморегулирования экосистем. Последнее мы рассматриваем в качестве важного сценария развития антимонопольной политики в этой сфере. Например, стандартный тест гипотетического монополиста для определения границ рынка в целях применения антимонопольного законодательства нуждается в значительной модернизации на рынках с платформами (Маркова, 2022), где возникают косвенные сетевые внешние эффекты (Шаститко, Маркова, 2020).

В области регулирования ЦЭС активные разработки ведутся в Европе. Важным шагом стало принятие Закона о цифровых услугах (Digital Services Act) и Закона о цифровых рынках (Digital Markets Act). В России также активно обсуждают концептуальные принци-

¹ GAFAM — распространенное обобщенное наименование пяти крупных компаний, работающих в цифровом секторе: Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft.

² <https://fas.gov.ru/news/31238>; <https://fas.gov.ru/news/31258>; <https://fas.gov.ru/news/31446>; <https://fas.gov.ru/news/25455>; <https://fas.gov.ru/news/30275?ysclid=l845xulzhe883322096>

пы для создания правил функционирования ЦЭС³, хотя пятый, так называемый цифровой, пакет поправок в антимонопольное законодательство рассматривается уже около пяти лет. Его нынешняя редакция была внесена в российский парламент в июле 2022 г. и по состоянию на декабрь 2022 г. была отложена в рамках второго чтения законопроекта⁴. К обсуждению регулирования экосистем подключился и Банк России (2021, 2022), в функции которого входит регулирование банков, в том числе развивающих собственные экосистемы.

При этом сами экосистемы долгое время действуют в специфической институциональной рамке, которая создана как внутри контура отдельных экосистем, так и вне его по решению регуляторов. Поэтому важно исследовать их деятельность с применением инструментария новой институциональной экономической теории, особенно концепции мезоинститутов, с учетом сильного воздействия экосистем на функционирование отраслей и рынков.

Мезоинституты занимают промежуточный уровень между институциональной средой и институциональными соглашениями. Это не контракты (соглашения) на микроуровне, но и необязательно нормативные правовые акты макроуровня (или уровня институциональной среды): законы, постановления правительства, указы. Мезоинституты необязательно состоят из публично-правовых норм, но могут включать и их. Почему без них нельзя обойтись? Кто и каким образом их может/должен проектировать? Можно ли сказать что-то определенное об эффектах мезоинститутов? Действительно ли их проблематика оказалась в «слепой зоне» и обойдена вниманием исследователей и практиков и если да, то почему?

Хотя на уровне законодательства цифровым экосистемам еще не дано формальное определение, в научном и публичном обороте данное понятие широко используется и, по-видимому, уже влияет на формирование контрактной практики и обычаев делового оборота. На рабочее определение ЦЭС — пусть даже нечетко и неоднозначно сформулированное — ориентируются не только исследователи, но и лица, принимающие управленческие бизнес-решения в частных компаниях и компаниях с государственным участием, а также в сфере государственного управления.

Чтобы регулирование ЦЭС имело перспективы (отсутствие препятствий для экономического развития и перманентных распределительных конфликтов по причине как зарегулированности, так и монополизации рынков в сфере влияния экосистем), необходим работоспособный передаточный механизм между контрактами агентов рынков с участием ЦЭС и абстрактными, общими нормами, формирующими институциональную среду для функционирования цифровой экономики. В данной работе мы применяем концепцию мезоинститутов для проектирования регулирования ЦЭС, которое было бы совместимо

³ <https://iz.ru/1208619/natalia-ilina/ekosistemnyi-analiz-fas-sostavila-piat-printcipov-raboty-tcifrovyykh-platform>

⁴ Законопроект № 160280-8 «О внесении изменений в Федеральный закон „О защите конкуренции“ (в части совершенствования антимонопольного регулирования „цифровых“ рынков)». <https://sozd.duma.gov.ru/bill/160280-8>

с экономическим развитием и сбалансированным распределением выгод между различными группами стейкхолдеров. Особое внимание будет уделено деятельности российской цифровой экосистемы «Яндекс» (в той ее структуре, которая действовала до лета 2022 г.).

Мезоинституты: концептуальная рамка анализа

Отталкиваясь от базовых определений институциональной среды и институциональных соглашений в работе Л. Дэвиса и Д. Норта (Davis, North, 1971), О. Уильямсон предложил трехуровневую схему институционального анализа, в которой институциональная среда, устанавливающая общие рамки взаимодействия акторов в экономике (в форме конкуренции и/или кооперации), дополняется институциональными соглашениями, структурирующими процессы контрактации. Указанные соглашения могут объясняться и основываться, в свою очередь, на принятии решений индивидами (с использованием двух поведенческих предпосылок: информационной — ограниченная рациональность и мотивационной — оппортунизм) (Williamson, 1993. Р. 113–115).

В рамках экономической теории трансакционных издержек схема Уильямсона предлагает рассматривать не только три уровня институционального анализа, но и три типа связей между уровнями: «институциональная среда → институциональные соглашения», «индивид → институциональные соглашения», «институциональные соглашения → институциональные соглашения» (несмотря на то что при ближайшем рассмотрении таких связей как минимум семь; см.: Шаститко, 2010. С. 55). Вместе с тем при приложении схемы к анализу взаимодействий экономических агентов на практике, в том числе по изменению институциональных соглашений или институциональной среды, в предложенной теории возникают «слепые зоны». Не все наблюдаемые на практике явления укладываются в предложенную схему, в результате некоторые аспекты взаимодействия участников договорных отношений остаются не артикулированными/не исследованными. В качестве дополнения к трехуровневой схеме Уильямсона, чтобы расширить ее возможности описывать происходящее в коммерческой практике и регулировании, а также в сфере институциональных изменений, предложено внедрить концепцию мезоинститутов (Ménard, 2014; Шаститко, 2019). Это многообещающее, но спорное предложение, которое мы хотели бы протестировать на конкретном объекте — цифровых экосистемах. Предыдущий опыт прикладного исследования мезоинститутов связан с анализом отношений по поводу труб большого диаметра для магистральных трубопроводов (Ménard et al., 2021).

Один из важных принципов любого исследования — презумпция нецелесообразности умножения сущностей. Для ее преодоления необходимы достаточные основания. Применительно к исследованию проблематики мезоинститутов вообще и для цифровых экосистем в частности эта презумпция приобретает форму нецелесообразности множить уровни институционального анализа без достаточных оснований. Примером возникновения такой проблемы, с которой столкнулись

исследователи механизмов координации около 50 лет назад, — предложение (впоследствии не воспринятое экономистами) отказаться от категорий «фирма» и «рынок» и заменить их на различные контракты, а точнее — на континуум контрактов (Alchian, Demsetz, 1972).

Проблематика мезоинститутов в свете исследований с применением инструментария новой институциональной экономической теории — сравнительно новое направление, в рамках которого преодолевается презумпция нецелесообразности умножения сущностей и уровней институционального анализа. Первым попытку операционализации данной категории путем встраивания ее в классическую трехуровневую схему Уильямсона предпринял К. Менар (Ménard, 2014, 2017). Он обратил внимание на то, что корректировка законов — неотъемлемого компонента институциональной среды в любой стране — не обязательно приводит к соответствующей корректировке контрактов, в рамках и по поводу которых выстраиваются отношения между участниками трансакций, даже если она сопровождается значительными финансовыми вложениями (как в случае инфраструктурных займов развивающихся стран у международных финансовых организаций). Как следствие, желаемые изменения не реализуются, и спроектированное институциональное изменение (реформа) терпит неудачу. Таким образом, контекст исследования мезоинститутов тесно связан с институциональными изменениями. Но в условиях институционального равновесия, которое по умолчанию предполагается в рамках исходной трехуровневой схемы Уильямсона, этот аспект не так очевиден.

Согласно подходу Менара, мезоинституты — промежуточный уровень между институциональной средой и институциональными соглашениями, необходимый для отделения результатов взаимодействия этих уровней (в виде правил и механизмов принуждения) (Ménard, 2014, 2017; Schnaider et al., 2018; Ménard et al., 2018). При этом определение мезоинститутов не унифицировано. «Мезоинституты — институты, встроенные и легитимизированные общественными институтами, которые отвечают за фактическую реализацию общих правил игры посредством их перевода в правила, специфичные для секторов и/или географических областей, таким образом формируя и очерчивая область деятельности субъектов (отдельных лиц, а также организационных механизмов), действующих в рамках этих правил» (Ménard, 2014. P. 578; здесь и далее перевод наш. — А. Ш., А. К., И. Ф.). Другое определение: «Мезоинституты — это институциональные соглашения, по которым правила и права интерпретируются и применяются, ограничивая таким образом круг возможных трансакций экономических агентов» (Ménard, 2017. P. 2). В соответствии с этими определениями мезоинституты уточняют и дополняют правила институциональной среды для практического регулирования конкретной отрасли (Шаститко, 2019; Круглова, 2018). Они могут касаться не только экономического, но и технического регулирования, обеспечивая таким образом связь между правилами и технологиями (Ménard, 2017).

Было бы чрезмерным упрощением считать указанную концепцию простым преломлением давно известного специалистам комплекса

вопросов через призму институциональных исследований. Напомним, что мезоуровень в экономических исследованиях концентрируется на изучении отдельных регионов или отраслей (Клейнер, 2001, 2011; Маевский, Кирдина-Чэндлер, 2020). Выделение этого уровня связано с исследованиями проблем экономического развития в условиях, когда макроэкономические и микроэкономические методы не дают требуемого результата, при этом наблюдается фрагментарность развития на уровне отраслей и регионов с отдельными успешными кейсами (Клейнер, 2003). Необходимость выделять мезоуровень основана на иных, по сравнению с микро- и макрообъектами, целях его объектов (Клейнер, 2014).

Не умаляя значимости регионального и отраслевого аспектов экономических исследований, особенно для такой страны, как Россия, обратим внимание на то, что в первом приближении важным оказывается не отношение мезоинститутов к региональному или отраслевому уровню, а функционал, который можно было бы им приписать (Шаститко, 2019).

Во-первых, это детализация требований, запретов, зафиксированных в обобщенных правилах, которые содержатся в законах (на федеральном и региональном уровнях, отраслевых или относящихся ко всей экономике). Классические примеры: правила анализа состояния конкуренции на товарном рынке в целях применения антимонопольного законодательства (Шаститко, 2019), различного рода разъяснения антимонопольного органа, налоговой службы и других регуляторов. Другие примеры мезоинститутов (см.: Ménard, 2014): специализированные суды по исполнению трудовых договоров; государственные ведомства, отвечающие за мониторинг конкретных инфраструктур, но не являющиеся их операторами (например, министерство транспорта); антимонопольные органы, отвечающие за надзор над рынками и их структурой; частный международный арбитраж. Но здесь есть методологическая проблема, заложенная в исследование институтов в рамках экономической теории трансакционных издержек: при наименовании мезоинститутов правила, обеспечиваемые названными организациями, замещаются самими организациями. В рамках нашего подхода мезоинститутами в приведенных примерах выступают *правила*, которые указанные организации создают и защищают. Отчасти это обусловлено трудностями совмещения в рамках одной концепции подходов Уильямсона и Норта в институциональном анализе.

Во-вторых, это компонент механизма, обеспечивающего соблюдение обобщенных правил в части как принуждения, так и адаптации к изменяющимся обстоятельствам, которые выявляют неполноту макроинститутов. Подчеркнем: нет оснований считать весь механизм применения макроправил мезоинститутом. Дело в том, что для обеспечения действенности этого механизма наряду с правилами «второго уровня» должны функционировать организации. В качестве примера можно выделить организацию, участвующую в создании принципов функционирования отрасли, — посредник-фасилитатор на рынке труб большого диаметра (Ménard et al., 2021). Строго говоря, в своих более ранних работах Менар этого разделения четко не проводил, и приве-

денные выше примеры относятся скорее к организациям мезоуровня. Важно помнить, что, согласно норттовскому подходу к определению институтов, они категориально отделяются от организаций по принципу «правила vs. игроки». Но в результате корректировки контекста сами организации могут быть исследованы в терминах внутренних институтов (однако они скорее относятся к микроуровню, хотя описывают внутреннее устройство организации, отвечающей за соблюдение правил макроуровня).

Разумеется, такая постановка вопроса порождает две важные методологические проблемы: 1) разве мезоинституты не исследовались раньше, до введения их в научный оборот, под другим названием? 2) сепарабельны ли уровни институтов? Ответ на первый вопрос тесно связан с дискуссией вокруг проблем импорта, трансплантации, выращивания институтов, то есть с институциональными изменениями, но в более четкой привязке к конкретным обстоятельствам места и времени: Россия 1990-х годов — начала XXI в. В рамках этих дискуссий было установлено, что просто перенести хорошо работающие институты из одного правового порядка в другой не получится (Полтерович, 2001). Теперь можно сказать, что технически этот барьер связан в первую очередь с механизмами, обеспечивающими соблюдение установленных правил. Проще говоря, законы переписать не так сложно (с точки зрения юридической техники и даже с учетом обеспечения формальной сопряженности с другими частями свода законов), но наладить действенный механизм их применения — это специфическая для каждой страны задача (Шаститко, 2020). Именно такой механизм относят к мезоинституциональному уровню. К сожалению, его часто обходят стороной, не утруждая себя ответом на вопрос: как именно макроправила будут интерпретировать и применять, в том числе в изменяющихся обстоятельствах?

Разумеется, вопрос о значении мезоинститутов в связи с их импортом не специфически российский. Исследования Менара с соавторами, в рамках которых удалось выяснить причины недостижения целей реформы системы водоснабжения в африканских странах, также подчеркивают проблематичность вживления в институциональные рамки хозяйственной деятельности элементов, предписываемых донорами — международными финансовыми организациями (Ménard, 2017).

Второй вопрос связан с возможностью отделить мезоинституты от макроинститутов и институциональных соглашений. Здесь важно иметь в виду множественность аспектов, без которых операциональное исследование института проблематично. В их числе (Тамбовцев, 2010): ситуация действия правила; адресаты — индивиды, к которым относится правило; предписание — то есть само правило; санкции за неисполнение; гарант — субъект применения санкций. Описываемые в рамках этой структуры элементы могут относиться к микро-, мезо- и макроуровню экономической деятельности. Отвечая на второй вопрос, важно помнить, что четкая концептуальная, аналитическая сепарабельность еще не означает сепарабельности в прикладном плане (в том числе в рамках эмпирических исследований). Однако и в том, и в другом случае мы видим определенные методологические сложности.

1. Концептуальная сепарабельность уровней институтов ограничена тем, что, определяя мезоинституты через их функции и применяя базовое определение понятия «институт» и его структуры, мы сталкиваемся с тем, что механизм применения макроинститутов необходимо описывать в терминах мезоинститута.

2. Практически ответить на вопрос, когда правило макроуровня становится правилом мезоуровня, нелегко. Мы предлагаем следующий принцип: если правило по своему содержанию соответствует, например, мезоуровню, то вне зависимости от механизма, обеспечивающего его соблюдение, и сам институт также должен быть признан мезоинститутом. Это верно и для микро- и макроинститута. Далее мы используем этот «якорный признак» для объяснения роли мезоинститутов при формировании цифровых экосистем.

3. Сложно отделить мезоинституты, регулирующие рынки, от гибридных институциональных соглашений, имеющих множество альтернативных форм (Ménard, 2012), включая обращение к третьей стороне в виде судов и правительственных организаций, которые могут быть ошибочно отнесены к функционирующим мезоинститутам. Мезоинститут выходит за рамки отдельного гибридного соглашения, выступая правилом более общего порядка.

Применение концепции мезоинститутов позволяет исследовать механизмы, обеспечивающие учет и отражение действующих макроправил и механизмов их применения в контрактах между агентами на микроуровне. Именно эта связка может оказаться ключевой при исследовании механизмов функционирования экосистем и их эффектов. Анализ правил макроуровня недостаточно детализирован для выявления правил, обеспечивающих функционирование самих цифровых экосистем. Анализ на микроуровне не позволит определить формируемые цифровыми экосистемами правила, применяемые вне организаций.

Хотя цифровые экосистемы создаются на базе одной компании, они имеют определенные признаки, характерные для мезоуровня в экономических исследованиях. Представляя собой общность компаний, производящих различные товары и услуги, они не объединяются в единую отрасль. Входящие в одну экосистему компании чаще всего не присутствуют только на одном товарном рынке. Но их тесное взаимодействие в управлении на фоне общности потребителей указывает на необходимость относить их к мезоуровню, а некоторые правила, формируемые ими для взаимодействия в рамках экосистемы, могут быть отнесены к мезоинститутам.

Цифровые экосистемы: происхождение, состав, вызовы для конкуренции и экономического развития

Для концептуального исследования цифровых экосистем требуется их рабочее определение. Поэтому сначала мы обобщим результаты дискуссии по его поводу и предложим вариант, который далее будет использоваться как основной.

Рабочее определение экосистемы

Несмотря на активные дискуссии, связанные с цифровыми экосистемами (а может быть, именно из-за этого), их конвенциональное определение еще не сложилось, в том числе из-за разнородности объектов, объединяемых этим «зонтичным» понятием, а также в силу того, что оно используется в разных целях, но механизмы функционирования указанных объектов не всегда очевидны исследователям (порой — и самим участникам ЦЭС) (Koch et al., 2022). Один из ранних подходов к исследованию бизнес-экосистем предлагает определять их через сети поставщиков и производителей промежуточных товаров (Iansiti, Levien, 2004), качество отношений с которыми обуславливает «здоровье» компании. С тех пор было разработано множество альтернативных подходов и определений (Карпинская, 2018; Шаститко и др., 2020). Более позднее определение предложено М. Якобидесом с соавторами (Jacobides et al., 2018. P. 2264): «Экосистема — это набор субъектов, обладающих разной степенью многосторонней нетипичной комплементарности, которые не полностью иерархически контролируются». Не вдаваясь в терминологические споры, отметим вслед за ними сосуществование трех фокусов внимания при определении экосистемы: экосистемы вокруг фирмы, экосистемы вокруг инновации (технологии) и экосистемы вокруг платформы. Эти опции не противоречат друг другу, но скорее отражают вариации бизнес-моделей, которые сейчас именуют экосистемами.

В любом случае речь идет о механизме взаимодействия, который отличается как от рыночных отношений фирмы с поставщиками, так и от вертикальной интеграции. Вслед за авторами работы: Jacobides et al., 2018, мы будем говорить об экосистеме в общем смысле как о *совокупности хозяйствующих субъектов, тесно связанных с ключевой фирмой, технологией («фокальной инновацией», производимой одним из субъектов) или платформой (рассматриваемой как особый вид технологии и контролируемой владельцем или «спонсором» платформы) и взаимодействующих с ней и между собой на базе гибридного механизма управления транзакциями*. Во всех этих случаях предполагается асимметрия положения субъектов в пользу центрального участника, что и порождает дискуссию о необходимости вмешательства регулятора, в частности антимонопольного органа, для обеспечения равенства возможностей и защиты прав и интересов остальных участников экосистемы. Поэтому в фокусе нашего внимания — взаимоотношения этого центрального участника и других ее «обитателей».

Мы фокусируемся не на всех экосистемах, а лишь на цифровых. Критерии отнесения к ним предложены в: Koch et al., 2022. Для нас ключевым условием будет наличие цифровой инфраструктуры или цифровой платформы в экосистеме, а объектом рассмотрения — владелец этой платформы. Хотя вопрос, может ли существовать цифровая экосистема без цифровой платформы в ее основании, дискуссионный и связан с отсутствием общепризнанного определения.

В российском регулировании имеются, хотя и не вполне согласованы, варианты определения цифровых экосистем. Так, Минэкономразвития России предлагает следующее определение: «Цифровая экосистема —

это клиентоцентричная бизнес-модель, объединяющая две и более группы продуктов, услуг, информации (собственного производства и/или других игроков) для удовлетворения конечных потребностей клиентов (безопасность, жилье, развлечения и т. д.)⁵. Данное определение представляется не очень корректным, поскольку не содержит требований ни к «цифровой» составляющей экосистем, ни к наличию пула поставщиков товаров и услуг. Этим недостатком лишено определение Центрального банка РФ: «Экосистема (цифровая экосистема) — совокупность сервисов, в том числе платформенных решений, одной группы компаний или компании и партнеров, позволяющих пользователям получать широкий круг продуктов и услуг в рамках единого бесшовного интегрированного процесса» (Банк России, 2021. С. 45). Но в рамках этого определения экосистема представляет собой саму услугу (совокупность сервисов), а не объект, принимающий решения, или объект регулирования. На основе указанных определений предлагается следующее рабочее определение: *цифровые экосистемы — совокупность хозяйствующих субъектов, тесно связанных с ключевой фирмой на базе цифровой платформы или цифровой инфраструктуры и взаимодействующих с ней и между собой на базе гибридного механизма управления транзакциями.*

Насколько широко распространены цифровые экосистемы, если следовать представленному рабочему определению? При ближайшем рассмотрении это явление не уникальное, но и не настолько массовое. В частности, в глобальном масштабе можно говорить о 10–15 цифровых экосистемах, к которым относят крупнейшие ИТ-компании Google (Alphabet), Amazon, Facebook, Apple, Microsoft, Alibaba, Tencent. В России существует несколько ЦЭС, в том числе «Сбер», VK, «Тинькофф», ВТБ, МТС, «Яндекс». Отнесение этих компаний (и групп компаний) к цифровым экосистемам основано в первую очередь на наличии цифровой платформы взаимодействия с потребителями и поставщиками, на которой предлагают продукты и услуги из различных сфер.

Цифровые экосистемы: элементы, состав, структура

Каковы элементы ЦЭС, как они связаны друг с другом? Почему экосистемы нельзя определять (исключительно) в терминах рынков и соответственно присущего этому способу координации механизма цен? Это связано с тем, что, во-первых, они могут состоять из нескольких связанных друг с другом как многосторонних, так и «обычных» рынков; во-вторых, они функционируют (в определенной части) вне транзакций, которые имеют признаки рыночных взаимодействий (механизм цен и даже гибридов).

В составе цифровых экосистем можно выделить несколько типов участников. Во-первых, это *лидер*, или спонсор, экосистемы, как правило, владеющий ключевой цифровой платформой: к числу таких флаг-

⁵ https://www.economy.gov.ru/material/file/cb29a7d08290120645a871be41599850/koncepciya_21052021.pdf

манов можно отнести компании Google, Microsoft, Apple, «Яндекс», «Сбер». Эта категория участников в ЕС в свете развития норм антимонопольного законодательства, в частности при подготовке Digital Services Act и Digital Markets Act, получила название «привратники» (gatekeepers). Во-вторых, в цифровой экосистеме присутствуют *комплементоры*, предоставляющие в рамках экосистемы различные товары и услуги. В-третьих, экосистема связана с *конечными пользователями*, которые потребляют товары и услуги, хотя могут их и производить, но такое производство, как правило, не образует центр их экономических интересов и компетенций.

Для упрощения будем полагать, что транзакции внутри компаний — лидеров экосистемы управляются посредством иерархического механизма, как внутри фирм. Участники цифровых экосистем (лидер и комплементоры) связаны особыми механизмами управления транзакциями, которые могут быть квалифицированы как гибридные в терминах теории транзакционных издержек (Уильямсон, 1996; Williamson, 1996). Комплементоры сохраняют права контроля на производственные активы (обладают конечными правами — residual rights), обеспечивая децентрализованность распределения прав на ресурсы. При этом комплементоры подчиняются общим, устанавливаемым лидером экосистемы правилам, поддерживая скоординированность принятия решений. Взаимоотношения участников экосистем нередко носят долгосрочный характер, а спорные вопросы решаются путем переговоров без обращения к специализированной и независимой третьей стороне (суд). Таким образом, обеспечивается двусторонняя зависимость агентов без полной интеграции, что соответствует определению гибридного институционального соглашения (Ménard, 1996. P. 156; Шаститко, 2010).

Разрабатываемые правила взаимодействия экосистемы и комплементоров могут заметно влиять на развитие отрасли, в которой последние работают. Так, исследования показали, что правила оценки приложений в App Store снижали инновационную активность (частоту обновлений) разработчиков высококачественных приложений (Leyden, 2021), а алгоритмизированные механизмы ценообразования Amazon привели к более быстрой адаптации других офлайн-ритейлеров к макроэкономическим шокам (Cavallo, 2018).

Но кроме элементов гибридного механизма управления транзакциями цифровые экосистемы разрабатывают правила, которые мы предлагаем относить к мезоинститутам. Критерием этого выступает их универсальность по отношению к контрагенту и транзакции. Такие правила описывают общие принципы взаимодействия с любым фактическим или потенциальным комплементором и выходят за рамки контракта с конкретным контрагентом.

Один из примеров взаимодействий такого рода — экосистема Apple: чтобы получить возможность продавать приложения для устройств компании, то есть быть комплементором, необходимо стать участником корпоративной программы Apple Developer Program⁶, которая предполагает не только доступ к магазину приложений

⁶ <https://developer.apple.com/programs/>

App Store, но и заблаговременный доступ к бета-версиям обновлений ПО от Apple, доступ к индивидуальным сессиям Tech Talks со специалистами компании, конференции разработчиков WWDC, поддержку на уровне программного кода и тестирование приложений в рамках ее экосистемы. В то же время требуется соблюдать детализированное соглашение для разработчиков компании⁷. Фактически именно оно и представляет собой правила работы в экосистеме Apple для ее участников и, таким образом, является мезоинститутом, который юристы квалифицировали бы в терминах гражданско-правовых, а не публично-правовых, отношений. Также необходимо пройти процедуру проверки приложений App Review, которая может закончиться отказом в реализации приложения, но предполагает возможность апелляции. Апелляционный орган хотя и считается специализированным, но не независимый, так как работает в контуре спонсора экосистемы (что периодически приводит к необходимости для комплементоров обращаться в антимонопольные органы; см.: Шаститко и др., 2020).

Наличие специальных механизмов коммуникации связано с важностью обеспечить соответствие сторон (неоднородная, но селективность системы), участников цифровых экосистем друг другу, а также с их коллективной адаптацией к изменяющимся условиям воспроизводимых транзакций. В первую очередь речь идет о компании — лидере экосистемы, формирующей ее ядро, и компаниях-комплементорах, выступающих в качестве одной или нескольких групп пользователей на соответствующих платформах.

Полезность экосистемы для конечных пользователей (потребителей), а следовательно, ее конкурентоспособность существенно зависят от состава комплементоров и возможности конечных пользователей взаимодействовать с ними. В то же время результаты комплементоров определяются успешностью экосистемы в целом. Бывают ситуации, когда цифровая экосистема тяготеет к вертикальной интеграции, и значительная часть бизнесов-комплементоров интегрирована в состав лидера экосистемы, но в ряде случаев участники сохраняют автономию. Возможен вариант, когда изначально экосистема создавалась как закрытая, но по мере развития она трансформируется в открытый тип ЦЭС. Разумеется, это сопряжено с корректировкой отношений между компонентами экосистемы. При этом ключевая роль в их взаимодействии отводится именно лидеру экосистемы, а механизм координации применительно к ней называют «оркестрированием» (orchestration; см.: Dhanaraj, Parkhe, 2006).

Этот механизм координации требует системы институтов для участников экосистемы, прежде всего для регулирования взаимодействия «лидер — комплементор», но также для обеспечения взаимодействия «лидер — конечный потребитель». Сами эти институты могут рассматриваться как часть экосистемы (Eaton et al., 2011). При анализе деятельности экосистем встречаются примеры, когда такие институты формировались не только самими участниками (как в случае с ЦЭС Apple), но и регулятором, а также совместно с ним. Кроме того, создаваемые им институты, регулирующие деятельность экосистем, автоматически распространялись и на другие компании и цифровые экосистемы, работающие на соответствующих рынках.

⁷ <https://developer.apple.com/support/downloads/terms/apple-developer-program/Apple-Developer-Program-License-Agreement-20220606-English.pdf>

Отметим, что эти институты возникают именно на мезоуровне: с одной стороны, они не предполагают регулирование всех экосистем, как макроинституты, применение которых, если специально не оговорено иное, распространяется на всю сферу отношений (будь то отдельная отрасль, регион или срез отношений: например в части защиты конкуренции на товарных рынках). Указанные институты функционируют в одной или нескольких экосистемах. В то же время масштаб действия таких соглашений выходит за рамки контрактов между фактическими участниками цифровой экосистемы. Кроме того, эти правила необязательно представляют собственно ядро механизма управления транзакциями, посредством которого воспроизводится цепочка создания стоимости, и неважно, идет речь о механизме цен, гибриде или иерархии.

Зачастую их появление способствует проецированию макроправил (например, в области защиты конкуренции) на конкретные соглашения. Именно существование обобщенных макроправил — законов — и необходимость их интерпретации применительно к ЦЭС служат одним из ключевых факторов, требующих от участников экосистемы не просто создавать микроинституты для конкретных взаимодействий, но и выработать более общие правила на мезоуровне.

Ярким примером подобной ситуации в европейской практике стало дело компании Google о сервисах поиска и сопоставления товаров Google Search (Shopping). В 2017 г. Еврокомиссия приняла решение о том, что Google ограничивала конкуренцию за счет искусственного завышения собственного сервиса в обогащенных ответах поисковой выдачи по сравнению с конкурирующими сервисами, и, помимо штрафа, компанию обязали разработать правила ранжирования этой выдачи на основе принципа аукциона⁸. Правда, результаты этой практики оценивались через два года крайне неоднозначно⁹. Так или иначе, новые правила были разработаны и применены на практике в рамках экосистемы Google.

Анализ ситуации на примере компании «Яндекс»

Рассмотрим подробнее функционирование цифровой экосистемы компании «Яндекс». На январь 2022 г. (согласно годовому отчету за 2021 г.)¹⁰ в ней было 34 приложения, которые предоставляли более 90 сервисов в областях поиска информации, развлечений, образования, покупок, передвижения, продвижения бизнеса и др. Основными источниками выручки компании выступали направления поиска и рекламы, куда входили поисковая система, карты и навигатор, а также приложения для бизнеса по размещению рекламы — они обеспечили 43% выручки в 2021 г.¹¹ По 22% пришлось на сервисы

⁸ Commission Decision of 27.6.2017 relating to proceedings under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union and Article 54 of the Agreement on the European Economic Area (AT.39740 — Google Search (Shopping)).

⁹ Search Engine Land. Sterling G. (2019). European antitrust chief says Google's auction-based shopping remedy not working. Margrethe Vestager may require Google to make additional changes in the SERP. <https://searchengineland.com/european-antitrust-chief-says-googles-auction-based-shopping-remedy-not-working-324780>

¹⁰ [https://ir-docs.s3.yandex.net/events/2021/IR%20Presentation\(RUS\)_4Q2021.pdf](https://ir-docs.s3.yandex.net/events/2021/IR%20Presentation(RUS)_4Q2021.pdf)

¹¹ https://ir-docs.s3.yandex.net/events/2021/IR%20Presentation_4Q2021.pdf

по передвижению — «Яндекс Такси» и «Яндекс Драйв», сервисы электронной торговли — «Яндекс Маркет», «Яндекс Лавка» (Deli в других странах), «Яндекс Доставка». Остальное приходилось на развлечения — «Кинопоиск», «Яндекс Музыка» и другие сервисы компании. Все они работали на основе единых ключевых технологий, разработанных в компании, к которым относят информационный поиск, речевые технологии и обработку естественного языка, облачные технологии и др.

Для потребителей различные сервисы «Яндекса» объединяются в одно приложение: так, в 2020 г. было запущено приложение «Яндекс Go», которое объединило сервисы заказа такси, аренды автомобилей, доставки еды и других товаров. Кроме того, на все приложения распространяется программа лояльности «Яндекс Плюс», реализуемая в форме подписки на медиасервисы «Кинопоиск» и «Яндекс Музыка»; она предоставляет баллы лояльности и в других приложениях. Электронный помощник Алиса был интегрирован в «Яндекс Браузер», «Яндекс Поиск» и «Яндекс Карты». Таким образом, «Яндекс» в рамках одной платформы обеспечивает потребителям доступ к различным сервисам.

Комплементорами в экосистеме выступают компании, предоставляющие услуги потребителю. Для сервиса такси это таксопарки и таксисты, для сервиса аренды автомобилей — лизинговые компании, для сервиса поиска — сайты, предоставляющие информацию, а для «Яндекс Маркета» — интернет-магазины¹². Причем в некоторых сферах есть компании-комплементоры, принадлежащие «Яндексу», что создает потенциал для конфликта интересов.

Правила работы для участника экосистемы «Яндекс» — комплементора, как и в случае Apple, сформулированы в наборе общедоступных документов, которые формируют рамки для будущих контрактных отношений как комплементора с «Яндексом», так и их обоих с конечными пользователями. Именно такие правила мы и считаем мезоинститутами для цифровой экосистемы.

Соответствующие правила в основном собраны на русскоязычном и англоязычном сайтах правовых документов «Яндекса»¹³. В числе таких документов, например, условия использования API сервисов «Яндекса», то есть специальных программных интерфейсов между ПО «Яндекса» и комплементоров¹⁴. В состав этих документов входят лицензионные соглашения для разработчиков игр, распространяемых через платформу «Яндекс Игры»¹⁵, а также приложений, распространяемых через магазин Yandex Store (в период его функционирования)¹⁶,

¹² Представленный перечень упрощен, поскольку в каждой цепочке существуют сопутствующие услуги вроде заправок автомобилей, доставки, сервисов оплаты, усложняющие описанные отношения.

¹³ <https://yandex.ru/legal/rules/>; <https://yandex.com/legal/>

¹⁴ Например, в случае системы «Яндекс Маркет» API определяется как «интерфейс программирования, который дает возможность Пользователю создавать приложения, напрямую взаимодействующие с системой Яндекс Маркет, для управления размещением предоставленных Пользователем рекламных материалов на Сервисе Яндекс Маркет, а также использовать API иными способами» (https://yandex.ru/legal/market_api_partner/index.html).

¹⁵ <https://yandex.com/legal/yandexgames/>

¹⁶ https://yandex.com/legal/store_developer_agreement/

фактически представляющие правила для работы этих участников экосистемы. Среди этих документов и условия оказания услуг маркетплейса «Яндекс Маркет» для интернет-магазинов, реализующих через эту платформу свои товары, вместе с рядом сопутствующих документов¹⁷, и условия оказания услуг дилера автомобилей на платформе Авто.ру¹⁸ и др. При этом в публичном доступе находятся обычно именно правила, которые касаются либо массовых комплементоров (разработчиков приложений), либо пользователей.

В январе 2022 г. на портале правовых документов «Яндекса» появился еще один набор документов: «Политика партнерской интеграции с поисковой системой Яндекса»¹⁹, «Условия подключения к Партнерской интеграции с поисковой системой Яндекса»²⁰ и «Политика Общества с ограниченной ответственностью „ЯНДЕКС“ в части обеспечения непредвзятости поиска Яндекса»²¹. Появление этих документов следует рассматривать в контексте антимонопольного разбирательства в отношении компании «Яндекс» в результате внедрения системы обогащенных ответов («колдунщиков») в поисковой машине этой компании. Так называемая партнерская интеграция предполагает именно участие компаний-партнеров в системе обогащенных ответов, хотя в ней же функционируют сервисы и самого «Яндекса». И те и другие — участники экосистемы «Яндекса», только сервисы «Яндекса» выступают частью лидера экосистемы, а партнеры — комплементорами. Практика их взаимодействия привела к возникновению противоречий, дошедших до регулятора (ФАС России).

В результате были разработаны правила, регулирующие отношения участников экосистемы в этой сфере на основе принятого мирового соглашения²². В него были добавлены нормы о равных условиях доступа к демонстрации сервисов в поисковой выдаче, предоставление ФАС независимого аудита и статистики для мониторинга исполнения соглашения, а также введен запрет на пересмотр форматов партнерской интеграции на четыре года²³. Но главный результат — формализация мезоинститутов, описывающих правила взаимодействия лидера экосистемы и комплементоров, в том числе из сервисов, принадлежащих «Яндексу». При чем гарантом такого института определен регулятор в лице ФАС.

Почему мы относим указанные соглашения к мезоинститутам, а не к части гибридного институционального соглашения? Во-первых, гибридное соглашение подразумевает конкретных контрагентов, а правила в рамках указанных документов относятся к любому фактическому или потенциальному комплементору и, по сути, направлены на защиту неопределенного круга лиц, что важно, например, в контексте применения норм антимонопольного законодательства. Во-вторых, рассмат-

¹⁷ https://yandex.ru/legal/marketplace_service_agreement/index.html#index__12_1

¹⁸ https://yandex.ru/legal/autoru_cars_dogovor/

¹⁹ https://yandex.ru/legal/search_partner_integration_policy/index.html

²⁰ https://yandex.ru/legal/search_partner_integration_conditions/index.html

²¹ https://yandex.ru/legal/search_audit_policy/index.html

²² Другим условием мирового соглашения стала передача 1,5 млрд руб. Российскому фонду развития информационных технологий.

²³ <https://fas.gov.ru/news/31746>

риваемый мезоинститут был создан в ответ на антимонопольное разбирательство, заполняя лакуны антимонопольного законодательства. Если бы их не было, то дело могло бы не возникнуть, поскольку его решение изначально было бы очевидно всем сторонам конфликта. Но неполнота макроинститута требовала дополнительно уточнить нормы применительно к регулированию экосистем.

Мезоинституты как часть регуляторного механизма экосистем

Рассмотренные нами нормы «Яндекса», а также Google и Apple могут считаться мезоинститутами. Они были разработаны для конкретных экосистем и действуют в их пределах, поэтому область их приложения и по ситуации применения института, и по составу адресатов не соответствует нормам уровня институциональной среды, или макроуровня, хотя по содержанию может их детализировать и достраивать. В то же время эти нормы «экосистемного уровня» применяются универсально к широкому кругу участников и ситуаций в экосистеме, выходя за рамки норм уровня институциональных соглашений (контрактов), или микроуровня (договорных отношений между отдельными участниками). Состав этих мезоинститутов позволяет говорить о двух ключевых мотивах, или факторах, их формирования.

1. *Внутренние мотивы компании*: мезоинституты в цифровых экосистемах создаются для экономии транзакционных издержек ведения переговоров и заключения контрактов, когда речь идет о стандартных нормах взаимодействия с массой контрагентов, то есть для «оркестрирования» экосистемой. Сетевые эффекты порождают высокую концентрацию участников в сферах деятельности экосистем, и число комплементоров, взаимодействующих с лидером, конечными пользователями и между собой, очень велико. При этом уровень сложности и транзакционной специфичности используемых ресурсов (активов) высок, что осложняет решение проблем как путем настройки каждого конкретного контракта, так и на постконтрактном этапе и требует выработки не только подробной системы норм *ex ante*, но и механизмов коллективной адаптации к изменяющимся обстоятельствам воспроизводства транзакций *ex post*.

2. *Внешние мотивы*: мезоинституты в цифровых экосистемах создаются для управления рисками оппортунистического поведения, в частности, из-за диспропорций в переговорной силе сторон, что чревато потенциальным вмешательством регуляторов.

Осуществлять регулирование можно и с помощью дополнительных правил макроуровня. Одним из важнейших примеров выступает пятый «цифровой» антимонопольный пакет²⁴. Он содержит нормы, прямо относящиеся к регулированию деятельности цифровых платформ — лидеров экосистемы. Но в рамках этого подхода оно опирается

²⁴ Законопроект № 160280-8 «О внесении изменений в Федеральный закон „О защите конкуренции“». <https://sozd.duma.gov.ru/bill/160280-8>

на нормы слишком общего характера. Так, законопроект запрещает цифровым платформам злоупотреблять доминирующим положением (хотя без упоминания слов «платформа» или «экосистема»), если доля сделок с использованием инфраструктуры платформы превышает 35% общего числа сделок товарного рынка²⁵. При этом не очевидно, будут ли считаться нарушением создание дополнительных, в том числе технических, требований к комплементорам, а также разрыв контракта в случае их невыполнения или различные условия мэтчинга с потребителями комплементоров с разным рейтингом (более длинные маршруты для водителей такси с высоким рейтингом, первые места вывода на «Яндекс Маркете» для магазинов с высоким рейтингом и т. д.). Кроме того, учитывая, что экосистемы разные и работают на различных рынках, их следование общим макроправилам может иметь разнонаправленные эффекты.

Отдельный вопрос — принуждение экосистемами к исполнению макроправил. Зачастую цифровые механизмы динамического ценообразования или алгоритмы мэтчинга комплементоров с потребителями могут быть настолько сложными, что у ФАС не хватит ресурса разобраться, соответствуют они выдвинутым требованиям или нет. Если в такой ситуации регулятор будет руководствоваться «негостеприимной традицией в антитастре» (Коуз, 1993; Уильямсон, 1996; Павлова, Шаститко, 2014), то возникнет риск перерегулирования с соответствующим замедлением развития завязанных на экосистему отраслей.

В качестве альтернативного подхода к регулированию экосистем можно рассмотреть создание мезоинститутов самой экосистемой при координации усилий ее лидером, но под надзором антимонопольного органа и комплементоров. Тогда будет обеспечена достаточная детализация правил, которые могут создаваться для одной экосистемы и, более того, распространяться не на всю экосистему в целом, а только на ее сегмент или товарный рынок. Кроме того, компетенции лидера экосистемы позволят посредством тонкой настройки уточнить механизмы ценообразования или выдачи рекомендаций по требованию регулятора. При таком подходе будут учтены и интересы комплементоров экосистемы, поскольку они участвуют в выработке правил и могут сформировать сообщество, уравнивающее переговорную силу лидера, и обратиться к регулятору, если сформированные мезоинституты не будут их удовлетворять. Риск возбуждения антимонопольного дела может быть достаточным стимулом для лидеров экосистем разрабатывать мезоинституты (которые становятся де-факто мерами антимонопольного комплаенса) с учетом интересов комплементоров даже в сферах с потенциальным конфликтом интересов, как в деле с «колдунщиками», рассмотренном выше.

Помимо наметившейся тенденции и в России, и в других странах, в частности в ЕС, к усилению и детализации государственного

²⁵ Кроме этого, должны быть соблюдены критерии наличия сетевого эффекта, позволяющего регулировать доступ на товарный рынок, а также выручка компании должна превышать 2 млрд руб.

регулирования цифровых экосистем, следует рассмотреть сценарий контролируемого саморегулирования, теоретической основой для которого выступает предлагаемый мезоинституциональный подход. В целом практика ФАС России уже показывает, что мезоинституциональный уровень в случае цифровых экосистем необходим. Сейчас он обеспечивается путем выдачи предписаний. Так, ФАС России одобрила сделку по приобретению сервиса по доставке еды Delivery Club «Яндексом», имеющим такой же по функционалу сервис «Яндекс Еда», но с предписанием не допустить преимущественное положение ресторанов (комплементоров), использующих сервис «Яндекс Еда», а также сохранить размер и порядок формирования вознаграждения комплементоров на три года²⁶. Указанное предписание не обладает гибкостью, необходимой для адаптации экосистемы в условиях значимых внешних шоков. Это приводит к риску возмещения возникающих убытков за счет потребителей. Мезоинституты, разработанные экосистемой, могут быть более сложными с точки зрения формулировки правил и механизмов принуждения, обеспечивая более высокий уровень адаптации.

Предложенный инструмент не совершенно новый для антимонопольного регулирования. Некоторым аналогом выступает инструмент отраслевых добросовестных практик, которые применяют в регулировании торговых сетей²⁷, фармацевтики²⁸, автомобильного бизнеса²⁹. Добросовестные практики отражают договоренность между участниками отрасли о ряде ключевых характеристик контрактов, отвечающих видению ФАС о допустимых практиках. Такие стандарты разрабатываются участниками отрасли и согласуются с ФАС, обеспечивая защиту интересов сторон.

Риски применения мезоинститутов, разработанных компанией — лидером экосистемы, связаны с ухудшением положения комплементоров и потребителей. При усилении доминирования цифровых платформ они становятся более избирательными по отношению к комплементорам, средние результаты последних снижаются наряду с растущей диспропорциональностью в распределении доходов (Rietveld et al., 2020). Поэтому необходимы контроль регулятора за создаваемыми нормами и возможность для комплементоров влиять на их формирование.

Заключение

Развитие цифровых экосистем порождает новые вызовы для регуляторов. На фоне усложнения механизмов ценообразования и мэтчинга, используемых в экосистемах, требуются более сложные подходы к регулированию. Мы показали, что на уровне институциональной

²⁶ <https://fas.gov.ru/news/32117>

²⁷ <https://www.codeofconduct.ru/>

²⁸ <http://www.aebus.ru/files/presentations/press-release%20Pharma%20CGP-RUS.pdf>

²⁹ [https://fas.gov.ru/pages/international-partnership/briks/rabochaya-gruppa-briks/kodeks-povedeniya-\(avtomobilnyij-sektor\)/](https://fas.gov.ru/pages/international-partnership/briks/rabochaya-gruppa-briks/kodeks-povedeniya-(avtomobilnyij-sektor)/)

среды (макроинститутов) нельзя обеспечить необходимую детализацию правил, а также сохранить высокую степень адаптации к внешним шокам. Потенциальным решением может стать тщательное проектирование мезоинститутов.

В рамках теории трансакционных издержек не рассматриваются процессы имплементации новых правил взаимодействия и адаптации правил к изменениям внешней среды. Именно мезоинституты могут высвечивать такие «слепые зоны», показывая динамику изменений, происходящих не на макроуровне институциональной среды и не на уровне отдельных организаций. В статье показано, что мезоинституты применительно к этому проблемному полю могут быть отделены от макро- и микроинститутов (институциональных соглашений). Их использование при анализе экосистем позволяет продемонстрировать возможности точечного регулирования на стыке взаимодействия регулятора и компаний, в том числе с применением элементов саморегулирования под контролем антимонопольного органа.

Список литературы / References

- Банк России (2021). Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад для общественных консультаций. Москва. [Bank of Russia (2021). *Ecosystems: Regulatory approaches*. Consultative report. Moscow.]
- Банк России (2022). Финансовый рынок: новые задачи в современных условиях. Документ для общественного обсуждения. [Bank of Russia (2022). *Financial market: New challenges in modern conditions*. Consultative report. Moscow. (In Russian).]
- Карпинская В. А. (2018). Экосистема как единица экономического анализа // Системные проблемы отечественной мезоэкономики, микроэкономики, экономики предприятий: материалы Второй конференции Отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН, Москва, 12 янв. Вып. 2 / Под ред. Г. Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН. С. 124–141. [Karpinskaya V. A. (2018). Ecosystem as a unit of economic analysis. In: G. B. Kleiner (ed.). *Systemic problems of domestic mesoeconomics, microeconomics, and enterprise economics: Proceedings of the Second Conference of the Modeling of Production Facilities and Complexes Department of CEMI RAS*, Moscow, January 12. Issue 2. Moscow: CEMI RAS, pp. 124–141. <https://doi.org/10.33276/978-5-8211-0769-5-125-141>
- Клейнер Г. Б. (ред.) (2001). Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. М.: Наука. [Kleiner G. B. (ed.) (2001). *Mesoeconomics of the transition period: Markets, industries, enterprises*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики // Terra Economicus. Т. 1, № 2. С. 11–18. [Kleiner G. B. (2003). Mesoeconomic problems of the Russian economy. *Terra Economicus*, Vol. 1, No. 2, pp. 11–18. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (ред.) (2011). Мезоэкономика развития. М.: Наука. Серия «Экономическая наука современной России». [Kleiner G. B. (ed.) (2011). *Development mesoeconomics*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2014). Какая мезоэкономика нужна России? Региональный разрез в свете системной экономической теории // Финансы: теория и практика. № 4. С. 6–22. [Kleiner G. B. (2014). What mesoeconomy does Russia need? Regional economy in the light of the systemic economic theory. *Finance: Theory and Practice*, No. 4, pp. 6–22. (In Russian).]
- Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: Дело; Catallaxy. [Coase R. (1993). *The firm, the market and the law*. Moscow: Delo; Catallaxy. (In Russian).]

- Круглова М. С. (2018). Теория мезо-институтов Клода Менара и ее использование в институциональном дизайне // Журнал институциональных исследований. Т. 10, № 3. С. 49–57. [Kruglova M. S. (2018). Claude Menard's meso-institutions theory and its applications in institutional design. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 10, No. 3, pp. 49–57. (In Russian).] <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.049-057>
- Маевский В. И., Кирдина-Чэндлер С. Г. (ред.) (2020). Мезоэкономика: элементы новой парадигмы: М.: ИЭ РАН. [Mayevsky V. I., Kirdina-Chandler S. G. (eds.) (2020). *Mesoeconomics: Elements of a new paradigm*. Moscow: Institute of Economics, RAS. (In Russian).]
- Маркова О. А. (2022). Определение границ рынков с платформами: как учитывать сетевые экстерналии и эффект переноса? // Вопросы теоретической экономики. № 3. С. 7–30. [Markova O. A. (2022). Platform market definition: Accounting for network effects and pass-through effect. *Theoretical Economics*, No. 3, pp. 7–30. (In Russian).] https://doi.org/10.52342/2587-7666VTE_2022_3_7_30
- Павлова Н., Шаститко А. (2014). Эффекты «негостеприимной традиции» в анти-трасте: деятельное раскаяние против соглашений о кооперации? // Вопросы экономики. № 3. С. 62–85. [Pavlova N., Shastitko A. (2014). Effects of hostile tradition in antitrust: Active repentance versus cooperation agreements? *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 62–85. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-3-62-85>
- Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. № 3. С. 24–50. [Polterovich V. M. (2001). Transplantation of economic institutions. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii*, No. 3, pp. 24–50. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2010). Институты // Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник, 2-е изд. / А. А. Аузан (ред.). М.: Инфра-М. С. 30–54. [Tambovtsev V. L. (2010). Institutions. In: A. A. Auzan (ed.). *New institutional economics: A textbook*. 2nd ed. Moscow: Infra-M, pp. 30–54. (In Russian).]
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат. [Williamson O. E. (1996). *The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting*. St. Petersburg: Lenizdat. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: Теис. [Shastitko A. E. (2010). *The new institutional economics*. 4th ed. Moscow: Teis. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2019). Мезоинституты: умножение сущностей или развитие программы экономических исследований? // Вопросы экономики. № 5. С. 5–25. [Shastitko A. E. (2019). Meso-institutions: Proliferating essences or evolving economic research programme? *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 5–25. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-5-5-25>
- Шаститко А. Е. (2020). Мезоуровень в экономических исследованиях: институциональное измерение // Мезоэкономика: элементы новой парадигмы / Отв. ред. В. И. Маевский, С. Г. Кирдина-Чэндлер. М.: Институт экономики РАН. С. 88–104. [Shastitko A. E. (2020). Meso-level in economic research: Institutional dimension. In: V. I. Mayevsky, S. G. Kirdina-Chandler (eds.). *Mesoeconomics: Elements of a new paradigm*. Moscow: Institute of Economics, RAS, pp. 88–104. (In Russian).]
- Шаститко А. Е., Маркова О. А. (2020). Старый друг лучше новых двух? Подходы к исследованию рынков в условиях цифровой трансформации для применения антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. № 6. С. 37–55. [Shastitko A. E., Markova O. A. (2020). An old friend is better than two new ones? Approaches to market research in the context of digital transformation for the anti-trust laws enforcement. *Voprosy Ekonomiki*, No. 6, pp. 37–55. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-6-37-55>

- Шаститко А. Е., Павлова Н. С., Кащенко Н. В. (2020). Антимонопольное регулирование продуктовых экосистем: случай «АО „Лаборатория Касперского“ – Apple Inc.» // Управленец. Т. 11, № 4. С. 29–42. [Shastitko A. E., Pavlova N. S., Kashchenko N. V. (2020). Antitrust regulation of product ecosystems: The case of Kaspersky Lab. – Apple Inc. *Upravlenets – The Manager*, Vol. 11, No. 4, pp. 29–42. (In Russian).] <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2020-11-4-3>
- Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, Vol. 62, No. 5, pp. 777–795.
- Cavallo A. (2018). More Amazon effects: Online competition and pricing behaviors. *NBER Working Paper*, No. w25138. <https://doi.org/10.3386/w25138>
- Davis L. E., North D. C. (1971). *Institutional change and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dhanaraj C., Parkhe A. (2006). Orchestrating innovation networks. *The Academy of Management Review*, Vol. 31, No. 3, pp. 659–669. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.21318923>
- Eaton B., Elaluf-Calderwood S., Sorensen C., Yoo Y. (2011). Dynamic structures of control and generativity in digital ecosystem service innovation: The cases of the Apple and Google mobile app stores. *LSE Working Paper*, No. 183. London: London School of Economics and Political Science.
- Iansiti M., Levien R. (2004). Strategy as ecology. *Harvard Business Review*, Vol. 82, No. 3, pp. 68–78.
- Jacobides M. G., Cennamo C., Gawer A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, Vol. 39, No. 8, pp. 2255–2276. <https://doi.org/10.1002/smj.2904>
- Koch M., Krohmer D., Naab M., Rost D., Trapp M. (2022). A matter of definition: Criteria for digital ecosystems. *Digital Business*, Vol. 2, No. 2, article 100027. <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2022.100027>
- Leyden B. T. (2021). Platform design and innovation incentives: Evidence from the product ratings system on Apple’s App Store. *CESifo Working Paper*, No. 9113. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3863816>
- Ménard C. (1996). On clusters, hybrids, and other strange forms: The case of the French poultry industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 152, No. 1, pp. 154–183.
- Ménard C. (2012). Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks, and other ‘strange’ animals. In: R. Gibbons, J. Roberts (eds.). *The handbook of organizational economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press. pp. 1066–1108. <https://doi.org/10.1515/9781400845354-028>
- Ménard C. (2014). Embedding organizational arrangements: Towards a general model. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 10, No. 4, pp. 567–589. <https://doi.org/10.1017/S1744137414000228>
- Ménard C. (2017). Meso-institutions: The variety of regulatory arrangements in the water sector. *Utilities Policy*, Vol. 49, pp. 6–19. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2017.05.001>
- Ménard C., Jimenez A., Tropp H. (2018). Addressing the policy-implementation gaps in water services: The key role of meso-institutions. *Water International*, Vol. 43, No. 1, pp. 13–33. <https://doi.org/10.1080/02508060.2017.1405696>
- Ménard C., Shabalov I., Shastitko A. (2021). Institutions to the rescue: Untangling industrial fragmentation, institutional misalignment, and political constraints in the Russian gas pipeline industry. *Energy Research & Social Science*, Vol. 80, article 102223. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2021.102223>
- Rietveld J., Ploog J. N., Nieborg D. B. (2020). Coevolution of platform dominance and governance strategies: Effects on complementor performance outcomes. *Academy of Management Discoveries*, Vol. 6, No. 3, pp. 488–513. <https://doi.org/10.5465/amd.2019.0064>

- Schnaider P. S. B., Ménard C., Saes M. S. M. (2018). Heterogeneity of plural forms: A revised transaction cost approach. *Managerial and Decision Economics*, Vol. 39, No. 6, pp. 652–663. <https://doi.org/10.1002/mde.2935>
- Williamson O. E. (1993). Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, No. 2, pp. 107–156. <https://doi.org/10.1093/icc/2.2.107>
- Williamson O. E. (1996). *Mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.
-

Meso-institutions for digital ecosystems

Andrey E. Shastitko^{1,2,*}, Alexander A. Kurdin^{1,3},
Irina N. Filippova^{1,4}

Authors affiliation: ¹ Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia);

² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); ³ HSE University (Moscow, Russia);

⁴ Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: aeshastitko@econ.msu.ru

The importance of digital ecosystems in the economy is growing rapidly as more and more companies and consumers are involved in their circuit. At the same time, the regulation relevance is growing too, as evidenced by many antitrust cases involving companies such as Yandex, Google, Microsoft, which constitute the core of the respective ecosystems. The very concept of digital ecosystems does not have a generally accepted definition. However, national and supranational regulators must resolve disputes between the leader of the ecosystem and the complementary companies, as well as protect the interests of an indefinite number of persons (with the application of antitrust law). Such disputes resolution leads to the fact that the regulator has to make decisions about the rules of interaction within the complex structure of relationships between all participants in ecosystems, de facto defining a framework for establishing institutional agreements. This paper proposes to apply the concept of “meso-institution” for some ecosystems rules, separating them from both hybrid institutional agreements (micro-level rules) and the institutional environment (macro-level rules). It is assumed that meso-institutions are a key element for digital ecosystems successful development. Using the example of companies and antitrust cases, the formation and evolution of meso-institutions, the capability of their design, and the regulator’s role are shown. The application of the meso-institutions concept makes it possible to justify the shift of focus of antitrust regulation in the field of digital ecosystems towards their self-regulation rather than strengthening legislative regulation.

Keywords: meso-institutions, new institutional economics, digital ecosystem, antitrust policy.

JEL: D23, L14, L40, L86.

Funding: The article is prepared under RANEPА state assignment.

Международная экономика

Региональные торговые соглашения: эффект демпфера*

В. Н. Зуев¹, Е. Я. Островская¹, В. Ю. Скрыбина^{1,2}

¹ *Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

² *Аналитический центр при Правительстве
Российской Федерации (Москва, Россия)*

Рассматривается влияние кризисов на динамику и структуру торговли между партнерами по региональным торговым соглашениям (РТС). Цель — определить, оказывает ли сеть таких соглашений стабилизирующий эффект на развитие внешнеторговых связей страны в условиях, когда объемы международной торговли падают в периоды кризисов. Региональные торговые соглашения превратились в один из основных инструментов торговой политики стран, они не только способствуют росту товарооборота, но и приобретают все большее значение как инструмент регулирования торговли в условиях кризиса многосторонней торговой системы. В научной литературе считается общепризнанным факт устойчивого увеличения взаимной торговли в рамках соглашений в периоды экономического роста, однако влияние кризисных явлений на эффекты региональных торговых соглашений изучено недостаточно. Логично предположить, что приоритетное исполнение обязательств между партнерами — снижение или обнуление таможенных пошлин, унификация правил взаимной торговли и созданные с помощью этого более выгодные цепочки добавленной стоимости — должно привести к сохранению торговых потоков между ними в случае кризиса. Однако это положение требует эмпирического подтверждения. Рассмотрены особенности

Зуев Владимир Николаевич (vzuev@hse.ru), д. э. н., проф. кафедры торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ; Островская Елена Яковлевна (eostrovskaya@hse.ru), к. э. н., доцент департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ; Скрыбина Валентина Юрьевна (skryabina.valentina@gmail.com), к. э. н., доцент кафедры торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ, начальник отдела сырьевых рынков Управления промышленности, энергетики и экологии Аналитического центра при Правительстве РФ.

* Статья подготовлена при поддержке Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

сетей РТС наиболее активных участников региональных процессов, расположенных на разных континентах: ЕС, Чили и Республики Корея. При детальном анализе динамики их торговых потоков выявлена тенденция к усилению торгового взаимодействия партнеров по РТС в кризисные периоды. Методология исследования опирается на расчет и сопоставление результатов построения трех торговых индексов: значимости экспорта, интенсивности торговли и симметричной торговой интроверсии. Индексы были рассчитаны для всех торговых партнеров Чили, Республики Корея и Евросоюза с 2005 по 2020 г. с целью выявить тенденции торговых потоков в периоды значимых экономических потрясений последних десятилетий (финансового кризиса 2008–2009 гг. и кризиса, вызванного пандемией COVID-19). Сделан вывод, что РТС выступают своего рода демпфером, снижающим негативное влияние кризисов на объемы внешней торговли. Торговля в рамках РТС под влиянием кризиса либо снижалась в меньшей степени по сравнению с торговлей между странами, не имеющими региональных торговых соглашений, либо восстанавливалась быстрее. Эмпирически подтверждается значение РТС для развития внешнеэкономических связей стран. Целесообразно продолжить расчеты эффектов РТС для других стран, чтобы подтвердить выявленную закономерность.

Ключевые слова: международная торговля, региональные торговые соглашения, торговые индексы, торговая политика.

JEL: F10, F13, F15, F53.

Введение

Региональные торговые соглашения (РТС) превратились в один из главных инструментов торговой политики различных стран за последние 30 лет. Стремительный рост их числа пришелся на первую половину 1990-х годов и продолжился в текущем столетии. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), к маю 2022 г. в мире были инициированы или вступили в силу 579 таких соглашений. В настоящее время насчитывается 355 действующих РТС¹. Чуть больше половины соглашений содержат меры по регулированию торговли товарами и услугами, 168 РТС — только по торговле товарами и 2 соглашения — только по торговле услугами. В соответствии с правовыми нормами ВТО РТС должны быть нотифицированы: более половины соглашений преследуют цель создание зоны свободной торговли (ЗСТ), около 4% содержат обязательства по формированию таможенного союза. В настоящее время в мире всего 18 объединений действуют в форме таможенного союза, значительно меньше, чем РТС в форме ЗСТ. Это объясняется тем, что на стадии таможенного союза страны-члены обязаны передавать часть национального суверенитета в области формирования единой торговой политики на наднациональный уровень, к чему, как оказалось, не готовы прежде всего развивающиеся страны Азии и отчасти Латинской Америки, которые демонстрируют повышенную активность в создании РТС в последние

¹ WTO. Regional trade agreements database. <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>

десятилетия. Большинство РТС предполагает создание ЗСТ, то есть взаимную отмену большинства таможенных пошлин в торговле товарами и услугами, взимаемых на границе².

Все большее развитие приобретает тенденция заключения РТС интеграционного типа, которые дополняют классические ЗСТ регулированием сотрудничества в ряде областей: либерализация режима капиталовложений, упрощение применения мер нетарифного регулирования, вопросы внутренней государственной экономической политики (миграционной, социальной, защита окружающей среды и др.; Limao, 2016). РТС являются мощным двигателем международной торговли. По данным ЮНКТАД, объемы торговли между государствами — партнерами по РТС ежегодно увеличиваются, однако в последние годы наметилось некоторое снижение темпов роста. В 2020 г. более 50% международного торгового оборота осуществлялось в рамках ЗСТ, более 30% — между странами — участницами соглашений с более глубоким уровнем интеграции. В 2021 г. доля торговли в рамках РТС в мировом товарообороте несколько снизилась, хотя взаимная торговля между странами — участницами РТС продолжала возрастать (UNCTAD, 2021b. P. 24).

По данным 2022 г., ЕС участвует в 45 региональных торговых соглашениях, Великобритания — в 38, Швейцария, Исландия и Норвегия — в 34, Лихтенштейн — в 32, Чили — в 31, Сингапур — в 27, Турция и Мексика — в 23, Перу — в 21, Украина и Республика Корея — в 20, Япония — в 18 соглашениях. К концу 2021 г. лишь 6 стран не были участниками РТС³.

На современном этапе развития мирового хозяйства очевидно влияние РТС не только на экономики стран — участниц соглашений и стран, которые в них не входят, но и на многостороннюю торговую систему. Многочисленные торговые соглашения стран сформировали взаимосвязанную глобальную сеть РТС, которая способствует созданию нового «глобального регионализма» (Zuev, 2020). Устойчивое увеличение взаимной торговли в рамках соглашений подчеркивает их значимость для каждой из участвующих стран в периоды экономического роста. Менее исследованным остается вопрос о развитии взаимной торговли в рамках РТС в периоды спадов и кризисов. Насколько преобладают интересы защиты национальной экономики в условиях кризиса и как это отражается на торговле в рамках РТС? Торговля в рамках РТС также снижается в кризисы по отношению к партнерам вне РТС или торговые потоки внутри РТС более резистентны к кризисам? Эти вопросы вполне правомерны, поскольку логика подсказывает, что торговля внутри РТС должна иметь иную динамику, чем вне их, не только в периоды роста, но и в периоды кризисов. Однако эмпирических доказательств, подтверждающих правомерность такого суждения, в современной литературе нам найти не удалось.

² WTO. Regional trade agreements database. <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>

³ WTO. Regional trade agreements database. <https://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx>

Обязательства в рамках РТС формально должны сдерживать применение ограничительных мер национальными правительствами независимо от фазы экономического цикла. Думается, именно поэтому президент Аргентины в 2020 г. заблокировал переговоры по заключению соглашений о ЗСТ между МЕРКОСУР и потенциальными партнерами (Республика Корея, Индия, Канада, Сингапур) ввиду начинающегося кризиса в стране, вызванного пандемией COVID-19 (Lejtman, 2020). Для ответа на поставленные вопросы мы рассмотрим не только торговлю в рамках РТС во время коронакризиса, но и во время предыдущих мировых экономических кризисов.

Обзор литературы

Базовая теория региональной интеграции подразумевает преобладание «эффекта создания» торговли при заключении РТС, который обусловлен уменьшением торговых издержек: снижение или обнуление таможенных тарифов, достижение договоренностей по упрощению регулирования торговли и инвестиций (Carrere, 2006; Maggi, 2014; Anderson, Yotov, 2016). РТС также способствуют устойчивости торговли, снижают ее волатильность в рамках цепочек добавленной стоимости, что повышает привлекательность таких объединений для компаний (Cattaneo et al., 2010).

По мнению некоторых исследователей, механизм РТС, укрепляя торговые связи внутри объединения, ослабляет взаимные торгово-экономические отношения с государствами, оказавшимися за рамками соглашения (Dai et al., 2014). Более того, существуют предположения, что зоны свободной торговли представляют собой протекционизм по отношению к третьим странам. Эффекты для третьих стран могут быть как положительными, так и отрицательными, однако «эффект создания» как экспортных, так и импортных потоков заметен, особенно в рамках РТС в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) (Nguyen, 2019). В то же время не следует рассматривать ЗСТ как форму протекционизма, так как в рамках ЗСТ проводится гармонизация правил торговли, что облегчает компаниям из третьих стран доступ на образовавшийся рынок с общим унифицированным регулированием торговли. Кроме того, одним из мотивов создания РТС является снижение уровня неопределенности, чему способствуют механизмы либерализации взаимной торговли и, соответственно, экономик торговых партнеров, а также низкая эластичность экспортных поставок (Limao, Maggi, 2015).

Можно говорить, что компании в рамках РТС получают сравнительные преимущества на рынках государств — партнеров по объединению, которые, предположительно, могут смягчить потери при снижении объемов торговли в период кризиса. Закономерно, что в период нестабильности мировой конъюнктуры государства стремятся обеспечить защиту интересов национальных производителей, что может выражаться во введении ограничений на импорт и экспорт товаров, в повышении государственной, в том числе субсидиарной, поддержки

предприятий. Ряд исследований последствий мирового финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг. на торговые потоки подчеркивает усиление протекционизма стран в данный период, что в результате привело к дополнительному снижению объемов мировой торговли на 0,2% (Henn, McDonald, 2014).

Интересной представляется работа по исследованию торгового потенциала Индии во время мирового кризиса 2008–2009 гг. В ней выявлены высокая значимость не только внешней торговли стран для ускорения восстановления их экономик после кризиса, но и ощутимый положительный эффект от ее либерализации (снижения таможенных тарифов). Кроме того, важным ограничением посткризисного восстановления экономики выступили высокие транзакционные издержки (De, 2010), которые могут быть снижены в рамках РТС.

В период кризиса 2008–2009 гг., как отмечают Р. Болдуин и Е. Томиура (Baldwin, Tomiura, 2020), сильная зависимость экономик от функционирования цепочек добавленной стоимости усугубила эффект сокращения торговли (спроса и предложения товаров и услуг), в результате мировая торговля восстанавливалась медленнее, чем мировой ВВП. Авторы исследования заключают, что в рамках коронакризиса локдауны в шести странах мира — Китае, Республике Корея, Италии, Японии, США и Германии — привели к «заражению цепочек поставок», то есть к нехватке ресурсов для производства готовой продукции почти во всех остальных странах, независимо от того, были ли на их территории введены жесткие ограничения. Аналогичная ситуация наблюдалась в кризис 2008–2009 гг. Так как РТС, как было сказано выше, способствуют развитию цепочек создания стоимости, выявленные последствия могут оказать негативный эффект для РТС в период кризиса.

Исследования влияния коронакризиса на мировую экономику в основном содержат расчеты степени значимости ограничений торговли для торговых потоков и сосредоточены на анализе таких факторов, как возможности удаленной работы, характеристики товаров (длительного пользования, продукции медицинской промышленности), степени участия государства в цепочках добавленной стоимости (Evenett et al., 2020; Liu et al., 2021; Espitia et al., 2021).

Влияние коронакризиса на устойчивость взаимных торговых потоков стран — участниц РТС рассмотрены в исследовании: Nicita, Saygili, 2021. С помощью регрессионной модели авторы сделали вывод о том, что торговля в рамках блоков в период кризиса 2020 г. была более устойчивой, чем с третьими странами: торговля в РТС сократилась примерно на 6% меньше, чем в целом по миру. При этом выявлено, что чем более развито интеграционное взаимодействие «вширь» и «вглубь» (значительнее снижены таможенные пошлины, установлен небольшой перечень изъятий, унифицированы правила в области регулирования инвестиций, прав интеллектуальной собственности, вопросов конкуренции и т. п.), тем более устойчивыми становятся торговые связи между участниками. Кроме того, значимость фактора вовлечения страны в РТС для стабильности торговых связей отличается в различных регионах мира. Так, все РТС в АТР в значительной степени

способствовали обеспечению устойчивости торговых потоков в 2020 г., хотя для стран Латинской Америки этот эффект был замечен только в отношении «глубоких» РТС. Для африканских стран региональные торговые соглашения не оказали должного влияния на стабильность и устойчивость торговых потоков. При этом в рамках своего исследования Г. Калачигин и В. Зуев замечают, что торговля ЕС с государствами — партнерами по РТС после пандемии восстановилась быстрее, чем с третьими странами, и делают предположение, что РТС могут выступать как дополнительный антикризисный инструмент в торговой политике ЕС (Калачигин, Зуев, 2022).

Учитывая особенности коронакризиса, были предприняты попытки выявить возможности РТС с точки зрения обеспечения стабильной, транспарентной и предсказуемой торговли фармацевтическими товарами (UNCTAD, 2021a). Авторы исследования подчеркнули необходимость дополнить торговые соглашения положениями о согласованных действиях в сфере регулирования торговли продукцией фармацевтической промышленности в случае форс-мажорных и чрезвычайных ситуаций.

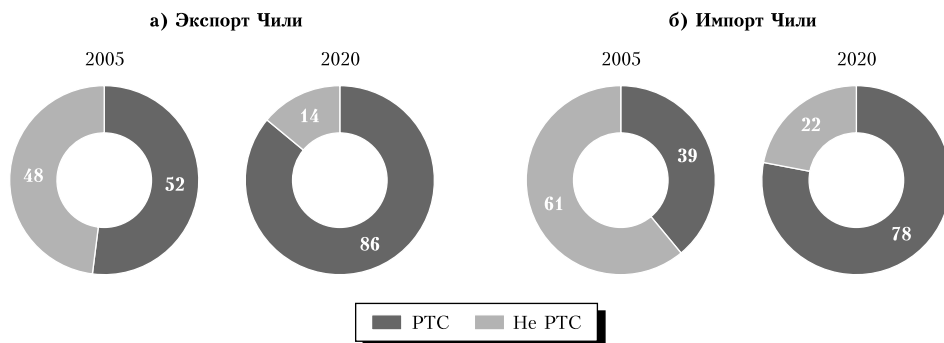
Опираясь на имеющиеся исследования, где изучено влияние кризисных явлений на торговые потоки между странами — партнерами по РТС, можно предположить наличие сдерживающего эффекта РТС в форме ЗСТ в период кризисов в отношении снижения торговых потоков между странами, заключившими соответствующее соглашение. В работе с использованием расчета торговых индексов будут выявлены тенденции развития торговли в рамках РТС с участием ЕС, Чили и Республики Корея в период двух мировых кризисов, потрясших мировую экономику в XXI в., и выдвинуты предположения относительно возможности РТС выступать в качестве демпфера в кризисные периоды. Выбор для анализа был сделан в пользу лидеров по формированию сети ЗСТ, представляющих разные регионы, что повысит значимость полученных результатов.

Кризисы и проциклическое развитие торговли

Товарооборот Чили с 2005 по 2020 г.⁴ вырос в стоимостном выражении в 1,6 раза, достигнув 122,8 млрд долл. По данным ВТО, к 2022 г. Чили заключила 31 РТС. В настоящем исследовании проанализированы 27 соглашений, которые ВТО относит к типу «Соглашения о зоне свободной торговли и экономической интеграции». Не будут приняты во внимание четыре соглашения с меньшим уровнем либерализации взаимной торговли и большим количеством изъятий. Количество РТС Чили выросло более чем в 3 раза — с 8 в 2005 г. до 27 в 2020 г. Это привело к значительному увеличению доли торговли с партнерами по РТС в общем товарообороте: доля чилийского экспорта в страны-партнеры возросла с 52 до 86%, доля импорта — с 39 до 78% (рис. 1).

⁴ Данные международной статистики в 2022 г. представлены не в полном объеме и с задержкой. Поэтому исследование проведено на данных 2020 г.

**Доля внешней торговли Чили с партнерами по РТС
и с третьими странами, 2005 и 2020 гг. (в %)**



Источник: составлено авторами по данным международной торговли UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>).

Рис. 1

Структура внешней торговли Чили преимущественно ориентирована на государства, с которыми заключены РТС. Поэтому с точки зрения целей данного исследования особенно интересно проследить тенденции в развитии внешней торговли Чили в периоды кризисов. Также важно понять, насколько снижается торговля между партнерами по РТС при сокращении общих объемов международной торговли (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Товарооборот Чили, 2006–2010 и 2018–2020 гг. (в %)

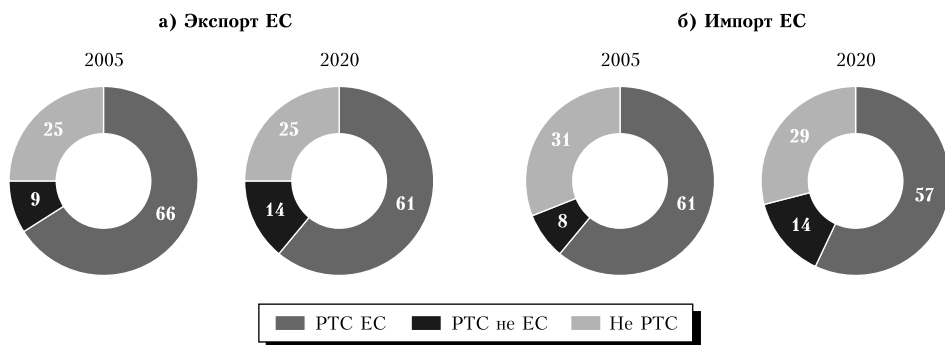
Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	...	2018	2019	2020
Общий экспорт	144	113	94	86	128	...	114	92	98
Экспорт в РТС	176	135	90	94	128	...	118	91	99
Экспорт не в РТС	111	76	105	66	129	...	97	94	90
Общий импорт	179	81	132	68	138	...	115	94	86
Импорт из РТС	152	144	134	78	139	...	115	95	88
Импорт не из РТС	196	49	129	53	134	...	115	90	82

Источник: составлено авторами по данным международной торговли UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>).

В указанный период можно выделить следующую особенность в развитии экспорта Чили: в начале кризисных периодов объемы поставок в страны — партнеры по РТС снижались значительно, чем в государства, не связанные с Чили торговыми соглашениями. Однако, как видно из таблицы 1, торговля с партнерами по РТС быстро стабилизировалась и восстанавливалась. Можно констатировать, что в периоды кризисов региональные торговые соглашения срабатывают как инструмент смягчения его негативных последствий и быстрого восстановления торговли.

Теперь рассмотрим ситуацию в ЕС. Необходимо принимать во внимание, что сам по себе ЕС представляет собой сильно трансформированную форму РТС с глубокой интеграцией между странами-участницами, а на взаимную торговлю стран-членов приходится около 60%

Доля взаимной торговли ЕС, внешней торговли с партнерами по РТС и с третьими странами, 2005 и 2020 гг. (в %)



Источник: составлено авторами по данным международной торговли UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>).

Рис. 2

общего товарооборота ЕС⁵. В период 2005–2020 гг. доли взаимного экспорта и импорта стран ЕС несколько снизились (до 61 и 57% соответственно). Это произошло из-за перераспределения торговых потоков в направлении внешних (за пределами ЕС) партнеров по РТС (доля внешней торговли ЕС с государствами – партнерами по РТС выросла до 14%; рис. 2).

По аналогии с Чили в данном исследовании анализируются РТС ЕС, предусматривающие только либерализацию торговли товарами. Из 45 торговых соглашений ЕС к таким относятся 43. В период 2005–2020 гг. число подобных соглашений возросло более чем в 2 раза. Для выявления особенностей динамики торговли в рамках РТС с участием Евросоюза были проанализированы прирост или снижение товаропотоков, учитывая расширение его состава в 2007 и 2013 гг. (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Темпы роста товарооборота ЕС, 2006–2010 и 2018–2020 гг. (в %)

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	...	2018	2019	2020
Общий экспорт	114	118	111	77	113	...	110	97	93
Взаимный экспорт	114	117	108	77	110	...	111	96	94
Экспорт в РТС	110	119	116	81	118	...	116	107	111
Экспорт не в РТС	114	117	115	78	118	...	111	93	91
Общий импорт	115	119	112	75	113	...	111	97	93
Взаимный импорт	114	120	108	76	110	...	111	95	93
Импорт из РТС	117	116	118	77	110	...	110	117	98
Импорт не из РТС	119	117	120	74	120	...	114	92	91

Источник: составлено авторами по данным международной торговли UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>).

⁵ В рамках исследования данные по Великобритании учитываются в показателе «взаимная торговля ЕС», так как транзитный период выхода Великобритании из ЕС закончился 31 декабря 2020 г. Значимость фактора выхода Великобритании из состава ЕС для эффекта демпфера не оценивалась в рамках данной работы и требует дополнительного исследования.

Основываясь на приведенных расчетах, можно отметить, что темпы роста экспорта ЕС в периоды кризисов в страны — партнеры по РТС были более устойчивыми по сравнению с экспортом в страны, не связанные с ЕС региональными торговыми соглашениями. Они были даже более устойчивыми по сравнению со взаимным экспортом стран — членов ЕС. В кризисные периоды явно прослеживается роль «внешних» РТС в качестве демпфера. Так, экспорт ЕС в государства — партнеры по РТС в 2009 г. снизился на 19%, а в другие страны — на 22–23%. В период пандемии экспорт ЕС в страны — участницы РТС рос на 7–11% на фоне снижения экспорта в третьи страны на 4–9%. Устойчивость импортных потоков также заметна в период коронакризиса. В 2019 г. только поставки из стран — участниц РТС с ЕС продолжали расти на фоне общего спада торговли, а в 2020 г. импорт из стран РТС снизился всего на 2% при снижении на 9% импорта из государств, не входящих в РТС с ЕС.

Эффект демпфера РТС представляется особенно значимым с учетом того, что крупными торговыми партнерами ЕС являются США и Китай, которые не связаны с ЕС региональными торговыми соглашениями. В периоды стабильной экономической ситуации наблюдаются высокие объемы импорта ЕС из Китая и США, но в периоды кризиса динамика торговых отношений с партнерами по РТС более устойчивая. Тем самым большая доля США и КНР в товарообороте ЕС не приводит к нивелированию значимости эффекта демпфера действующих РТС для внешней торговли ЕС в кризисные периоды.

Для полноты исследования была проанализирована динамика внешней торговли Германии за рассматриваемый период⁶. Динамика экспорта Германии в периоды кризисов отражает интенсификацию торгово-экономических связей в рамках РТС с внешними партнерами. Это подтверждает общий тренд по ЕС в целом. Импорт Германии из этой группы стран в периоды кризисов в основном стабилен.

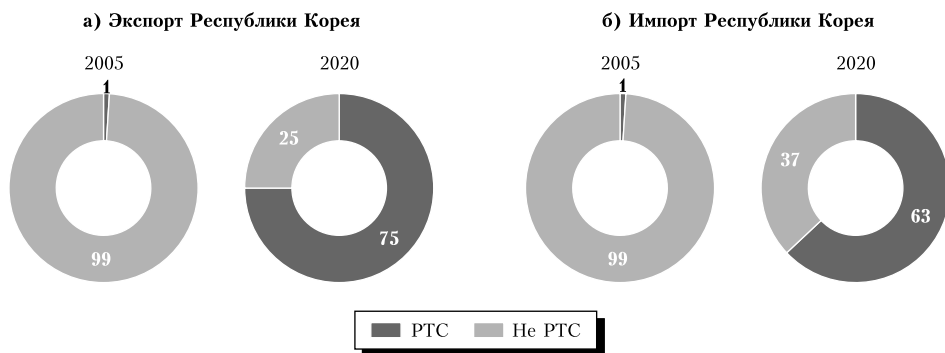
Тенденция сохранения устойчивого экспорта ЕС в страны — партнеры по РТС четко прослеживается как в кризисное, так и в стабильное время. Коронакризис 2020 г. подтвердил эффект демпфера для ЕС в части торговли (и по экспорту, и по импорту) со странами — партнерами по РТС.

Третий кейс в отношении влияния РТС на торговлю страны в период кризисов касается Республики Корея, которая за последние 15 лет стала одним из лидеров по числу РТС в мире, что стимулировало двухкратный рост внешнеторгового оборота страны. В 2005 г. в стране действовало лишь одно региональное торговое соглашение — с Чили. К 2020 г. вступили в силу договоренности по либерализации торговли с 55 новыми странами-партнерами (из них 20 РТС)⁷. Активность Республики Корея на данном направлении радикально отразилась на объеме и доле ее взаимной торговли с партнерами по РТС в общем

⁶ Безусловно, страны ЕС имеют свои особенности с точки зрения как уровня экономического развития, так и интенсивности торговых связей с отдельными партнерами по РТС. В данном исследовании выбор ограничен исследованием кейсов Германии, Италии и Польши. Кейс Германии приведен как один из примеров.

⁷ 3 РТС ограниченного характера не принимаются во внимание при проведении анализа.

Доля внешней торговли Республики Корея с партнерами по РТС, 2005 и 2020 гг. (в %)



Источник: составлено авторами по данным международной торговли UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>).

Рис. 3

товарообороте: в экспорте доля стран РТС за рассматриваемый период увеличилась с неполного 1 до 75%, а в импорте — с 1 до 63% (рис. 3).

В период мирового финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг. Республика Корея участвовала только в 5 РТС. Поэтому, несмотря на заметное увеличение ее товарооборота (как экспорта, так и импорта) в 2006–2007 гг. со странами — партнерами по РТС, в 2008 и 2009 гг. эффект демпфера проявился фрагментарно и не был столь очевиден (табл. 3).

Так, на фоне прироста экспорта Республики Корея в государства — партнеры по РТС на 35% в 2008 г. ее импорт в большей степени приходился на третьи страны, с которыми не было заключено соглашений о либерализации торговли. В 2009 г. импорт Республики Корея из стран — партнеров по РТС снизился в меньшей степени относительно поставок из других стран. После вступления в силу ЗСТ Республики Корея с АСЕАН в 2010 г. и с Евросоюзом в 2011 г. экспорт и импорт в страны — партнеры по РТС увеличивались высокими темпами. В период пандемии заметен смягчающий эффект РТС: импорт незначительно снизился (на 1–2%) при заметном снижении поставок из третьих стран (на 12–18%). Падение экспорта

Т а б л и ц а 3

Темпы роста объемов торговли Республики Корея, 2006–2010 и 2018–2020 гг. (в %)

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	...	2018	2019	2020
Общий экспорт	144	114	114	86	128	...	105	90	95
Экспорт в РТС	1111	127	135	81	399	...	105	91	96
Экспорт не в РТС	110	114	113	86	114	...	106	86	90
Общий импорт	118	115	122	74	132	...	112	94	93
Импорт из РТС	522	123	114	93	385	...	111	98	99
Импорт не из РТС	115	115	122	73	119	...	113	88	82

Источник: составлено авторами по данным международной торговли UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>).

было значительнее: в страны — партнеры по РТС на 4–9%, в третьи страны — на 10–14%.

Детальный анализ динамики торговли лидеров по числу заключенных РТС на разных континентах (Европы, Америки и Азии) на примере Чили, Евросоюза и Республики Корея обозначил явную тенденцию стабильного, устойчивого и предсказуемого развития торговых связей между партнерами по региональным торговым соглашениям по сравнению со странами, не связанными такими договоренностями в области либерализации торговли, что наглядно проявилось в периоды кризисов. Каждая из рассматриваемых стран и Евросоюз обладают спецификой при выстраивании сети РТС, что находит отражение в особенностях наблюдаемого эффекта демпфера. Данный эффект может стать дополнительным фактором развития сетей РТС в условиях нестабильности мировой экономики.

Оценка потенциала региональных торговых соглашений в качестве демпфера внешней торговли в период кризисов и стагнации

Чтобы протестировать потенциал использования РТС как смягчающего инструмента при сокращении внешнеторгового оборота государства в условиях кризиса, были использованы и рассчитаны для выбранных стран торговые индексы: значимости экспорта (Зуев и др., 2021), интенсивности торговли (Mikic, Gilbert, 2007. P. 72–73) и симметричной торговой интроверсии (Гурова, 2009. С. 67–68). Эти индексы отражают развитие торговых связей и основаны на общедоступных данных, что позволяет получить достоверные результаты. Кроме того, их анализ не осложняется введением множества предпосылок и допущений, как, например, в случае с моделью общего равновесия или построения эконометрических регрессий. Наконец, торговые индексы могут быть рассчитаны сразу для всех торговых партнеров, что позволит выявить различия в поведении партнеров в обозначенные периоды (2008–2009 и 2019–2020 гг.).

С помощью *индекса значимости экспорта*⁸ можно определить, заинтересовано ли рассматриваемое государство поставлять свою продукцию в направлении выбранной страны-партнера в большей степени, чем экспортировать в остальные страны. По итогам расчета данного индекса из всех торговых партнеров могут быть выбраны страны, в которые рассматриваемое государство в большей степени стремится экспортировать свои товары. Со временем при росте индекса можно говорить о повышении такой заинтересованности. В период кризи-

⁸ Индекс значимости экспорта может быть рассчитан по формуле:

$$\frac{X_{sd}/X_{sw}}{X_{wd}/X_{wy}},$$

где: X_{sd} — экспорт рассматриваемой страны в страну — партнера по РТС; X_{sw} — общий экспорт рассматриваемой страны; X_{wd} — общий мировой экспорт в страну — партнера по РТС; X_{wy} — мировой экспорт.

са сохранение значения или увеличение индекса могут обозначить устойчивость экспортных поставок, что важно для обеспечения стабильности экономики.

Индекс *интенсивности торговли*⁹ показывает, насколько страны заинтересованы во взаимных поставках товаров друг другу относительно их взаимного экспорта с другими странами мира. Применительно к нашему исследованию данный индекс поможет выявить страны, интенсивность взаимного экспорта с которыми у Чили, ЕС и Республики Корея не снизилась или даже повысилась в период кризисов, то есть с его помощью можно оценить эффективность РТС как демпфера, смягчающего снижение торговли.

Индекс *симметричной торговой интроверсии*¹⁰ позволяет оценить интенсивность взаимной торговли между рассматриваемыми государствами и каждым конкретным торговым партнером, а также сравнить ее с уровнем интенсивности внешней торговли рассматриваемых стран на других направлениях. Расчет этого индекса также характеризует интенсивность двухсторонних торговых отношений в период внешних экономических шоков.

Каждый из трех индексов был рассчитан¹¹ для всех торговых партнеров Чили, Республики Корея и Евросоюза за период с 2005 по 2020 г. Расчеты индексов позволяют выявить особенности сетей РТС каждой из стран и ЕС.

У Чили с рядом важных торговых партнеров нет РТС: Боливия, Эквадор, Парагвай, Бразилия, Грузия, Уругвай, Аргентина. Эти страны имеют наивысший уровень индекса значимости экспорта. В десятку стран — лидеров по данному показателю в 2020 г. вошли три партнера по РТС: Перу, Колумбия и Китай. Анализ динамики индекса также выявляет заметную переориентацию экспорта, что выражается в снижении значения показателя. Причем заметно, что переориентация происходит в сторону торговли со странами — участницами РТС: у половины партнеров индекс интенсивности экспорта вырос за рассматриваемый период. Можно наблюдать закономерные изменения значений индекса для всех стран, но применительно к анализу товаропотоков

⁹ Индекс интенсивности торговли рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{\sum_{sd} X_{sd} / \sum_{sw} X_{sw}}{\sum_{wd} X_{wd} / \sum_{wy} X_{wy}},$$

где: X_{sd} — взаимный экспорт стран — партнеров по РТС; X_{sw} — общий экспорт рассматриваемых стран; X_{wd} — общий мировой экспорт в рассматриваемые страны; X_{wy} — мировой экспорт.

¹⁰ Индекс симметричной торговой интроверсии рассчитывается по формуле:

$$\frac{(HITI_i - HETI_i)}{(HITI_i + HETI_i)}$$

где: $HITI_i$ — гомогенный индекс интенсивности внутренней торговли; $HETI_i$ — гомогенный индекс интенсивности внешней торговли. Индексы рассчитываются по формулам:

$$HITI_i = \frac{IT_i / T_i}{ET_i / (T_w - IT_i)}, HETI_i = \frac{(1 - IT_i / T_i)}{(1 - ET_i / (T_w - IT_i))},$$

где: IT_i — взаимный внешнеторговый оборот рассматриваемых стран; T_i — внешнеторговый оборот рассматриваемых стран; ET_i — внешнеторговый оборот рассматриваемых стран с третьими странами; T_w — общий мировой экспорт и импорт.

¹¹ Таблицы с расчетами индексов см. в онлайн-приложении: http://data.vopreco.ru/suppl/Zuev_2023-2_suppl.xlsx

в периоды глобальной нестабильности заметно, что в первый кризис (2008–2009 гг.) остались стабильными или повысились значения индекса для 83% государств — партнеров по РТС, в коронакризис таких стран стало меньше — 65%. При этом эффект демпфера сработал в период обоих кризисов для половины торговых партнеров, с которыми у Чили заключены РТС, — страны не снизили и/или даже повысили спрос минимум в один из кризисных годов на чилийскую продукцию.

Похожие результаты были получены по итогам расчета индекса интенсивности торговли, когда уровень заинтересованности в торговле с Чили по сравнению с другими странами мира сохранился и/или возрос в оба рассматриваемых кризисных периода у половины стран — партнеров по РТС. Интенсивность торговли в период мирового финансового и экономического кризиса сохранили 78% общего числа стран, в пандемию — более $\frac{2}{3}$ государств. Причем по расчетам обоих индексов эффект демпфера не сработал только в случае Болгарии и Турции, значения индексов которых снижались как во время кризисных периодов, так и в целом с 2005 г., несмотря на заключенные региональные торговые соглашения.

По итогам анализа значений индекса интроверсии можно выделить среди партнеров Чили по РТС наиболее успешные страны с точки зрения эффекта демпфера — Перу, Колумбия, Финляндия, Коста-Рика и Панама. Эти страны имеют положительное значение индекса и в кризисные периоды сохраняют и/или увеличивают его (и/или уменьшают только в один из нескольких кризисных лет). Торговые отношения с этими партнерами достаточно прочные и играют важную роль для экономики Чили, в том числе в периоды нестабильной мировой конъюнктуры. Особенно заметен такой тренд в 2019–2020 гг. В 2008–2009 гг. эффект демпфера был заметен также в отношениях с Республикой Корея и Мексикой.

В целом по итогам проведенных расчетов и анализа наблюдается тенденция расширения внешнеторговых связей Чили со странами — партнерами по РТС и повышения их интенсивности. Правда, эффект демпфера с партнерами по РТС разный. В отдельных случаях индекс интроверсии не показывает такого эффекта, что требует дополнительного исследования. Однако более половины стран в исследуемые периоды мировых кризисов поддерживали двухсторонние торгово-экономические отношения с Чили на уровне не ниже, чем в некризисные годы. Это наблюдение позволяет сделать вывод о том, что выстраиваемая Чили сеть РТС способна снизить негативные последствия в периоды нестабильности мировой конъюнктуры.

Применение индексов для ЕС выявляет несколько особенностей сотрудничества со странами — партнерами по РТС. В первую очередь, отметим сравнительно низкий уровень индекса интенсивности торговли ЕС с третьими странами, в том числе с внешними партнерами по РТС. Кроме того, индекс торговой интроверсии со всеми торговыми партнерами не превышает нуля (уровня «нейтральности» торговли). Таким образом, значение индексов подтверждает высокую значимость для ЕС взаимной торговли между государствами-членами, что логично, учитывая степень интеграционного взаимодействия в ЕС. И мы помним, что ЕС представляет собой особую форму РТС.

Динамика индексов значимости экспорта и интенсивности торговли отражает растущую роль партнеров по РТС для устойчивого развития внешней торговли ЕС в кризисные периоды. На всем рассматриваемом промежутке (с 2005 по 2020 г.) индекс значимости экспорта вырос для $\frac{2}{3}$ торговых партнеров ЕС по РТС. В первый кризис (2008–2009 гг.) показатель не снизился и/или повысился¹² для 69% государств, во второй (2019–2020 гг.) — уже для 74% государств, при этом экспорт ЕС не снизился в периоды обоих кризисов в половину стран — партнеров по РТС. Таким образом, в случае ЕС эффект демпфера в период нестабильности мировой конъюнктуры подтвердился для половины стран — партнеров ЕС по РТС. При этом заметна тенденция повышения значимости экспорта после заключения торговых соглашений: для 9 торговых партнеров эффект демпфера стал заметен после того, как РТС с Евросоюзом вступили в силу, например, для Японии, Коста-Рики и Зимбабве.

Несмотря на низкий уровень интенсивности торговли со странами — партнерами по РТС, динамика соответствующего индекса отражает стабильный характер торгово-экономических отношений Евросоюза с ними. Интенсивность торговли со всеми партнерами по РТС в период первого кризиса была стабильной и/или повысилась, во второй кризис исключением стала Норвегия, степень интенсивности торговли с которой незначительно снизилась. Таким образом, имеющуюся сеть РТС Евросоюза можно считать мощным стабильным механизмом поддержки внешней торговли ЕС особенно в период мировых экономических кризисов. Как и в случае Чили, половина стран, с которыми заключены РТС, сохранили с ЕС стабильные взаимовыгодные торговые связи в период обоих кризисов. По результатам расчета торговых индексов для *Германии* прослеживается стабильность их значений со странами — членами ЕС: в периоды кризисов между членами ЕС торговые связи сохранялись на прежнем уровне.

Республика Корея за последние 15 лет также заметно усилила свои торговые связи с партнерами по РТС. С половиной стран вырос индекс значимости экспорта, более чем с половиной — интенсивность торговли в целом. Два этих индекса подчеркивают, что, как в ЕС во второй кризис (2019–2020 гг.), заметно увеличилось число стран, торгующих с которыми имеет амортизирующий эффект. Так, интенсивность торговли не снизилась для $\frac{2}{3}$ из числа партнеров в первый кризисный период и для 78% партнеров — во второй. Индекс значимости экспорта менее показателен для Республики Корея. Стабильный спрос на корейскую продукцию в периоды кризисов по этому индексу сохраняют всего $\frac{1}{3}$ стран — партнеров по РТС. Примерно половина стран сохраняют высокую плотность торговли с Республикой Корея (по итогам анализа индекса интенсивности торговли). Наблюдается сходство со спецификой РТС с участием Евросоюза: с 14 партнерами по РТС, соглашения с которыми вступили в силу после мирового финансового и экономического кризиса, но до 2019 г., уровень интенсив-

¹² Здесь и далее: также либо показатель снизился в один год и стабилизировался, либо вырос во второй год кризиса.

ности торговли Республики Корея в период коронакризиса повысился, а в 2008–2009 гг. такой тенденции не наблюдалось. Это подтверждает значимость РТС в периоды кризисов для внешней торговли государств.

Примечательно, что из 10 стран, имеющих высокую относительную интенсивность взаимной торговли с Республикой Корея (согласно индексу симметричной торговой интроверсии), 6 являются ее партнерами по РТС: Вьетнам, Австралия, США, Малайзия, Филиппины и Индонезия. Стабильной была интенсивность взаимной торговли Республики Корея в периоды кризисов только с Вьетнамом, частично — с Австралией и Малайзией. При этом можно заметить, что в период коронакризиса 4 из 6 указанных стран повысили интенсивность торговых отношений (относительно уровня интенсивности торговли со всеми своими торговыми партнерами) именно с Республикой Корея, поддерживая тем самым своего партнера по РТС.

Выводы

Большинство проведенных ранее исследований показали значение РТС как фактора наращивания торговли в условиях стабильного экономического развития мировой экономики. В данном исследовании мы выявили роль РТС как инструмента сохранения объемов торговли между странами — участницами этих соглашений в периоды кризисов. Рассмотренные кейсы Чили, Республики Корея и ЕС — лидеров по количеству заключенных РТС на своих континентах — и дополнительные расчеты трех торговых индексов для этих кейсов, начиная с 2005 г., показали наличие эффекта, который мы назвали «эффектом торгового демпфера» — фактором своеобразной защиты внешней торговли от негативного влияния кризисов. В рассмотренных примерах торговля в рамках РТС под влиянием кризиса либо снижалась в меньшей степени, чем торговля вне РТС, либо восстанавливалась быстрее. Тем самым эмпирически подтверждено важное значение РТС для развития экономики и внешнеэкономических связей.

Установленный эффект пока нельзя уверенно назвать универсальным. Необходимы исследования на дополнительной выборке РТС, особенно в отношении государств с меньшим числом РТС, например ЕАЭС, и с применением разных индексов. Однако уже выявленные нами эффекты могут служить дополнительным объяснением, почему во многих странах РТС широко востребованы как инструмент торговой политики. Кроме того, в дальнейших исследованиях следует проанализировать, существует ли зависимость между эффектом демпфера и характером кризиса.

Список литературы / References

- Гурова И. П. (2009). Измерение глобальной и региональной торговой интеграции // Евразийская экономическая интеграция. № 3. С. 60–73. [Gurova I. P. (2009). Measuring the global and regional trade integration. *Eurasian Integration: Economics, Law, Politics*, No. 3, pp. 60–73. (In Russian).]

- Зуев В. Н., Островская Е. Я., Скрябина В. Ю. (2021). ЗСТ ЕАЭС как новый эффективный формат развития внешнеторговых связей России // Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 14, № 3. С. 63–83. [Zuev V. N., Ostrovskaya E. Y., Skryabina V. Y. (2021). The EAEU free trade agreements as a new viable format for the Russian trade policy. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, Vol. 14, No. 3, pp. 63–83. (In Russian).] <https://doi.org/10.23932/2542-0240-2021-14-3-4>
- Калачигин Г. М., Зуев В. Н. (2022). Роль РТС и антикризисных мер ЕС в преодолении эффектов пандемии // Актуальные проблемы Европы. Т. 1, № 113. С. 126–150. [Kalachyhin G. M., Zuev V. N. (2022). Role of EU RTA network and anti-crisis measures in overcoming the effects of the pandemic. *Current Problems of Europe*, Vol. 1, No. 113, pp. 126–150. (In Russian).] <https://doi.org/10.31249/ape/2022.01.05>
- Anderson J. E., Yotov Y. V. (2016). Terms of trade and global efficiency effects of free trade agreements, 1990–2002. *Journal of International Economics*, Vol. 99, No. C, pp. 279–298. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.10.006>
- Baldwin R., Tomiura E. (2020). Thinking ahead about the trade impact of COVID-19. In: R. Baldwin, B. Mauro (eds.). *Economics in the time of COVID-19*. London: CEPR Press, pp. 59–72.
- Carrere C. (2006). Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*, Vol. 50, No. 2, pp. 223–247. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2004.06.001>
- Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. (2010). *Global value chains in a postcrisis world: A development perspective*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8499-2>
- Dai M., Yotov Y. V., Zylkin T. (2014). On the trade-diversion effects of free trade agreements. *Economic Letters*, Vol. 122, No. 2, pp. 321–325. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.12.024>
- De P. (2010). Global economic and financial crisis: India's trade potential and prospects, and implications for Asian regional integration. *Journal of Economic Integration*, Vol. 25, No. 1, pp. 32–68. <https://doi.org/10.11130/jei.2010.25.1.32>
- Espitia A., Mattoo A., Rocha N., Ruta M., Winkler D. (2021). Pandemic trade: COVID-19, remote work and global value chains. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 9508. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9508>
- Evenett S., Fiorini M., Fritz J., Hoekman B., Lukaszuk P., Rocha N., Ruta M., Santi F., Shingal A. (2020). Trade policy responses to the COVID–19 pandemic crisis: Evidence from a new data set. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 9498. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9498>
- Henn C., McDonald B. (2014). Crisis protectionism: The observed trade impact. *IMF Economic Review*, Vol. 62, No. 1, pp. 77–118. <https://doi.org/10.1057/imfer.2014.4>
- Lejtman R. (2020). Exclusivo: El non paper que explica la decisiyn de la Argentina frente a la crisis política en el Mercosur. *Infobae*, Abril 25. <https://www.infobae.com/politica/2020/04/25/exclusivo-el-non-paper-que-explica-la-decision-de-la-argentina-frente-a-la-crisis-politica-en-el-mercosur/>
- Limao N. (2016). Preferential trade agreements. In: K. Bagwell, R. Staiger (eds.). *Handbook of commercial policy*, Vol. 1B. Amsterdam: Elsevier, pp. 279–367. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.013>
- Limao N., Maggi G. (2015). Uncertainty and trade agreements. *American Economic Journal: Microeconomics*, Vol. 7, No. 4, pp. 1–42. <https://doi.org/10.1257/mic.20130163>
- Liu X., Ornelas E., Shi H. (2021). The trade impact of the COVID-19 pandemic. *CESifo Working Paper*, No. 9109. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3862243>
- Maggi G. (2014). International trade agreements. In: G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff (eds.). *Handbook of international economics*, Vol. 4. Elsevier, pp. 317–390. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00006-9>
- Mikic M., Gilbert J. (2007). *Trade statistics in policymaking: A handbook of commonly used trade indices and indicators*. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. United Nations publication.

- Nguyen D. (2019). A new examination of the impacts of regional trade agreements on international trade patterns. *Journal of Economic Integration*, Vol. 34, No. 2, pp. 236–279. <https://doi.org/10.11130/jei.2019.34.2.236>
- Nicita A., Saygili M. (2021). Trade agreements and trade resilience during COVID-19 Pandemic. *UNCTAD Research Paper*, No. 70.
- UNCTAD (2021a). *Improving access to medical products through trade: What can regional trade agreements do in times of crisis?* United Nations Conference on Trade and Development. United Nations publication.
- UNCTAD (2021b). *Key statistics and trends in trade policy 2021*. United Nations Conference on Trade and Development. United Nations publication.
- Zuev V. (2020). International trade at a triple crossroads. In: L. Grigoryev, A. Pabst (eds.). *Global governance in transformation. Challenges for international cooperation*. Cham: Springer, pp. 183–200. https://doi.org/10.1007/978-3-030-23092-0_12
-

Trade damper effect of regional trade agreements

Vladimir N. Zuev^{1,*}, Elena Y. Ostrovskaya¹,
Valentina Y. Skryabina^{1,2}

Authors affiliation: ¹HSE University (Moscow, Russia); ²Analytical Center for the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: vzuev@hse.ru

The authors explore the impact of crises on the dynamics of trade between partners within regional trade agreements (RTAs) with the aim to determine whether RTAs have a stabilizing effect on foreign trade. RTAs have become one of the main instruments of trade policy in recent decades. It is generally recognized that RTAs do stimulate trade at the time of stability and growth. It is logical to assume that meeting commitments between RTA partners should lead to the preservation of trade flows between them in the event of a crisis. However, this statement requires empirical confirmation. The study examines the effects of RTA networks for the three most active RTAs' participants located on different continents – the EU, Chile and the Republic of Korea. The analysis of dynamics of these countries trade flows indicates a clear trend of strengthening trade interaction between RTA partners during crisis periods. The focus of the methodology of the study lies in computations of three trade indices: export significance index, trade intensity index and symmetric trade introversion index. They were calculated for the totality of trade partners for the EU, Chile and the Republic of Korea from 2005 to 2020 in order to identify the dominant tendencies of trade flows during periods of economic shocks of recent decades (the financial crisis of 2008–2009 and the crisis caused by the pandemic of 2019–2021). The authors come to the conclusion that for the studied countries and the EU RTAs act as a damper that reduces the negative impact of crises on foreign trade. Trade between RTA countries at the time of a crisis either decreased to a lesser extent compared to trade between countries that do not have RTA, or recovered faster. This empirically confirms yet another significant importance of RTAs. The authors suggest to make similar calculations for other countries and RTAs to support the revealed pattern.

Keywords: international trade, regional trade agreements, trade indices, trade policy.

JEL: F10, F13, F15, F53.

Дискуссионный клуб

Публикационная активность российских университетов: от «академического капитализма» к «академическому социализму»

Е. В. Романов

*Магнитогорский государственный технический университет
имени Г. И. Носова (Магнитогорск, Россия)*

В современных условиях российские ученые могут столкнуться с проблемами при публикации результатов собственных исследований в зарубежных журналах, индексируемых в ведущих наукометрических базах. До недавнего времени продуктивность научной деятельности российских университетов преимущественно оценивалась по количеству статей, индексируемых в Scopus и Web of Science, что рассматривается в контексте внедрения «академического капитализма». В частности, в обновленной версии госпрограммы «Научно-технологическое развитие РФ» один из целевых показателей предполагает выход России к 2030 г. на пятое место в мире по удельному весу статей, индексируемых в международных базах данных. В статье оценена реалистичность достижения этого показателя применительно к числу статей, проиндексированных в Scopus. Обоснована необходимость изменить подход к оценке продуктивности научной деятельности и использовать в этих целях концепцию «академического социализма». Предлагается разработать государственную программу по расширению числа российских журналов, индексируемых в мировых наукометрических базах, с гарантией финансовой поддержки для реализации модели diamond open access — отсутствие платы за публикацию или обработку статьи и полностью открытый доступ к ней.

Ключевые слова: академический капитализм, академический социализм, научно-технологическое развитие, имитация науки, хищнические журналы, публикационная активность.

JEL: I23, I28, O15.

Романов Евгений Валентинович (evgenij.romanov.1966@mail.ru), д. пед. н., проф., профессор кафедры менеджмента МГТУ имени Г. И. Носова.

Санкции в отношении России коснулись и научно-образовательной сферы. В частности, российские исследователи лишены доступа к наукометрической базе Web of Science (WoS)¹. Нельзя исключать, что в рамках «культуры отмены» они столкнутся с трудностями при публикации результатов собственных исследований в зарубежных журналах, индексируемых в ведущих наукометрических базах Scopus и WoS. Среди российских ученых разворачивается дискуссия относительно модернизации системы учета и оценки результатов научной деятельности: до последнего времени продуктивность последней оценивалась преимущественно по числу статей, индексируемых в этих базах, что вытекало из принятой стратегии развития научно-образовательной сферы, которая формально действует в настоящее время.

Так, в соответствии с обновленной версией государственной программы «Научно-технологическое развитие Российской Федерации»² (далее — ГП НТР), утвержденной 31 марта 2021 г., Российская Федерация к 2030 г. должна выйти на пятое место в мире по удельному весу в общем числе статей в изданиях, индексируемых в международных базах (в 2021 г. — оценочно десятое). В предыдущем варианте ГП НТР, утвержденном годом ранее³, показатель был дополнен формулировкой: *в областях, определяемых приоритетами научно-технологического развития*, при этом предполагалось, что пятое место будет достигнуто уже в 2024 г.

Очевидно, что для обеспечения технологического суверенитета страны потребуется пересмотреть показатели оценки продуктивности исследований в научно-образовательной сфере. Идея «наращивания» числа публикаций, индексируемых в WoS и Scopus, которую начали реализовывать с 2012 г., привела к существенному падению как патентной активности в российских университетах, так и доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности (Романов, 2019). Это обусловило уменьшение доли России в общемировом объеме платежей за пользование объектами интеллектуальной собственности с 2,5% в 2013 г. до 1,5% в 2018 г. (Ратур, 2020). В увеличение публикационной активности в российских университетах внесли заметный вклад посреднические организации, предлагающие «помощь» в размещении статей российских авторов в зарубежных журналах, индексируемых в WoS и Scopus. Часто эти журналы характеризуются как «хищнические» (Балацкий, Юевич, 2021). В данной статье сформулированы предложения по повышению продуктивности научной деятельности в контексте перехода от «академического капитализма» к «академическому социализму».

¹ ТАСС. 05.05.2022. <https://nauka.tass.ru/nauka/14551823>

² Постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2021 г. № 518 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации „Научно-технологическое развитие Российской Федерации“». https://minobrnauki.gov.ru/documents/?ELEMENT_ID=33180

³ Постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2020 г. № 390 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 29 марта 2019 г. № 377». <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202004070064>

«Академический капитализм»: сущность феномена

Реформирование российского высшего образования, системно начавшееся в 2012 г., связано с попыткой внедрить «академический капитализм». Это понятие, введенное в 1990 г. Э. Хэккетом (Hackett, 1990), было концептуально оформлено в работах: Slaughter, Leslie, 1997; Rhoades, Slaughter, 1997. «Академический капитализм» определен как «стремление к рыночной и подобной рынку деятельности» (Slaughter, Leslie, 1997. P. 17; здесь и далее перевод мой. — Е. Р.), которое проявляется в межведомственной конкуренции за плату за обучение, доходы от грантов и потенциальные доходы от использования результатов интеллектуальной деятельности.

Идеологической основой «академического капитализма» выступает неолиберализм. Как отмечено в работе: O’Conner, 2002, неолиберальные преобразования были направлены на изменение баланса классовых сил в пользу капитала. Эта неолиберальная перестройка привела к «принудительной конкуренции» (coercive competition) во всех странах. Б. Джессоп определяет неолиберализм как «политический проект... направленный на расширение конкурентных рыночных сил, укрепление благоприятной для рынка конституции и продвижение индивидуальной свободы» (Jessor, 2012. P. 1514). Глубокий анализ сущности неолиберализма представлен в статье, опубликованной в 2016 г. в газете The Guardian: «Неолиберализм рассматривает конкуренцию как определяющую характеристику человеческих отношений... *Он утверждает, что „рынок“ приносит выгоды, которых невозможно достичь с помощью планирования...* Организация труда и ведение коллективных переговоров профсоюзами представляются рыночными перекосами, препятствующими формированию естественной иерархии победителей и проигравших... Неолиберализм не задумывался как рэкет для корыстных целей, но быстро им стал» (Monbiot, 2016; курсив мой. — Е. Р.).

В статье: Teng et al., 2020, признается, что реформы образования в мире в значительной степени были сформированы под влиянием неолиберальных политических, экономических и культурных программ. В контексте нашего исследования важна работа И. Пиллер и Дж. Чо, в которой показано, что «неолиберализм служит скрытым механизмом языковой политики, способствующей глобальному распространению английского языка» (Piller, Cho, 2013. P. 23).

В результате можно утверждать, что «университеты переориентируются на служение рынку вместо служения общественному благу» (Holmwood, Servys, 2019. P. 309). Это проявляется и в изменении соотношения исследовательской и собственно преподавательской деятельности в структуре рабочего времени университетских профессоров, и в подходе к определению размеров вознаграждения за профессиональную деятельность. Еще в 1993 г. было отмечено, что «американская академия движется к единой структуре вознаграждения преподавателей, зависящей от публикаций, затрат времени на исследования и минимизации участия в обучении» (Fairweather, 1993. P. 620).

Развитие «академического капитализма» в России неразрывно связано с попытками импортировать принципы нового государствен-

ного менеджмента (new public management) (Hood, 1991) — менеджери́зма — в сферу науки и образования. Г. Роудс и Ш. Слотер описали идеальное учебное заведение с точки зрения менеджери́зма: «Идеальный колледж/университет для менеджеров — это колледж без постоянного преподавательского состава, виртуальный университет, в котором нет не только стен, но и штатных преподавателей» (Rhoades, Slaughter, 1997. P. 20).

Имитация деятельности как следствие внедрения принципов менеджери́зма в сферу науки и образования

Анализируя провалы институционального проектирования в процессе реформирования российского высшего образования, М. Курбатова с соавторами приходят к выводу о том, что внедрение в России принципов менеджери́зма не дало ожидаемого эффекта, поскольку в стране отсутствует система «сдержек и противовесов» в отношении возникающих при этом негативных эффектов. За рубежом они частично купируются с помощью механизмов общественного контроля, а в России эти ограничения практически отсутствуют (Курбатова и др., 2020. С. 104).

Насаждение принципов жесткой конкуренции как в профессорско-преподавательской, так и в студенческой среде российских университетов осуществляется «в ущерб навыкам командной работы, ориентированной скорее на сотрудничество» (Вольчик, Оганесян, 2017. С. 145). Складывается парадоксальная ситуация: носители «спрессованного» человеческого опыта — преподаватели вузов должны формировать у обучаемых традиционные духовно-нравственные ценности⁴ (в числе которых приоритет духовного над материальным, справедливость, коллективизм, взаимопомощь и взаимоуважение), следуя принципам менеджери́зма (конкуренция, ориентация на рынок и т. д.), которые им противоречат. В результате реформ в высшей школе снизилось качество человеческого капитала, о чем свидетельствует сокращение числа защищенных кандидатских и докторских диссертаций в 2010-е годы⁵. По мнению В. Тамбовцева, политика в отношении науки в РФ научно не обоснована: в первую очередь это касается выбора инструментов публичной подотчетности науки и стремления развивать ее преимущественно в университетах, «причем силами преподавателей» (Тамбовцев, 2020. С. 28).

⁴ См. раздел «Защита традиционных духовно-нравственных ценностей, культуры и исторической памяти» Стратегии национальной безопасности РФ (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»). <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107030001>

⁵ Как рассказал в интервью газете «Известия» председатель ВАК В. Филиппов, в 2012–2017 гг. количество защищенных кандидатских диссертаций сократилось с 21 тыс. в год до 10 тыс., докторских стали защищать почти вдвое меньше (Известия. 2018. 12 янв.). Правда, в последние годы ситуация стала меняться к лучшему. «За три года, с 2019-го по 2021-й, и эту динамику мы чувствуем и в 2022-м, число защит диссертаций в России увеличилось на 24%», — заявил министр науки и высшего образования РФ В. Фальков на заседании комитета советников ВАК (ТАСС. 2022. 6 окт.).

Ошибки институционального проектирования определяют появление институциональных ловушек в сфере высшего образования (метрик, возрастающей бюрократии, дефицита финансирования, редукции качества образования и кадрового потенциала; см.: Вольчик и др., 2021). Они выступают производными ловушки стратегического планирования, сущность которой состоит «в формировании неэффективных норм, которые задают ложные ориентиры инновационного развития высшего образования и науки» (Романов, 2020. С. 117). По нашему мнению, институциональные ловушки порождают аномалии в высшем образовании, типология которых представлена в исследовании Г. Зборовского и П. Амбарово́й (2021). В их числе особо отметим имитацию. И российских, и зарубежных исследователей в этом контексте беспокоит *псевдорационализация университетского управления, связанная с его сверхбюрократизацией* (Амбарова, Зборовский, 2021). В основе псевдодеятельности лежит «работа на показатель» (Тамбовцев, Рождественская, 2014). Так, при передаче «спрессованного» человеческого опыта имитации возникают, если в вузовском рейтинге за достижение тех или иных библиометрических показателей преподаватель получит значительно больше баллов, чем за показатели, характеризующие качество преподавания. На фоне непродуманного сокращения численности профессорско-преподавательского состава (ППС) и увеличения объема аудиторной нагрузки на оставшихся преподавателей неизбежно снижение качества образования. В то же время происходит имитация научной деятельности части ППС, которая стремится обеспечить должное качество основной — образовательной.

Инструменты имитации научной деятельности

Имитация научной деятельности, в том числе посредством публикации «мусорных» статей, становится возможной благодаря появлению так называемых хищнических журналов — «рыночного ответа» на созданный спрос на публикацию статей, индексируемых в Scopus и WoS. Успех «хищных» издателей зависит от сочетания (по крайней мере) двух факторов: а) модели открытого доступа, когда журналы финансируются за счет платы за публикацию, что наряду с использованием современных информационно-коммуникационных технологий относительно удешевляет выпуск фейковых научных журналов и дает возможность получать прибыль; б) давления на исследователей, пресловутое «публикуйся или умри» (*publish or perish*), что создает стимулы публиковать результаты исследований в сомнительных журналах (Vagues et al., 2017). В статье: Memon, 2019, сформулированы критерии, которые отличают высококачественные, низкокачественные легитимные и хищнические журналы. Для последних характерны отсутствие (или формальное осуществление) рецензирования и редактирования, связи с какой-либо организацией или университетом, а главное, они приводят ложную или вводящую в заблуждение информацию об индексировании и расходах, связанных с публикацией.

В 2020 г. комиссия РАН по противодействию фальсификации научных исследований представила доклад, из которого следует, что с 2013 по 2019 г. число «мусорных» статей российских авторов, опубликованных в 94 зарубежных журналах-«хищниках», составило 23 700 единиц (!). Стоимость статьи варьировала от 77 тыс. до 420 тыс. руб. При этом в 10% случаев статьи в журналах-«хищниках» опубликованы на деньги научных фондов, таких как РФФ и РФФИ (РГНФ) (Комиссия РАН, 2020). Отметим, что при исключении хищнического журнала, например из Scopus, проиндексированная статья не исключается из этой базы (в отличие от РИНЦ).

В России отсутствуют исследования с оценкой числа «мусорных» статей в области педагогических исследований, опубликованных в зарубежных хищнических журналах, и стоимости понесенного ущерба. Подобный анализ проведен в области экономических наук: стоимость ущерба (расходы на содействие в публикациях + дополнительные издержки на написание, редактирование и перевод статьи) при публикациях в зарубежных хищнических журналах (за 2014–2019 гг.) оценивается в 980,7 млн руб. (Балацкий, Юревич, 2021).

Увеличению числа статей, индексируемых в ведущих мировых наукометрических базах, способствует полученная российскими вузами возможность проводить конференции, труды которых индексируются в WoS и Scopus. И. Стерлигов (2021) назвал феномен аномально-го прироста числа российских трудов конференций, индексируемых в WoS и Scopus, «конференционным взрывом». Если в мире лишь каждая пятая публикация, индексируемая в WoS, относится к трудам конференций, то применительно к российским вузам в среднем — каждая вторая. Публикация в трудах индексируемых конференций имеет два существенных преимущества перед публикацией в хищническом журнале: а) относительно низкую стоимость (150–400 долл.); б) минимальную вероятность исключения такого сборника из базы данных (соответственно и статьи).

Рассматривая стратегии повышения публикационной активности вузов Проекта 5-100, А. Гуськов с соавторами отмечают, что наиболее эффективна (вклад — 24%) стратегия «привлеченная статья», когда автор указывает вуз в дополнение к основному месту работы (Гуськов и др., 2017). Подобная «стратегия» не дает возможности адекватно оценить исследовательский потенциал конкретной образовательной организации. Таким образом, имитации в науке ведут к ее «виртуализации», когда количество статей не отражает состояние исследований в той или иной тематической области.

Перспективы роста публикационной активности в контексте выполнения целевого показателя ГП НТР

Анализ динамики публикационной активности по областям исследования (данные Scimago Journal & Country Rank (SJR) на август 2022 г.) показывает, что по числу публикаций в мире Россия переместилась с 15-го места в 2011 г. на 8-е к 2020 г. (табл. 1). В таблице 1 представлены данные только по 10 отраслям науки, в которых к 2020 г.

Количество документов Российской Федерации, индексируемых в Scopus, по областям с наибольшим количеством статей, 2011–2020 гг.

Тематическая область	Количество документов по тематическим областям, ед. (место страны по числу статей)						
	2011	2012	2015	2016	2018	2019	2020
Физика и астрономия (Physics and Astronomy)	15 424 (7)	15 431 (7)	20 657 (5)	24 420 (4)	31 566 (3)	34 806 (3)	34 214 (3)
Технические науки (Engineering)	7517 (15)	7474 (15)	14 415 (11)	19 629 (10)	25 219 (7)	26 929 (7)	30 599 (6)
Материаловедение (Materials Science)	7997 (9)	8114 (9)	12 220 (9)	15 465 (6)	21 275 (4)	21 273 (4)	23 651 (4)
Медицина (Medicine)	4221 (29)	5054 (28)	7367 (24)	10 088 (22)	13 769 (19)	16 223 (18)	19 113 (18)
Информатика (Computer Science)	2617 (29)	2652 (29)	6890 (15)	9109 (13)	11 459 (12)	15 574 (9)	17 161 (8)
Науки о Земле и планетах (Earth and Planetary Sciences)	4406 (10)	4511 (10)	6554 (7)	7164 (7)	10 433 (5)	14 765 (3)	15 360 (3)
Математика (Mathematics)	4902 (12)	4776 (12)	7476 (9)	10 072 (8)	11 266 (7)	12 630 (7)	13 144 (6)
Химия (Chemistry)	7404 (10)	6758 (10)	9011 (9)	10 258 (9)	12 851 (6)	11 640 (7)	12 025 (7)
Наука об окружающей среде (Environmental Science)	1536 (21)	1594 (21)	2738 (18)	3907 (14)	6294 (13)	10 766 (5)	12 149 (5)
Общественные науки (Social Sciences)	1044 (36)	1489 (28)	6089 (11)	6884 (11)	9040 (9)	10 532 (9)	11 226 (10)
Общее число документов* по всем областям	44 129 (15)	45 424 (15)	69 425 (14)	84 069 (12)	106 767 (11)	119 925 (9)	128 017 (8)

* Журнальные статьи, материалы книжных серий, конференций, сборников трудов, проч.

Источник: составлено автором по данным Scimago Journal & Country Rank (<https://www.scimagojr.com/countrysearch.php?country=RU>).

было зафиксировано наибольшее количество публикаций. Как можно видеть, максимальный рост их числа отмечен в области общественных наук (Social Sciences) — более чем в 10 раз.

Важно уточнить, что информация ресурса SJR периодически обновляется. Так, при обращении к нему в декабре 2021 г. общее количество документов РФ по всем областям за последние три года (2018–2020 гг.) составляло: 2018 г. — 110 996 (11-е место), 2019 г. — 123 705 (10-е место) и 2020 г. — 129 270 (10-е место) (Романов и др., 2021. С. 226–227). Таким образом, произошла незначительная коррекция в сторону снижения числа проиндексированных документов за рассматриваемый период, при этом Россия переместилась с 10-го места на 8-е, что свидетельствует о заметном уменьшении числа публикаций других стран-участниц.

Чтобы Россия смогла занять 5-е место в мире по числу публикаций, индексируемых в Scopus, ей необходимо обогнать Германию, которая заняла это место в 2020 г. (табл. 2). При обращении к SJR в декабре 2021 г. информация по Германии относительно общего количества документов по всем областям за последние три года (2018–2020 гг.) выглядела следующим образом: 2018 г. — 206 856 (4-е место);

**Количество документов Германии, индексируемых в Scopus,
по областям с наибольшим количеством статей, 2011–2020 гг.**

Тематическая область	Количество документов по тематическим областям, ед. (место страны по числу статей)						
	2011	2012	2015	2016	2018	2019	2020
Медицина (Medicine)	45 289 (4)	47 597 (4)	50 388 (4)	52 951 (4)	53 674 (4)	55 572 (4)	59 463 (4)
Технические науки (Engineering)	24 677 (4)	26 319 (4)	31 128 (4)	33 535 (4)	33 812 (4)	35 112 (4)	32 638 (4)
Физика и астрономия (Physics and Astronomy)	28 564 (3)	29 188 (3)	28 671 (3)	29 669 (3)	29 675 (4)	30 001 (4)	28 363 (5)
Информатика (Computer Science)	19 547 (3)	21 140 (3)	23 755 (4)	25 279 (4)	24 610 (4)	27 628 (4)	25 607 (4)
Биохимия, генетика и молекулярная биология (Biochemistry, Genetics and Molecular Biology)	19 049 (4)	20 059 (3)	20 930 (3)	20 692 (4)	21 266 (4)	22 399 (3)	24 302 (3)
Материаловедение (Materials Science)	17 372 (4)	17 665 (4)	19 617 (3)	19 375 (3)	20 391 (5)	21 125 (5)	20 216 (5)
Химия (Chemistry)	14 785 (3)	14 860 (3)	16 460 (4)	16 346 (4)	16 621 (4)	18 056 (3)	17 639 (4)
Математика (Mathematics)	12 578 (3)	12 888 (3)	13 972 (3)	14 826 (3)	15 581 (4)	16 262 (4)	15 920 (4)
Общественные науки (Social Sciences)	7875 (6)	8570 (6)	11 016 (5)	12 334 (4)	13 533 (5)	14 259 (5)	15 602 (5)
Сельскохозяйственные и биологические науки (Agricultural and Biological Sciences)	9296 (5)	9902 (4)	10 648 (5)	10 923 (5)	11 708 (5)	11 910 (5)	12 266 (6)
Общее число документов* по всем областям	157 631 (4)	168 248 (4)	179 517 (4)	185 945 (4)	190 967 (4)	193 799 (4)	194 585 (5)

* Журнальные статьи, материалы книжных серий, конференций, сборников трудов, проч.

Источник: составлено автором по данным Scimago Journal & Country Rank (<https://www.scimagojr.com/countrysearch.php?country=DE>).

2019 г. — 210 340 (4-е место); 2020 г. — 216 474 (5-е место) (Романов и др., 2021. С. 227–228). Таким образом, в отличие от России, здесь произошла существенная коррекция в сторону уменьшения числа проиндексированных документов. При этом различия довольно заметны и варьируют от 7,7 до 10,1%.

В работе: Романов и др., 2021, на данных SJR от декабря 2021 г. была доказана невозможность достичь рассматриваемый показатель ГП НТР. Этот вывод мы подтверждаем на основе сравнительного анализа показателей России и Германии (по данным на август 2022 г.): в «условно пессимистичном» сценарии к 2030 г. у Германии и России будет 212 675 и 221 217 статей соответственно, а в «условно оптимистичном» — 235 645 и 245 197⁶. Иными словами, чтобы обогнать Германию к 2030 г., России нужно реализовать сценарий, близкий к «условно оптимистичному», что вряд ли возможно.

⁶ Данные основаны на прогнозе годового приращения публикаций России в диапазоне 9320–11 718 статей в год; в Германии данный диапазон варьирует от 1809 до 4106 статей.

Проведенное нами исследование показало, что существует пять моделей публикации работ российских исследователей в изданиях, индексируемых в Scopus или WoS. Это публикации: 1) в российских журналах; 2) в зарубежных трансформируемых (гибридных) журналах с частично открытым доступом; 3) в зарубежных коллективных индексируемых монографиях; 4) в материалах конференций; 5) в зарубежных хищнических журналах.

По нашему мнению, в современных условиях исследования в области педагогики приобретают особое значение: в контексте поиска ответов на злободневные мировоззренческие вопросы будут разрабатываться технологии как оптимальной передачи студентам «спрессованного» человеческого опыта его носителями (преподавателями вузов), так и воспитания учащихся на базе традиционных духовно-нравственных ценностей. Анализ публикационной активности 20 лучших педагогических вузов России⁷ показывает (табл. 3), что по тематике «Народное образование. Педагогика» из 255 публикаций, проиндексированных в Scopus или WoS в 2020 г., 145 статей (56,9%) опубликовано в российских журналах, 82 — в зарубежных (32,1%) и 28 статей — в сборниках конференций (11,0%). Эти данные коррелируют, например, с публикационной активностью НИУ ВШЭ в 2020 г.⁸: из 81 публикации по тематике «Народное образование. Педагогика», проиндексированных в WoS или Scopus, 48 (59,3%) статей было опубликовано в российских рецензируемых журналах, остальные — преимущественно в гибридных зарубежных.

Отметим, что из 12 российских журналов, относящихся к тематической области «Народное образование. Педагогика» и индексируемых в Scopus, 8 используют модель Diamond Open Access, означающую отсутствие платы за публикацию или обработку статьи и полностью открытый доступ: «Вопросы образования», «Высшее образование в России», «Психологическая наука и образование», «Интеграция образования», «Сибирский психологический журнал», «Образование и саморазвитие», Journal of Language and Education, «Музыкальное искусство и образование». В 2020 г. в этих журналах было опубликовано 520 статей, то есть 54,2% их общего числа (959). Лидером по числу опубликованных статей в 2020 г. стал журнал «Перспективы науки и образования» — 207 статей.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод: если российские педагогические журналы столкнутся с проблемами индексирования (или исключения) статей в ведущих наукометрических базах Scopus и WoS, то это существенно отразится на общем числе проиндексированных статей тематической области Social Sciences и соответственно на месте России в мире по числу проиндексированных документов. Укажем также, что отмеченный Е. Балацким с соавторами феномен радикального искажения мотивации исследователей и организаций «вплоть до полного паралича творческой активности» (Балацкий и др., 2021. С. 45), когда исполнителям устанавливают

⁷ Рейтинг лучших педагогических вузов России. WikiEdu.ru. <https://wikiedu.ru/ pedagogicheskie-vuzy-rossii/>

⁸ Научная электронная библиотека e-Library: Список публикаций организации. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Статьи в журналах, входящих в WoS или в Scopus. 2020 год. https://www.elibrary.ru/org_items.asp?orgsid=421

**Публикационная активность
лучших педагогических вузов России в 2020 г.**

№ п/п	Наименование вуза	Издания, индексируемые в Scopus или Web of Science			
		1	2	3	4
1	Московский педагогический государственный университет	66	56	3	7
2	Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена	31	11	1	19
3	Ярославский государственный педагогический университет имени К. Д. Ушинского	7	7	–	–
4	Воронежский государственный педагогический университет	2	1	–	1
5	Армавирский государственный педагогический университет	–	–	–	–
6	Московский государственный психолого-педагогический университет	16	14	–	2
7	Ставропольский государственный педагогический институт	1	–	–	1
8	Оренбургский государственный педагогический университет	5	1	–	4
9	Алтайский государственный педагогический университет	2	2	–	–
10	Волгоградский государственный социально-педагогический университет	6	4	–	2
11	Красноярский государственный педагогический университет им. В. П. Астафьева	4	3	–	1
12	Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина	50	3	20	27
13	Уральский государственный педагогический университет	13	10	3	–
14	Российский государственный профессионально-педагогический университет	18	9	–	9
15	Набережночелнинский государственный педагогический университет	6	4	–	2
16	Московский социально-педагогический институт	–	–	–	–
17	Томский государственный педагогический университет	6	6	–	–
18	Новосибирский государственный педагогический университет	5	5	–	–
19	Московский государственный областной университет	15	7	1	7
20	Омский государственный педагогический университет	2	2	–	–
Итого		255	145	28	82

Примечание. 1 – всего публикаций; 2 – российские журналы; 3 – конференции; 4 – зарубежные журналы.

Источник: составлено автором по данным научной электронной библиотеки e-Library (на декабрь 2021 г.).

нормативы по размещению статей в журналах уровня Q1 и Q2 базы WoS, имеет прямое отношение и к вузам. В каждом из них существует своя система надбавок за публикационную активность. Исследователь начинает выбирать журнал, который принесет больше «дивидендов», а не тот, через который знание будет распространяться наиболее эффективно. В этом смысле можно согласиться с авторами работы: Grimes et al., 2018, что «вознаграждение ученых в основном за публикации

создает извращенный стимул, позволяющий процветать неосторожным и мошенническим действиям».

«Академический социализм» как альтернатива «академическому капитализму»

В статье В. Бобкова с соавторами подробно рассмотрены социальные последствия рыночных реформ в России (Бобков и др., 2022). Отмечая, что «социальные ожидания основной массы населения в повышении благосостояния не получили реального воплощения в жизнь», поскольку «радикальная трансформация трудовых отношений... в интересах капитала не создала для этого необходимую экономическую основу» (Бобков и др., 2022. С. 102), авторы задаются вопросами: смогут ли власть и общество «освободиться от капиталократии, преодолеть денежный фетишизм... развязать антагонистические узлы современного общества?» (Бобков и др., 2022. С. 103). По нашему мнению, ответы на них предполагают изменения в базисе, нацеленные на максимальную «социализацию» российского капитализма. Это должно инициировать изменения и в надстройке, к которой относится сфера образования и науки.

Мы считаем, что если «академический капитализм» отражал определенный уровень развития государственного капитализма в РФ, то по мере «социализации» на смену ему должен прийти «академический социализм». Эта концепция основана на отрицании тотального внедрения рыночных принципов в образовании. Она нацелена на формирование у обучающихся традиционных российских духовно-нравственных ценностей носителями «спрессованного» человеческого опыта (преподавателями вузов) и продвижение этих ценностей в мире (в том числе посредством государственной политики в области публикационной активности).

Мы разделяем точку зрения И. Истомина и А. Байкова, что «необходимо менять на государственном и административном уровне парадигму ожиданий в отношении продуктивности научной работы. Стоит добиваться снижения числа публикуемых материалов с одновременным повышением их качества» (Истомин, Байков, 2015. С. 133, 135). В этом контексте полезен опыт Китая. В феврале 2020 г. министерства образования и науки и технологий КНР издали совместный документ (Sharma, 2020), в котором, в частности, говорилось, что центральное правительство будет поощрять публикацию статей в высококачественных отечественных научно-технических журналах для сокращения чрезмерной зависимости от индекса научного цитирования (SCI), принадлежащего сейчас компании Clarivate Analytics. Дело в том, что китайские ученые фиксируют снижение качества преподавания из-за избыточной ориентации исследователей на создание своего публикационного портфолио: они тратят «большую часть своего рабочего времени на создание портфолио публикаций... вместо того чтобы развивать свою преподавательскую деятельность и служение обществу, которые также являются основными функциями университетских профессоров» (Shu et al., 2020. P. 1692).

Заключение

Результаты проведенного исследования следует рассматривать в контексте принципиального изменения подхода к формированию и реализации образовательной политики. Необходимо разработать концепцию перехода от «академического капитализма» к «академическому социализму». Мы связываем повышение продуктивности научной деятельности в вузах с пересмотром целевых показателей ГП НТР и применением критериев оценки, учитывающих специфику области исследований. Предлагаемый подход касается в основном результатов прикладных исследований. Радикальные инновации базируются на результатах фундаментальных исследований, требования к оценке которых составляют предмет отдельного исследования.

Первое. Решения о публикации результатов исследований в области нано- и биотехнологий, квантовых компьютеров, новых конструкционных материалов, то есть всего, что составляет основу шестого технологического уклада, должны приниматься так, чтобы мировое сообщество не получило доступ к потенциально патентоемкой информации. С одной стороны, это предполагает ужесточение требований к экспертным заключениям о возможности публикации результатов в открытой печати. С другой стороны, проблема решается, если публикуемые материалы защищены патентом, утверждающим приоритет в исследуемой области. Мы считаем, что для оценки продуктивности исследований в указанных областях важны количество созданных коммерчески привлекательных результатов интеллектуальной деятельности и полученный доход от их использования (вузом или государством). Это предполагает государственное стимулирование патентной активности вузов, заключения ими лицензионных соглашений, увеличения доли средств от использования результатов интеллектуальной деятельности в общих доходах вузов.

Отметим, что в опубликованных результатах мониторинга эффективности деятельности вузов за 2022 г.⁹ среди показателей эффективности научно-исследовательской деятельности отсутствуют данные о числе публикаций и цитирований статей, проиндексированных в WoS и Scopus. Это означает, что государство пересматривает подходы к оценке эффективности научной деятельности вузов.

Второе. Наша позиция относительно публикации результатов исследований по социально-экономическим и гуманитарным наукам, индексируемых в WoS и Scopus, такова: статьи должны стать инструментом продвижения русского языка и идей «русского мира» (в широком смысле слова), формирования единого научного пространства среди республик бывшего СССР. Как оценивать эффективность применения этих инструментов — необходимо решить на государственном уровне. Государство должно обеспечить финансовую поддержку российским журналам, которые уже входят в мировые базы, и способствовать

⁹ В качестве примера представлены данные ЮУрГУ (см.: Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга деятельности образовательных организаций высшего образования 2022 года. ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)». https://monitoring.miccedu.ru/iam/2022/_vpo/inst.php?id=336).

увеличению их числа¹⁰. Это требуется для реализации журналами модели Diamond Open Access — отсутствие платы за публикацию или обработку статьи и полностью открытый доступ к ней.

В дальнейшем можно разработать унифицированную государственную систему оценки эффективности деятельности ППС вузов. Она должна опираться на определение трудоемкости различных видов работы сотрудников (в часах) (публикация научной работы в рецензируемых периодических изданиях; в журналах, индексируемых в наукометрических базах данных; издание монографий; получение патентов и т. д.), относящихся ко «второй половине» дня. На основе установленной трудоемкости можно определять размеры базовых надбавок к окладу, одинаковые в разных регионах России.

Список литературы / References

- Амбарова П. А., Зборовский Г. Е. (2021). Имитации в высшем образовании как социальная проблема // Высшее образование в России. Т. 30, № 5. С. 88–106. [Ambarova P. A., Zborovsky G. E. (2021). Imitations in higher education as a social problem. *Vysshee Obrazovanie v Rossii*, Vol. 30, No. 5, pp. 88–106. (In Russian).] <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2021-30-5-88-106>
- Балацкий Е. В., Екимова Н. А., Третьякова О. В. (2021). Методы оценки качества научных экономических журналов // Journal of Institutional Studies. Т. 13, № 2. С. 27–52. [Balatsky E. V., Ekimova N. A., Tretyackova O. V. (2021). Evaluation methods of scientific economic journals quality. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 13, No. 2, pp. 27–52. (In Russian).] <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2021.13.2.027-052>
- Балацкий Е. В., Юревич М. А. (2021). Российская экономическая наука на международном рынке хищнических изданий // Журнал Новой экономической ассоциации. Т. 50, № 2. С. 190–198. [Balatsky E. V., Yurevich M. A. (2021). Russian economic science on the international market of predatory publications. *Journal of the New Economic Association*, Vol. 50, No. 2, pp. 190–198. (In Russian).] <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2021-50-2-11>
- Бобков В. Н., Гулюгина А. А., Одинцова Е. В. (2022). Социальные последствия тридцати лет капиталистических реформ в России // Российский экономический журнал. № 1. С. 78–107. [Bobkov V. N., Gulyugina A. A., Odintsova E. V. (2022). Social consequences of thirty years of capitalist reforms in Russia. *Russian Economic Journal*, No. 1, pp. 78–107. (In Russian).] <https://doi.org/10.33983/0130-9757-2022-1-78-107>
- Вольчик В. В., Жук А. А., Фурса Е. В. (2021). Механизмы преодоления институциональных ловушек в сфере образования и науки // Journal of Institutional Studies. Т. 13, № 1. С. 135–155. [Volchik V. V., Zhuk A. A., Fursa E. V. (2021). The ways to come over the institutional traps of higher education and science sphere. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 13, No. 1, pp. 135–155. (In Russian).] <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2021.13.1.135-155>
- Вольчик В. В., Оганесян А. А. (2017). Реформы в образовании: бремя адаптации // Terra Economicus. Т. 15, № 4. С. 136–148. [Volchik V. V., Oganesyanyan A. A. (2017). Reforming education: The burden of adaptation. *Terra Economicus*, Vol. 15, No. 4, pp. 136–148. (In Russian).] <https://doi.org/10.23683/2073-6606-2017-15-4-136-148>

¹⁰ По нашему мнению, журналы, индексируемые в мировых наукометрических базах, следует рассматривать в качестве инструментов «мягкой силы» государства. Соответственно и вопрос их финансирования должен решаться на государственном уровне.

- Гуськов А. Е., Косяков Д. В., Селиванова И. В. (2017). Стратегии повышения публикационной активности университетов — участников Проекта 5-100 // Научные и технические библиотеки. № 12. С. 5–18. [Guskov A. E., Kosyakov D. V., Selivanova I. V. (2017). Strategies to improve publication activities of the universities participating in Project 5-100. *Nauchnye i Tekhnicheskie Biblioteki*, No. 12, pp. 5–18. (In Russian).] <https://doi.org/10.33186/1027-3689-2017-12-5-18>
- Зборовский Г. Е., Амбарова П. А. (2021). Типология аномалий в высшем образовании // Вестник РУДН. Серия: Социология. Т. 21, № 3. С. 497–511. [Zborovsky G. E., Ambarova P. A. (2021). Typologies of anomalies in higher education. *RUDN Journal of Sociology*, Vol. 21, No. 3, pp. 497–511. (In Russian).] <https://doi.org/10.22363/2313-2272-2021-21-3-497-511>
- Истомин И., Байков А. (2015). Сравнительные особенности отечественных и зарубежных научных журналов // Международные процессы. Т. 13, № 2. С. 114–140. [Istomin I., Baykov A. (2015). Russian and international publication practices: A comparative study of IR scholarly journals. *International Trends*, Vol. 13, No. 2, pp. 114–140. (In Russian).] <http://doi.org/10.17994/IT.2015.13.2.41.9>
- Комиссия РАН (2020). Иностранцы хищные журналы в Scopus и WoS: переводной плагиат и российские недобросовестные авторы. М.: Комиссия РАН по противодействию фальсификации научных исследований. [RAS Commission (2020). *Foreign predatory journals in Scopus and WoS: Translated plagiarism and Russian unscrupulous authors*. Moscow: Commission of the Russian Academy of Sciences on Combating Falsification of Scientific Research. (In Russian).]
- Курбатова М. В., Левин С. Н., Саблин К. С. (2020). «Утроенный провал» институционального проектирования в реформировании высшего образования России // Journal of Institutional Studies. Т. 12, № 4. С. 94–111. [Kurbatova M. V., Levin S. N., Sablin K. S. (2020). The “tripled failure” of institutional design of higher education reform in Russia. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 12, No. 4, pp. 94–111. (In Russian).] <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2020.12.4.094-111>
- Раттур Е. В. (2020). Анализ тенденций научно-технической и инновационной деятельности в контексте международных сопоставлений // Корпоративная экономика. Т. 23, № 3. С. 22–29. [Rattur E. V. (2020). The analysis of scientific and technical activity and innovation trends in the context of international comparisons. *Corporate Economy*, Vol. 23, No. 3, pp. 22–29. (In Russian).]
- Романов Е. В. (2019). Феномен утраты неявного знания высшей школой: причины и последствия. Часть I // Образование и наука. Т. 21, № 4. С. 60–91. [Romanov E. V. (2019). The phenomenon of tacit knowledge loss in higher school: Causes and consequences. *Education and Science Journal*, Vol. 21, No. 4, pp. 60–91. (In Russian).] <https://doi.org/10.17853/1994-5639-2019-4-60-91>
- Романов Е. В. (2020). Институциональные ловушки в научно-образовательной сфере: природа и механизм ликвидации // Образование и наука. Т. 22, № 9. С. 107–147. [Romanov E. V. (2020). Institutional traps in the scientific and educational sphere: Nature and mechanism of elimination. *Education and Science Journal*, Vol. 22, No. 9, pp. 107–147. (In Russian).] <https://doi.org/10.17853/1994-5639-2020-9-107-147>
- Романов Е. В., Дроздова Т. В., Романова Е. В. (2021). Публикационная активность российских вузов: тенденции и перспективы // Современная модель управления: проблемы и перспективы: Материалы V Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Магнитогорск: МГТУ им. Г. И. Носова. С. 225–232. [Romanov E. V., Drozdova T. V., Romanova E. V. (2021). Publication activity of Russian universities: Trends and prospects. In: *Modern management model: Problems and prospects: Proceedings of the V All-Russian (National) Scientific and Practical Conference*. Magnitogorsk: Nosov Magnitogorsk State Technical University, pp. 225–232. (In Russian).]
- Стерлигов И. А. (2021). Российский конференционный взрыв: масштабы, причины, дальнейшие действия // Управление наукой: теория и практика. Т. 3, № 2. С. 222–251. [Sterligov I. A. (2021). The Russian conference outbreak: Description, causes and possible policy measures. *Science Management: Theory and Practice*, Vol. 3, No. 2, pp. 222–251. (In Russian).] <https://doi.org/10.19181/smtp.2021.3.2.10>

- Тамбовцев В., Рождественская И. (2014). Реформа высшего образования в России: международный опыт и экономическая теория // Вопросы экономики. № 5. С. 97–108. [Tambovtsev V., Rozhdestvenskaya I. (2014). Higher education reform in Russia: International experience and economics. *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 97–108. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-5-97-108>
- Тамбовцев В. Л. (2020). Действенность мер российской научной политики: что говорит мировой опыт // Управление наукой: теория и практика. Т. 2, № 1. С. 15–39. [Tambovtsev V. L. (2020). Validity of Russian science policy's instruments: What the world's experience says. *Science Management: Theory and Practice*, Vol. 2, No. 1, pp. 15–39. (In Russian).] <https://doi.org/10.19181/smtp.2020.2.1.1>
- Bagues M. F., Sylos Labini M., Zinovyeva N. (2017). A walk on the wild side: An investigation into the quantity and quality of 'predatory' publications in Italian academia. *LEM Working Paper Series*, No. 2017/01. <https://doi.org/hdl.handle.net/10419/174551>
- Fairweather J. S. (1993). Faculty reward structures: Toward institutional and professional homogenization. *Research in Higher Education*, Vol. 34, pp. 603–623. <https://doi.org/10.1007/BF00991922>
- Grimes D. R., Bauch C. T., Ioannidis J. P. A. (2018). Modelling science trustworthiness under publish or perish pressure. *Royal Society Open Science*, Vol. 5, No. 1, article 171511. <https://doi.org/10.1098/rsos.171511>
- Hackett E. J. (1990). Science as a vocation in 1990s: The changing organizational culture of academic science. *Journal of Higher Education*, Vol. 61, No. 3, pp. 241–249. <https://doi.org/10.1080/00221546.1990.11780710>
- Holmwood J., Servys C. M. (2019). Challenges to public universities: Digitalisation, commodification and precarity. *Social Epistemology*, Vol. 33, No. 4, pp. 309–320. <https://doi.org/10.1080/02691728.2019.1638986>
- Hood C. (1991). A public management for all seasons? *Public Administration*, Vol. 69, No. 1, pp. 3–19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x>
- Jessop B. (2012). Neoliberalism. In: G. Ritzer (ed.). *The Wiley–Blackwell encyclopedia of globalization*, pp. 1513–1521.
- Memon A. R. (2019). Revisiting the term predatory open access publishing. *Journal of Korean Medical Science*, Vol. 34, No. 13, article e99. <https://doi.org/10.3346/jkms.2019.34.e99>
- Monbiot G. (2016). Neoliberalism – the ideology at the root of all our problems. *The Guardian*, Apr. 15. <https://www.theguardian.com/books/2016/apr/15/neoliberalism-ideology-problem-george-monbiot>
- O'Conner J. (2002). *From welfare rights to welfare fights: Neo-liberalism and the retrenchment of social provision*. Unpublished master thesis, University of Massachusetts Amherst, MA.
- Piller I., Cho J. (2013). Neoliberalism as language policy. *Language in Society*, Vol. 42, No. 1, pp. 23–44. <https://doi.org/10.1017/S0047404512000887>
- Rhoades G., Slaughter S. (1997). Academic capitalism, managed professionals and supply-side higher education. *Social Text*, No. 51, pp. 9–38. <https://doi.org/10.2307/466645>
- Sharma Y. (2020). China shifts from reliance on international publications. *University World News*, February 25. <https://www.universityworldnews.com/post.php?story=20200225181649179>
- Shu F., Quan W., Chen B., Qui J., Sugimoto C. R., Lariviere V. (2020). The role of Web of Science publications in China's tenure system. *Scientometrics*, Vol. 122, No. 3, pp. 1683–1695. <https://doi.org/10.1007/s11192-019-03339-x>
- Slaughter S., Leslie L. (1997). *Academic capitalism: Politics, policies, and the entrepreneurial university*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Teng S. S., Abu Bakar M., Layne H. (2020). Education reforms within neoliberal paradigms: A comparative look at the Singaporean and Finnish education systems. *Asia Pacific Journal of Education*, Vol. 40, No. 4, pp. 458–471. <https://doi.org/10.1080/02188791.2020.1838884>

Publication activity of Russian universities: From “academic capitalism” to “academic socialism”

Evgeny V. Romanov

Author affiliation: Nosov Magnitogorsk State Technical University
(Magnitogorsk, Russia). Email: evgenij.romanov.1966@mail.ru

In the current geopolitical situation, Russian scientists may face difficulties in publishing the results of their research in foreign journals indexed in leading scientometric databases. Until recently, the productivity of scientific activity of Russian universities was mainly assessed by the number of articles indexed in Scopus and Web of Science, which we consider in the context of the introduction of “academic capitalism”. In particular, in the updated version of the state program “Scientific and Technological Development of the Russian Federation”, one of the targets assumes that Russia will take the 5th place in the world by 2030 in terms of the proportion of articles indexed in international databases. We evaluate the realism of achieving this indicator relative to the number of articles indexed in Scopus. The necessity to change the approach to the assessment of the productivity of scientific activity using the concept of “academic socialism” is substantiated. In the framework of this concept, it is proposed to develop a state program for expanding the number of Russian journals indexed in the world scientometric databases with a guarantee of financial support for the implementation of the Diamond Open Access model – no fee for publication or processing of the article and fully open access to it.

Keywords: academic capitalism, academic socialism, science and technology development, imitation of scientific activity, predatory journals, publication activity.

JEL: I23, I28, O15.

Показатели цитирования: отказаться нельзя оставить*

И. Е. Калабихина, Г. В. Калягин

*Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

В статье анализируется применение библиометрических показателей для оценки работы ученых. Дан ответ на вопрос, почему такие оценки получили широкое распространение в последние десятилетия, рассмотрены их достоинства и недостатки с точки зрения общественного благосостояния. В работе содержатся рекомендации по реформированию существующей системы оценок эффективности научной работы. Необходимо минимизировать отчетность по публикациям и цитированиям и не создавать условия для увеличения числа цитат и статей. Опубликованные статьи получают цитирования с задержкой, поэтому оценка научной работы, основанная на библиометрии, должна иметь лаг в зависимости от научного направления. Публикацию в научном журнале не следует рассматривать в качестве единственной формы представления результатов научной работы: должны приниматься во внимание доклады на конференциях, отчеты (в том числе по грантам), монографии и т. д. Эффективная организация научной деятельности требует не только формальных правил, но и неформальных институтов, в первую очередь института научной репутации. Для его развития в российской научной среде предлагается использовать формальный институт вмененной ответственности — ответственность работодателей за нарушения наемных работников. В данном случае имеется в виду зависимость государственного финансирования организации от нарушений научной этики, допущенных ее исследователями. Необходимо усилить институт рецензирования, сделав этот процесс более публичным.

Калабихина Ирина Евгеньевна (ikalabikhina@yandex.ru), д. э. н., проф., завкафедрой народонаселения экономического факультета МГУ; *Калягин Григорий Владимирович* (gkalyagin@yandex.ru), к. э. н., доцент кафедры прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ, начальник информационно-аналитического отдела экономического факультета МГУ.

* Авторы признательны начальнику аналитического отдела Научной электронной библиотеки П. Г. Арефьеву за сделанные замечания и предложения, позволившие улучшить качество нашей работы.

Ключевые слова: оценка эффективности научных исследований, наукометрия, библиометрические показатели, научная репутация.

JEL: D83, I23.

Полезьа библиометрии

Сегодня исследователи сталкиваются с необходимостью обрабатывать огромный объем релевантной информации. В решении этой проблемы помогают библиографические и цитатные академические информационные базы (международные — Scopus и Web of Science Core Collection (WoS CC), а также национальные индексы и библиографические базы, подобные РИНЦ и RSCI) и академические журналы. Важнейший сигнал, который первые дают читателям академической литературы, — информация о числе цитирований проиндексированного в базе источника¹. Если экономическая статья вышла, скажем, десять лет назад в журнале, индексируемом в Scopus, и ее за это время никто в том же Scopus не процитировал, у исследователя возникает резонный вопрос: стоит ли тратить время и силы на ее прочтение?

Еще один важный для потенциального читателя сигнал, который также дает индекс цитирования, — сам факт ее публикации в журнале, который индексируется в базе. Далеко не все научные и квазинаучные периодические издания индексируются в цитатных и библиографических базах (в первую очередь это касается Scopus и WoS CC), и то, что заинтересовавшая исследователя научная статья включена, например, в Scopus, дает сигнал, что она достойна его внимания, потому что получила одобрение рецензентов и была опубликована в серьезном академическом издании.

Такие же сигналы о качестве научной работы получают и чиновники, занимающиеся организацией науки на уровне государства. Им необходимо оценить качество научной работы исследователя и/или научного института, при этом такая оценка со стороны затруднена или даже невозможна: аутсайдер может не понимать, чем занимается этот исследователь/научный коллектив, какие он решает научные проблемы и каких добивается успехов. Такие показатели, как число публикаций в журналах, индексируемых в цитатных и библиографических базах (в первую очередь международных), библиометрические показатели этих журналов, количество цитирований академических статей в базе, могут помочь в подобной оценке.

Технологии работы в разных отраслях науки сильно отличаются друг от друга: в некоторых научных направлениях экспериментальная часть может вообще отсутствовать, ученые из разных отраслей неодинаково транслируют результаты своих научных исследований и коммуницируют друг с другом. Соответственно исследователи по-разному цитируют не только друг друга, но и собственные работы.

¹ Пионерной работой по теории рыночных сигналов выступает статья М. Спенса (Spence, 1973), ставшего в 2001 г. лауреатом премии имени А. Нобеля по экономике. Также см., например, его более позднюю работу (Spence, 2002) и обзорные статьи (Riley, 2001; Connelly et al., 2011).

Различные отрасли науки могут существенно отличаться друг от друга и с точки зрения традиционного формата представления своих результатов. Журнальная статья, доклад на конференции, статья в сборнике, монография, клинические рекомендации (протокол лечения), патент, отчет о НИР, документальный фильм, художественная выставка и т. д. — вот неполный перечень таких форматов. У всех типов научных произведений и публикаций собственные скорость распространения информации, традиции потребления, традиции и принципы цитирования. Отметим, что одни и те же форматы представления результатов научной деятельности могут играть разную роль в различных научных направлениях и в соответствующих научных сообществах: в одних — доминировать, в других — быть второстепенными.

Система оценок результатов научной работы, принятая в некоторых естественных науках, может быть с оговорками использована, например, в клинической медицине, но совершенно не подходит для социальных или гуманитарных наук. С нашей точки зрения, единая база для сравнения результатов научных исследований, относящихся к различным отраслям научного знания, должна основываться на понимании мотивации исследователей. По общему мнению, ее краеугольными камнями выступают простые человеческие черты: *любопытство и тщеславие*. Это позволяет предположить, что, во-первых, настоящая наука никогда не будет полностью вытеснена фейковой. Во-вторых, с точки зрения общественного благосостояния уменьшается важность оценки результатов научной деятельности: если ученые в любом случае, как бы и кто бы их ни оценивал и ни финансировал, будут заниматься исследованиями, то какой смысл в такой оценке?

Но все же следует признать это утверждение слишком сильным. Никто (или почти никто) не сможет заниматься тем, что ему интересно, если это занятие не приносит дохода, достаточного для удовлетворения минимальных потребностей. Кроме того, современная наука требует серьезной и дорогостоящей материально-технической базы, приобрести которую за свой счет не в состоянии ни один ученый. Прежде всего это касается естественных наук. Да и в общественных науках часто необходимо потратить деньги на создание баз данных и/или их приобретение, на покупку материалов для исторической реконструкции и пр.² Поэтому даже если когда-то ученые будут заниматься исследованиями не за зарплату, а, скажем, просто так, получая безусловный базовый доход, то вопрос об их финансировании, а значит, и об оценке их деятельности для общества не исчезнет. Наконец, сокращение доходов ученых отрицательно воздействует на один из двух базовых стимулов — на тщеславие. Следовательно, финансирование научной работы влияет, пусть не всегда прямо, на стимулы исследователей.

Стимулы чиновников включают максимизацию получаемого от спонсора бюджета и сокращение риска наказания за недостаточно хорошее, с его точки зрения, выполнение своих обязанностей³. По этой причине

² См., в частности: Мартынов, 2005. Гл. 2.

³ См.: Niskanen, 1968, 1971; Prendergast, 2007; и последний обзор работ по теме: Ahn, Resh, 2022. О стимулах избегания риска см.: Милгром, Робертс, 1999. Т. 1. Гл. 7.

все чиновники заинтересованы в максимально простой и однозначной отчетности, имеющей минимальную стохастическую составляющую или вообще ее лишенной. Именно к такой отчетности относятся показатели, рассчитываемые в индексах цитирования. Поэтому их широко применяют для оценки результативности и продуктивности научной работы. Особенно заметна эта тенденция в последние десятилетия, когда цитатные информационные базы стали глобальными и всеобъемлющими.

Недостатки библиометрической оценки

К числу недостатков оценки научной работы с помощью библиометрических показателей в первую очередь отнесем неточность этого сигнала для читателя: он запаздывает, так как оценить качество только что опубликованной работы по числу цитирований невозможно. Кроме того, в различных областях знания он может запаздывать по-разному: например, пик цитируемости статей из ведущих экономических журналов наступает через 10–12 лет после их публикации. Соответственно полученное статьей на начальном этапе количество цитирований не отражает уровень ее качества.

Ориентация исследователей на этот сигнал приводит к возникновению так называемого «эффекта Матфея»: цитирования порождают дополнительное внимание исследователей к работе и, следовательно, дополнительные цитирования⁴. Таким образом, они распределяются неравномерно и непропорционально действительному вкладу академических журнальных статей в развитие соответствующих научных направлений. Более того, «эффект Матфея» приводит к тому, что в этом распределении присутствует заметная случайная составляющая: новые цитирования работы обусловлены не только тем, что она интересная и качественная, но и тем, что ее уже многократно процитировали.

Для научной среды на макроуровне можно отметить как минимум два серьезных отрицательных последствия: 1) появляется много некачественных статей и фейковых журналов; 2) искусственно стимулируется рост числа цитирований и импакт-фактора и повышаются издержки журналов в этой гонке, чтобы «соответствовать» растущему уровню.

Многие научные публикации сделаны по всем правилам научной работы и опубликованы в «настоящих» научных журналах, но они написаны исключительно для отчетности. Иными словами, такие публикации, хотя формально соответствуют критериям научности, не интересны другим исследователям, занимающимся этой темой. Если для отчетности требуется определенное число статей, опубликованных в серьезных академических журналах, то это приводит к его росту, но не всегда повышает качественный уровень соответствующего научного направления.

Когда созданные исключительно для отчетности статьи занимают существенную долю в общем числе вышедших по теме публикаций, это затрудняет исследовательскую работу других ученых. Кроме того,

⁴ О феномене «эффекта Матфея» см.: Merton, 1968, 1988.

обесценивается работа издателей научных журналов и вендоров цитатных и библиографических академических баз, основные функции которых — экономия времени исследователей и упрощение поиска релевантной научной информации. Можно возразить, что такого рода работы вряд ли получат большое количество цитирований и привлекут внимание большого числа исследователей, но, как уже отмечалось, цитирование научной работы во многих научных направлениях продолжается десятилетиями, и по его уровню в первые два-три года после публикации мало что можно сказать о реальной научной значимости статьи.

Кроме того, поскольку исследователям необходимо отчитываться с помощью публикаций, возникла индустрия квазинаучных периодических изданий, которые чаще называют хищническими, но нам кажется более точным термин «фейковые»⁵. Это журналы, которые за деньги публикуют — причем, как правило, довольно быстро — буквально все, что им присылают. Интересно, что услугами таких журналов иногда пользуются и настоящие исследователи. Дело в том, что отчитываться ученому нужно к определенной дате, и если он понимает, что в нормальном журнале опубликоваться в срок не успевает, то предпочитает воспользоваться услугами одного из этих журналов.

Как ни странно, последствия существования и даже широкого распространения фейковых академических журналов для нормального исследователя связаны с меньшим ущербом, чем проблема публикаций многочисленных и малоинтересных «статей для отчетности» в настоящих научных журналах: чтобы отсеять их от действительно интересных работ, ученому приходится тратить время и силы, а фейковые журналы заведомо никто из занимающихся серьезной наукой не читает. Ущерб от публикации в подобном журнале может понести лишь сам автор: его вполне содержательную статью не заметят коллеги, а репутационные потери будут серьезными.

Почему трудно договориться о новых правилах оценивания ученых, журналов, научных трудов

Понятие хищнического, или фейкового, журнала не так просто формализовать, хотя на уровне здравого смысла отличить настоящий научный журнал от фейкового не составляет труда. Непонятно, кто должен формировать «белый список». Не случайно в январе 2017 г. известный американский библиотекарь Дж. Билл прекратил поддерживать свой «черный список» (Beall's List of Predatory Publishers and Journals) в ответ на угрозы судебного разбирательства: формально доказать недобросовестность издания и издательства как минимум очень дорого, а как максимум невозможно.

Количеством цитирований работы также можно манипулировать, поэтому они плохо подходят в качестве отчетности. Кроме того, в боль-

⁵ Оценить объем производства фабрик фейковых статей (fake paper mills) сложно. Можно отталкиваться от оценки, что он составляет приблизительно 5% числа всех поданных рукописей в научные журналы, или в сумме 300–400 тыс. статей.

шинстве научных направлений корректно оценить влияние научной работы можно лишь по прошествии большого периода времени.

Наказание за публикации отчетных статей и выпуск фейковых журналов приведет к дополнительным издержкам по внедрению системы наказания и вряд будет эффективным, в первую очередь из-за сложности формализации, а также потому, что такая деятельность выгодна всем — и автору, и журналу, и, как правило, даже чиновникам. Автор или журнал понесут ущерб, только если для них важна профессиональная репутация. В идеале, научное сообщество должно само, без участия государства, отторгать своих членов, которые нарушают принятые в нем неформальные правила. Институт профессиональной репутации имеет долгую историю и присутствует в разных профессиональных сообществах⁶. Главной задачей устанавливаемых государством формальных правил в этой сфере, с нашей точки зрения, должны стать создание и поддержание неформального института научной репутации.

Оценка деятельности ученых по библиометрии вызывает рост общего числа цитирований и, как следствие, импакт-факторов научных журналов. С нашей точки зрения, это не так плохо. Любой научный журнал может вполне легитимными методами искусственно повысить свой импакт-фактор, а поскольку стимулы к этому сейчас есть у всех редакторов, это приведет (и в действительности приводит) лишь к глобальному и относительно равномерному увеличению числа цитирований, не внося искажений в общую картину.

Что делать с системой оценки, основанной на цитировании?

С нашей точки зрения, на данный момент не существует лучшей системы формальной оценки результатов научной деятельности, чем число полученных работой цитирований. Мы полагаем, что правильно ее сохранить и развивать. В качестве отправных пунктов совершенствования системы цитирования примем наши соображения об ее основных недостатках. Главный — создание фейковых журналов и отчетных (а не научных) статей. Что с этим делать?

1. *Важно минимизировать параметры отчетности по индексации и не создавать условия для увеличения количества цитат и числа статей.* С нашей точки зрения, единственной целью отчетности по индексам должна быть возможность для любого аутсайдера убедиться в том, что исследователь или организация действительно занимается наукой. Об этом будет свидетельствовать наличие у ученого или научной организации публикаций в серьезных изданиях — верхнем квартиле (или, по крайней мере, верхней половине) соответствующей тематической категории Scopus, WoS CC и/или ядра РИНЦ.

⁶ О роли репутации в создании стимулов и, как следствие, в выборе стратегий и принятии решений экономистами написано много работ (в частности, см.: Krepes, Wilson, 1982; Greif, 1989; Milgrom et al., 1990; Bernstein, 1992; Resnick, Zeckhauser, 2002).

Необходимо четко определить круг лиц, которые обязаны публиковать статьи и другие научные работы. Помимо научных сотрудников, к их числу должны быть отнесены держатели исследовательских грантов, а также те, кто выполняет исследовательскую работу по государственному контракту. Представители этих категорий могут не иметь профессиональный статус «научный сотрудник». Но не следует обкладывать публикационным «оброком» преподавателей вузов, которые занимаются исключительно педагогической деятельностью. Именно их статей больше всего в фейковых изданиях. Важно также смягчить требования в отношении количества статей, числа цитирований, сроков публикаций.

Нужно избегать соревнования по количеству соответствующих публикаций, по числу полученных ими цитирований, по совокупному научному влиянию журналов, в которых были размещены эти публикации, и т. д. Такого рода состязание сложно сделать корректным: в каждом научном направлении свои технологии работы и, как следствие, свои традиции (и медианные показатели) цитирования, свои особенности жизненного цикла опубликованной статьи, свои научные журналы со своими библиометрическими показателями. Привести к единому знаменателю отчетность исследователей и организаций из разных научных направлений в принципе можно (см., в частности, показатели Scopus SJR и особенно SNIP), но, во-первых, результат в любом случае будет вызывать сомнения. Во-вторых, усложнение и расширение отчетности, соревнование между исследователями и институтами приведут лишь к искажению стимулов и «замусориванию» научного информационного пространства.

2. Серьезная научная работа требует значительного времени. От момента подачи первого драфта научной статьи в хороший журнал до момента ее публикации может пройти несколько лет. Не говоря уже о времени между появлением у исследователя научной идеи до ее публикации в виде статьи или хотя бы от размещения препринта в репозитории научной организации до публикации сделанной на его основе статьи. Поэтому, как нам представляется, научная отчетность в общем случае не должна быть за текущий год, так как годовые результаты — обычно плод многолетней работы ученого или исследовательского коллектива. *При распределении средств следует учитывать результаты работы с лагом от 1 до 5 лет.* Точная длина лага определяется технологией работы в соответствующем научном направлении и, как следствие, временным распределением числа цитирований, средним сроком полужизни научной статьи и другими библиометрическими показателями, связанными со временем.

3. Публикация в научном журнале — не единственная форма представления результатов научной работы. *Другие виды научных работ — отчеты (в том числе по грантам), монографии, доклады на конференциях и т. д. — также должны учитываться при оценке научных результатов,* но только при условии создания компактной и объективной системы оценки. Если основанные на библиометрии оценки качества статей, опубликованных в академических периодических изданиях, и аналогичные оценки качества (научной влиятельно-

сти) самих этих изданий уже сформировались и стали частью единой, внутренне непротиворечивой системы, то оценка качества монографий и уровня научных конференций требует дополнительных усилий. Это важно, поскольку индустрия фейковых «научных» конференций процветает не меньше, чем аналогичных «научных» журналов. Необходимы унифицированные требования к издателям и монографиям, относящиеся главным образом к процессу их рецензирования. Оператором контроля в России может быть РИНЦ, уже предъявляющий соответствующие требования к изданным научным работам. Также нужно разработать процедуру «легитимации» научных конференций, возможно, с помощью инструментов РИНЦ и экспертного сообщества. При этом нельзя допустить расширения и усложнения отчетности.

4. *Надо повысить значимость неформального института научной репутации.* Как нам представляется, действенным механизмом его создания будет возложение ответственности за публикации в фейковых журналах не только на их авторов, но и на научные организации, в которых они трудятся. Институт вмененной ответственности (*vicarious liability*) в отношении принципала и агента (работника и работодателя) распространен в разных профессиональных сферах: владелец автоколонны несет солидарную ответственность за ДТП, совершенное одним из его водителей; директор школы солидарно ответствен за то, как проводят занятия его учителя; хозяин ресторана — за то, что делают на своем рабочем месте его повара, и т. п. Смысл вмененной ответственности в том, что работодателю часто бывает проще, чем профессиональным правоприменителям, создать адекватные стимулы для работников — потенциальных правонарушителей. Во-первых, ему проще разоблачить злоумышленников среди своих агентов *ex ante* (медицинское освидетельствование водителей перед выходом в рейс предотвратило множество «пьяных» ДТП). Во-вторых, чаще всего у работодателя есть возможность *ex post* увеличить вероятность разоблачения нарушения, совершенного его работником. В-третьих, принципал располагает большим спектром мер для наказания провинившегося агента, не связанных с уголовной или гражданской ответственностью (лишение премии, приостановка карьерного роста и т. п.)⁷.

Конечно, применительно к научной сфере мы говорим не о правовой ответственности работодателя за, например, публикации его работников в фейковых журналах или их участие в фейковых конференциях, а об ответственности в виде сокращения или даже прекращения государственного финансирования соответствующего института или вуза. Самая большая проблема здесь, как было отмечено выше, — формализация признаков фейковых журналов. Она, однако, не представляется нам нерешаемой: на уровне здравого смысла отличить настоящий научный журнал от поддельного довольно просто. Во-первых, фейковое издание не ограничивается и с экономической точки зрения не может себе позволить ограничиваться узким научным направлением: статьи, посвященные ремонту тракторов, здесь соседствуют с работами об уче-

⁷ Экономический анализ вмененной ответственности см. в: Cyrus Chu, Qian, 1995; Mattiacci, Parisi, 2003; Bisso, Choi, 2008; Spindler, 2011; Chun, Kim, 2021.

те в туризме и о проблемах международной политики. Во-вторых, в одном томе фейкового журнала обычно очень много номеров (12), каждый из них содержит десятки, если не сотни, статей разной тематики. В-третьих, большинство этих статей представляют собой весьма короткие (3–5 страниц) тексты, чаще всего посвященные анализу всего самого хорошего в противовес всему самому плохому. Кроме того, заинтересованные организации могут самостоятельно провести проверку вызывающего подозрения журнала на фейковость: каждый желающий может послать в такой журнал статью, состоящую из псевдонаучной абракадабры, и посмотреть на реакцию.

5. И, наконец, *о бедном рецензенте замолвим слово*. О бедном, потому что для большинства рецензентов этот труд остается волонтерским. При большой значимости рецензий для определения качества статьи, а также для ее улучшения эта работа, как правило, не оплачивается. Важно создать механизм финансирования рецензентов, что позволит повысить требования к качеству рецензий, привлечь сильных ученых к этому процессу. Но даже в условиях волонтерской работы можно укрепить институт рецензирования, что, в свою очередь, улучшит качество публикаций и журналов.

Например, в науках о жизни и медицинских науках произошла издательская революция. В 2020 г. журнал eLife потребовал, чтобы материалы публиковались в виде препринтов, и собрался публиковать все рецензии, в том числе на отклоненные статьи⁸. В 2022 г. этот онлайн-журнал объявил, что с 2023 г. перестанет принимать или отклонять рукописи для публикации, вместо этого предлагая рецензии на манускрипты, работая именно с рецензиями, а не со статьями. При этом авторская статья дорабатывается по желанию автора. Представляется, что эта модель ускорит процесс рецензирования и откроет научному сообществу много полезных критических замечаний рецензентов. В такой модели автор платит за рецензии (но на $\frac{1}{3}$ меньше, чем при старой модели открытого доступа). Планируется, что отбор статей для рецензирования будут проводить потенциальные рецензенты, а авторы могут объявить свою рукопись окончательной версией для индексации в PubMed или отправить в другой журнал для обычной публикации (решая вопросы отчетности по грантам)⁹. Конечно, такая модель приживется не во всех науках и не во всех научных сообществах (есть риск продажи рецензий), но ее мягкие формы имеют свои перспективы.

«Слепое» рецензирование не позволяет напрямую использовать имя рецензента, но журналы могут публиковать годовые списки рецензентов без привязки к конкретным статьям. Это будет способствовать взаимной поддержке репутации журналов и рецензентов, повысит ответственность последних. При распределении грантов можно учитывать работу рецензента, особенно в сильных журналах.

Создание платформы русскоязычных рецензий, где по желанию рецензентов и с согласия авторов можно публиковать хорошие рецензии и будут учитываться рецензии, выполненные ученым, также способно повысить качество работ и снизить «цену» фейковых журналов и слабых публикаций. Цитирование опубликованных рецензий можно включить в список цитат.

⁸ <https://www.science.org/content/article/biology-publishing-shakeup-elife-will-require-submissions-be-posted-preprints>

⁹ См.: Brainard, 2022.

Список литературы / References

- Мартынов А. И. (2005). Археология: Учебник. 5-е изд. М.: Высшая школа. [Martynov A. I. (2005). *Archeology: A textbook*. 5th ed. Moscow: Vysshaya Shkola. (In Russian).]
- Милгром П., Робертс Дж. (1999). Экономика, организация и менеджмент: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа. [Milgrom P., Roberts J. (1999). *Economics, organization and management*. In 2 vols. St. Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola. (In Russian).]
- Ahn Y., Resh W. G. (2022). The political economy of bureaucratic motivation. In: E. C. Stazyk, R. S. Davis (eds.). *Research handbook on motivation in public administration*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 10–26. <https://doi.org/10.4337/9781789906806.00007>
- Bernstein L. (1992). Opting out of the legal system: Extralegal contractual relations in the diamond industry. *Journal of Legal Studies*, Vol. 21, No. 1, pp. 115–157. <https://doi.org/10.1086/467902>
- Bisso J. C., Choi A. H. (2008). Optimal agency contracts: The effect of vicarious liability and judicial error. *International Review of Law and Economics*, Vol. 28, No. 3, pp. 166–174. <https://doi.org/10.1016/j.irl.2008.06.005>
- Brainard J. (2022). Journal declares an end to accepting or rejecting papers. *Science*, Vol. 378, No. 6618, p. 346. <https://doi.org/10.1126/science.adf4964>
- Chun S.-H., Kim J.-Y. (2021). Vicarious liability under a strict liability rule. *Asian Journal of Law and Economics*, Vol. 12, No. 3, pp. 287–297. <https://doi.org/10.1515/ajle-2021-0045>
- Connelly B. L., Certo S. T., Ireland R. D., Reutzel C. R. (2011). Signaling theory: A review and assessment. *Journal of Management*, Vol. 37, No. 1, pp. 39–67. <https://doi.org/10.1177/0149206310388419>
- Cyrus Chu C. Y., Qian Y. (1995). Vicarious liability under a negligence rule. *International Review of Law and Economics*, Vol. 15, No. 3, pp. 305–322. [https://doi.org/10.1016/0144-8188\(95\)00016-2](https://doi.org/10.1016/0144-8188(95)00016-2)
- Greif A. (1989). Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders. *Journal of Economic History*, Vol. 49, No. 4, pp. 857–882. <https://doi.org/10.1017/S0022050700009475>
- Kreps D. M., Wilson R. (1982). Reputation and imperfect information. *Journal of Economic Theory*, Vol. 27, No. 2, pp. 253–279. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90030-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90030-8)
- Mattiaci G. D., Parisi F. (2003). The cost of delegated control: Vicarious liability, secondary liability and mandatory insurance. *International Review of Law and Economics*, Vol. 23, No. 4, pp. 453–475. <https://doi.org/10.1016/j.irl.2003.07.007>
- Merton R. K. (1968). The Matthew effect in science. *Science*, Vol. 159, No. 3810, pp. 56–63. <https://doi.org/10.1126/science.159.3810.56>
- Merton R. K. (1988). The Matthew effect in science, II: Cumulative advantage and the symbolism of intellectual property? *Isis*, Vol. 79, No. 4, pp. 606–623. <https://doi.org/10.1086/354848>
- Milgrom P. R., North D. C., Weingast B. R. (1990). The role of institutions in the revival of trade: The law merchant, private judges, and the champagne fairs. *Economics & Politics*, Vol. 2, No. 1, pp. 1–23. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.1990.tb00020.x>
- Niskanen W. A. (1968). The peculiar economics of bureaucracy. *American Economic Review*, Vol. 58, No. 2, pp. 293–305.
- Niskanen W. A. (1971). *Bureaucracy and representative government*. Chicago, IL: Aldine-Atherton.
- Prendergast C. (2007). The motivation and bias of bureaucrats. *American Economic Review*, Vol. 97, No. 1, pp. 180–196. <https://doi.org/10.1257/aer.97.1.180>
- Resnick P., Zeckhauser R. (2002). Trust among strangers in internet transactions: Empirical analysis of eBay's reputation system. *Advances in Applied Microeconomics*, Vol. 11, pp. 127–157. [https://doi.org/10.1016/S0278-0984\(02\)11030-3](https://doi.org/10.1016/S0278-0984(02)11030-3)

- Riley J. G. (2001). Silver signals: Twenty-five years of screening and signaling. *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, No. 2, pp. 432–478. <https://doi.org/10.1257/jel.39.2.432>
- Spence M. (1973). Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 3, pp. 355–374. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Spence M. (2002). Signaling in retrospect and the informational structure of markets. *American Economic Review*, Vol. 92, No. 3, pp. 434–459. <https://doi.org/10.1257/00028280260136200>
- Spindler J. C. (2011). Vicarious liability for bad corporate governance: Are we wrong about 10b-5? *American Law and Economics Review*, Vol. 13, No. 2, pp. 359–401. <https://doi.org/10.1093/aler/ahq026>
-

Citation metrics: To refuse or use?

Irina E. Kalabikhina, Grigory V. Kalyagin*

Authors affiliation: Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: gkalyagin@yandex.ru

The article analyzes the use of bibliometric indicators to evaluate the work of scientists. We answer the question of why bibliometric assessments of scientific work have become so widespread in recent decades; also, we consider the pros and cons of such assessments from the point of view of public welfare. The paper gives recommendations for reforming the current system of assessing the effectiveness of scientific work. It is necessary to minimize reporting on publications and citations and not create conditions for a race in the number of citations and articles. Since citations of scientific papers have a delay, the assessment of published articles based on bibliometrics should have a lag of 1 to 5 years, depending on the research area. Publication in a scientific journal should not be the only form of presenting the results of scientific work: conference reports, reports (including grants), monographs, etc. must also be taken into account. For effective organization of science, formal rules alone are not sufficient; informal institutions are no less important, primarily the institution of scientific reputation. In order to stimulate its development in the Russian scientific community, we offer using the formal institution of vicarious liability — the responsibility of employers for violations of employees. Liability, in this case, means the dependence of state funding of an organization on violations of scientific ethics committed by its researchers. Finally, it is necessary to reinforce the significance of the institution of peer review, making this process more public.

Keywords: scientific research efficiency evaluation, scientometrics, bibliometric indicators, scientific reputation.

JEL: D83, I23.

Научные сообщения

Микроуровень процессов экономической координации*

С. И. Паринов

*Центральный экономико-математический институт РАН
(Москва, Россия)*

Экономические агенты благодаря обмену информацией могут учитывать деятельность друг друга. Это позволяет им координировать индивидуальные действия и превращает их деятельность в согласованную. Выделены три базовые формы координации, содержание которых зависит от характера коммуникаций: 1) договорная форма, которая возможна при прямых коммуникациях между агентами; 2) стигмергия, возможная при косвенных коммуникациях; 3) действия на основе общих правил, которые возможны при отсутствии коммуникаций. Представление наблюдаемых в экономике процессов координации в виде комбинаций трех базовых форм соответствует их описанию на микроуровне. Подобное микроуровневое представление имеет признаки фундаментального, так как предложенные три базовые формы координации полностью отражают разнообразие природных способностей человека учитывать деятельность других людей. Из этого следует, что наблюдаемые способы экономической координации могут быть представлены в виде определенных комбинаций базовых форм. В качестве иллюстрации дано описание известных способов экономической координации (рыночный, иерархический и сетевой) в виде комбинаций базовых форм. В рамках микроуровневого подхода проанализированы особенности экономической деятельности, которые определяют структуру и основные характеристики процессов экономической координации. На микроуровне процессы экономической координации представляют собой сложный гибрид трех базовых форм. Предложенный подход создает единую методологическую базу для анализа разнокачественных способов координации, а полученные на его основе результаты позволяют исследовать направления совершенствования координации в экономике.

Ключевые слова: экономические агенты, экономическая координация, способы координации.

JEL: P0, O1, O3.

Паринов Сергей Иванович (sparinov@gmail.com), д. т. н., к. э. н., гл. н. с. ЦЭМИ РАН.

* Часть данного исследования, относящаяся к формированию представлений об информационных взаимодействиях в экономических и общественных системах для их суперкомпьютерного моделирования, финансируется за счет гранта РФ (проект № 19-18-00240).

Введение

В экономической науке отсутствуют представления о действующих в экономике процессах координации как о единой системе. В научной литературе координация представляется набором качественно различных сущностей: с одной стороны, это «невидимая рука» А. Смита, стихийный процесс или возникновение спонтанного порядка по Ф. Хайеку (Хайек, 2006), с другой — это «видимая рука менеджера» А. Чендлера (Chandler, 1977), а также процессы взаимного согласования и стандартизации по Х. Минтцбергу (Mintzberg, 1980). Исследователи указывают на необходимость выработать проверяемые гипотезы относительно общих черт процессов координации (Crowston et al., 2007), а также на отсутствие общей методологии в исследовании координации (Malone, Crowston, 1994; Власова, Молокова, 2019). Из этого вытекает очевидный исследовательский вопрос: существуют ли общие методологические основания для описания разнокачественных процессов социально-экономической координации?

Научную актуальность этому вопросу придает перспектива построения единой фундаментальной модели социально-экономической координации, которая могла бы, например, повысить точность и реалистичность экономических моделей. Практическая актуальность определяется процессами цифровизации социально-экономической деятельности человека. Расширение и углубление цифровизации требуют более точных научных знаний о природе координирующей деятельности человека. Эти знания необходимы для определения требований и подходов к цифровой трансформации действующих в экономике способов координации (Паринов, 2022с).

В научной литературе представлены исследования, которые отвечают на близкие вопросы и предлагают в некотором смысле системное описание процессов координации. Т. Малоне и У. Кроустон предложили «теорию координации», которая, правда, ограничена рамками иерархических организаций (Malone, Crowston, 1994). Р. Адлер предложил три идеально-типичные формы организации и соответствующие им механизмы координации: 1) рынок/цены; 2) иерархия/власть; 3) сообщество/доверие (Adler, 2001). Е. Устюжанина (2022) выделяет семь «чистых» способов координации: 1) бессознательный (рутинное поведение); 2) нормативный (стандартизация); 3) ценовой (ориентация на выгоды—издержки); 4) ролевой (спектакли, основанные на общих ментальных моделях); 5) административный (иерархия или прямое (непосредственное) подчинение); 6) совещательный (взаимное согласование); 7) отслеживающий (стигмергия). Перечисленные выше подходы к системному описанию координации имеют общий недостаток: отсутствует явная связь с характеристиками процессов обмена информацией между агентами, от которых напрямую зависят возможности агентов координировать свою деятельность.

В предлагаемом исследовании на основе ранее полученных результатов (Паринов, 2021, 2022а, 2022б, 2022с) предложен подход, позволяющий описать процессы координации в экономике на микроуровне. Данный подход основан на гипотезе, что люди в процессе обмена информацией друг с другом (коммуникаций) используют способности учитывать деятельность других людей. Благодаря этим способностям люди могут учитывать деятельность друг друга в следующих формах:

- договариваться с другими людьми действовать согласованно и поддерживать эти договоренности во времени;
- принимать решение о своей деятельности на основе наблюдений за деятельностью других людей;
- действовать на основе общих для всех правил поведения.

Данные способности реализуются людьми и, в частности, экономическими агентами в виде некоторой специфической активности, которая применительно к особенностям видов социально-экономической деятельности образует различные способы координации их совместной деятельности. Из этого вытекает, что хорошо известные способы экономической координации — рынок, иерархическое управление или иерархия, а также сеть (Adler, 2001; Powell, 1991; Provan, Kenis, 2008; Weigand et al., 2003) — являются производными от форм, в которых экономические агенты учитывают деятельность друг друга.

Для уточнения общего контекста данного исследования рассмотрим примеры некоторых способов координации.

Пример 1. Координация между членами семьи по поводу их совместной экономической деятельности, между членами бригады рабочих или, в общем случае, членами малой группы, преследующими экономические цели. Данная координация возникает как результат достижения и поддержания *договоренностей* «кто делает, что и в какой последовательности» в процессе прямого обмена информацией между всеми участниками совместной деятельности. Главная особенность этого способа: участники находятся в процессе *прямых коммуникаций* друг с другом, позволяющих им поддерживать постоянное обсуждение совместной деятельности в ответ на динамические изменения ее условий, уточняя и корректируя свои исходные договоренности по поводу участия каждого в ней.

В литературе данный способ часто называют *сетевой координацией* (Powell, 1991), сетевым управлением (Provan, Kenis, 2008) или взаимным согласованием (Weigand et al., 2003; Устюжанина, 2022). В частности, Адлер (Adler, 2001) отмечает, что этот способ возникает в сообществах и основывается на доверии. В данном случае он определяет его как «субъективную вероятность, с которой субъект оценивает, что другой субъект или группа субъектов выполнит конкретное действие». В. Полтерович (2018) указывает, что этот способ координации представляет собой сотрудничество, основанное на согласованном принятии решений.

Пример 2. Агенты-исполнители делегируют агентам-руководителям право принимать решение о содержании их деятельности. Координация возникает, когда руководитель с помощью прямого обмена информацией с исполнителями обеспечивает согласование деятельности всех исполнителей между собой, возможно, выполняя при этом команды других руководителей, выше по иерархии. В данном случае, как и в примере 1, присутствует процесс достижения *договоренности* между исполнителем и руководителем по поводу служебных обязанностей, размера вознаграждения и т. п., но, в отличие от примера 1, прямые коммуникации ограничены рамками «исполнитель — руководитель», а не «все со всеми».

Эта форма называется в литературе *иерархической*, или административной формой координации (Malone, Crowston, 1994; Weigand et al., 2003; Власова, Молокова, 2019). Кроме этого, Адлер (Adler, 2001) и Полтерович (2018) определяют эту форму координации как «власть», которая, по мнению Полтеровича, основана на подчинении путем принуждения.

Следующий пример иллюстрирует координацию, возникающую между агентами, не имеющими или не использующими возможности для прямого обмена информацией между собой. Агенты могут использовать для координации *косвенные коммуникации*, возникающие в результате их наблюдений за деятельностью друг друга в общей среде жизнедеятельности. Агенты оставляют в общей среде следы своей деятельности, в том числе специально подготовленные метки, которые могут содержать достаточно подробную

информацию, необходимую другим агентам для выбора содержания их деятельности (Heylighen, 2016). Например, размещенная участниками рынка информация об их предложении или спросе на товары, а также информация о ценах на товары будут такими метками. Анализируя подобную информацию, агенты принимают решение о своей собственной деятельности и, таким образом, в определенной степени учитывают, что делают другие агенты. Данная форма координации получила в литературе название «стигмергия» (Elliott, 2006, 2016; Marsh, Onof, 2008; Heylighen, 2016).

Пример 3. Рыночная координация, при которой участники рынка удовлетворяют свой спрос и предложение в результате согласования цен и обмена товарами, является примером координации, часть которой реализуется при косвенных коммуникациях. Как отмечено в: Heylighen, 2016, «самым известным примером стигмергической самоорганизации является «невидимая рука» рынка: действия по покупке и продаже оставляют след, влияя на цену товаров, по которым осуществляется сделка. Эта цена, в свою очередь, стимулирует дальнейшие сделки». Полтерович (2018) отмечает, что для рыночной формы координирующую роль выполняет конкуренция, которая представляет собой соперничество агентов в их борьбе за приоритетные позиции.

Агенты могут действовать согласованно и при *отсутствии коммуникаций*. В этих случаях они используют *правила поведения* и нормы, явные или неявные, существующие как культурные и поведенческие общепринятые установки.

Пример 4. Правила использования общественных благ¹ (public goods), которые позволяют людям даже при отсутствии прямых или косвенных коммуникаций между собой потреблять общественные блага с учетом интересов друг друга. К этому способу координации, в частности, относится нормативная координация, включающая стандартизацию (Устюжанина, 2022).

Описание других способов координации для социально-экономической деятельности можно найти в: Weigand и др., 2003; Власова, Молокова, 2019; Дементьев и др., 2017; Устюжанина, 2022, а для сложных систем в: Ходаков и др., 2014.

В данном исследовании предполагается, что перечисленные выше способы координации, а возможно, и многие другие способы, созданные людьми для координации различных видов социально-экономической деятельности, основываются на трех базовых формах координации:

1) *договорная форма*, использующая способности людей договариваться и поддерживать это состояние во времени в процессе прямых коммуникаций друг с другом;

2) *стигмергия*, которая обеспечивает координацию при косвенных коммуникациях;

3) *общие правила*, которые позволяют согласовывать деятельность людей при отсутствии коммуникаций.

Данный подход в виде определения базовых форм координации, по сравнению с перечисленными выше примерами системных описаний координации других авторов, имеет более строгую методологическую базу, так как содержание трех предложенных базовых форм координации логически вытекает из объективных факторов — возможности для коммуникаций между экономи-

¹ Общественные блага понимаются в традиционном смысле — как блага, обладающие признаками неисключения (невозможно исключить человека из круга потребителей данного блага) и неконкурентности в потреблении (потребление блага одним человеком не уменьшает возможностей потребления его другим).

ческими агентами. Для анализа практической применимости предложенного подхода построены описания наиболее известных по литературе способов экономической координации — «сетевой», «иерархический» и «рыночный» (примеры приведены выше) — в виде комбинаций трех базовых форм. Полученные таким образом представления достаточно хорошо описанных в литературе способов координации предлагается рассматривать как описание процессов координации на микроуровне. Такой подход позволяет органично соединить микроуровневые описания процессов координации с существующими в экономической науке представлениями о способах координации.

Для построения реалистичных микроуровневых представлений известных способов экономической координации нужно учесть, что экономическая деятельность человека, по сравнению с ее неэкономическими видами, определяется особой мотивацией и имеет достаточно сложную природу. Например, координация экономической деятельности предполагает координацию совместного производства благ (производственной деятельности), а также координацию их совместного распределения, обмена и потребления. На микроуровне процессы экономической координации представляют собой сложный гибрид трех базовых форм, что в некоторой степени соответствует выводам исследователей гибридных организаций в экономике (Ménard, 2004). Получен вывод, что система процессов экономической координации в целом состоит из одного основного процесса и двух уровней дополнительных процессов.

Микроуровневое описание процессов позволяет получить более детальные представления об экономической координации. Данный подход создает единую методологическую базу для анализа разнокачественных способов координации, а полученные на его основе результаты позволяют исследовать направления совершенствования процессов координации в экономике.

Базовые формы и способы координации

Исходное предположение данного исследования: человек от природы обладает способностями учитывать деятельность других людей.

1. В процессе прямых коммуникаций друг с другом люди умеют договариваться, кто что делает и в какой последовательности (Weigand et al., 2003), а также поддерживать во времени это состояние скоординированности действий, адаптируя свои договоренности к изменениям ситуации. Так координируют деятельность члены семьи и участники других малых групп. Таким же образом в иерархических организациях договариваются исполнители и руководители.

2. В процессе косвенных коммуникаций люди используют стигмергию (Heylighen, 2016; Crowston et al., 2017), которая означает способность человека наблюдать за деятельностью других людей и/или следами их деятельности в общей среде жизнедеятельности, анализировать эту информацию и принимать решение о содержании собственной деятельности. Таким образом координируют деятельность участники рынка в экономике, авторы научных публикаций, участники пешеходного и автомобильного движения и т. п.

3. При отсутствии всяких коммуникаций люди могут следовать общим правилам, что позволяет им действовать согласованно. Так члены общества, следуя культурным нормам и/или законодательству страны, координируют свою общественную деятельность. Таким же образом водители автомобилей, соблюдая ПДД, координируют свою деятельность в отсутствие видимости других участников движения и т. п. К примерам использования общих правил

относятся все способы экономической координации, которые предполагают стандартизацию (Устюжанина, 2022).

Форма проявления способностей человека учитывать деятельность других людей различается в зависимости от возможностей обмена информацией. При этом возможности для коммуникаций могут изменяться в широком диапазоне. Для упрощения будем рассматривать следующие основные случаи обмена информацией: 1) прямые коммуникации, обеспечивающие прямой обмен информацией типа «все со всеми»; 2) опосредованные коммуникации, при которых прямой обмен информацией невозможен, но возможен косвенный через общую среду; 3) отсутствие как прямых, так и косвенных коммуникаций.

Определим базовые формы социально-экономической координации как специфическую активность людей, с помощью которой они учитывают деятельность друг друга в зависимости от перечисленных выше возможностей для коммуникаций. Три выделенных типа возможностей для коммуникаций определяют для социально-экономических агентов следующие три базовые формы координации.

1. Договорная форма, которая возможна, если экономические агенты имеют средства для прямых коммуникаций типа «все со всеми». Эта форма проявляется как взаимное согласование агентами их совместной деятельности при условии, что все участники самостоятельно принимают решение о содержании своей деятельности.

2. Стигмергия, если между агентами возможны только косвенные коммуникации. Данная форма означает самостоятельное принятие агентами решений о содержании своей деятельности на основе наблюдения за деятельностью друг друга.

3. Общие правила, если между агентами отсутствуют любые коммуникации. Эта форма предполагает действия агентов в соответствии с ранее установленными правилами.

Стремление людей получить максимальную выгоду от их совместной деятельности, известное в теории рационального выбора как максимизирующее поведение² агентов, мотивирует их к поиску комбинаций базовых форм координации, которые, при прочих равных условиях, позволяют получить от их деятельности более высокую выгоду или осуществлять координацию с меньшими затратами. Найденные агентами методом проб и ошибок удачные комбинации базовых форм координации, которые дают агентам наибольшую выгоду от их деятельности и поэтому используются на постоянной основе, будем называть *способами координации*. Созданные таким образом способы координации различаются для разных видов деятельности, так как они приспособлены к особенностям соответствующих видов социально-экономической деятельности. Выше были приведены примеры некоторых способов координации.

Описание способов координации в виде комбинаций трех базовых форм, например, для используемых в экономике рыночной координации, координации иерархических организаций и т. п., позволяет анализировать функционирование соответствующих процессов координации на микроуров-

² Гипотеза о максимизирующем поведении агентов рассматривается в данном исследовании как следствие способности человека оценивать и сравнивать различные варианты своих действий, выбирая из них в определенном смысле наилучший. В таком виде она не противоречит представлениям поведенческой экономики об ограниченной рациональности экономических агентов, так как не предполагает наличие у них полной информации об условиях выбора. Для нашего исследования достаточно предположения о наличии у агентов мотивации к совершенствованию процессов координации.

не. Описание на микроуровне разнокачественных процессов координации дает возможность анализировать их с единых методологических позиций. Данный подход позволяет ставить и решать большое количество новых исследовательских задач, часть из которых рассматривается ниже.

В рамках данного подхода социально-экономическая координация в самом общем виде может быть представлена как двухуровневая методологическая конструкция. Нижний уровень этой конструкции, или *микромир координации*, составляют фундаментальные процессы координации, основанные на способностях человека учитывать деятельность других людей. Верхний уровень этой конструкции, *макромир координации*, образует множество созданных людьми способов координации, которые приспособлены к особенностям разных видов деятельности. Для определенных видов деятельности, в которых участвует большая часть членов общества (например, экономическая деятельность), агенты создают институциональные структуры для стандартизации правил использования способов координации. Этим достигается некоторое снижение расходов на нее, а также создаются условия для постоянного единообразного использования способов координации. Такие институционально оформленные ее способы, на наш взгляд, можно отнести к *механизмам координации*.

Микроуровень сетевого способа координации

В примере 1 выше отмечалось, что сетевой способ координации основывается на достижении и поддержании договоренностей между участниками совместной деятельности. Таким образом, в основе этого способа лежит базовая договорная форма координации. Как уже отмечалось, на использование агентами базовых форм оказывает влияние их максимизирующее поведение. В частности, агенты заинтересованы в снижении затрат времени на поддержание договоренностей, так как это позволяет им тратить больше времени на основную деятельность и повышать таким образом выгоду от нее.

Сетевой способ координации, используемый в семьях, бригадах и других малых группах, дополнительно к договорной координации может также использовать координацию на основе общих правил и/или стигмергии. Это возможно в определенных ситуациях или на отрезках времени, когда условия для совместной деятельности стабильны. В таких ситуациях участники договорного процесса координации могут экономить время/усилия на коммуникации и использовать заранее установленные правила поведения (например, следовать установленным обязанностям) или сигнальную систему (например, оставлять сообщения в общей среде). Замена на некоторое время договорной формы на стигмергию и/или общие правила в таких случаях не нарушает поддержание координации, но позволяет снизить затраты времени/сил и повысить таким образом выгоду от совместной деятельности.

Свойства сетевого способа координации определяются свойствами базовой договорной формы координации, так как она является основой. Однако в реальной социально-экономической деятельности сетевая координация может включать использование стигмергии и общих правил, поскольку это позволяет агентам снизить затраты на координацию.

Микроуровень иерархического способа координации

Для создания иерархической координации отдельные участники (исполнители) делегируют другим участникам (руководителям) права принимать ре-

шение о содержании их деятельности. Таким образом исполнители принимают обязательство в рамках выполнения их деятельности исполнять команды руководителя. Обычно для иерархической координации используется прямой обмен информацией руководителя с исполнителями. Руководитель, исходя из договорившись с исполнителями о содержании их трудовых обязанностей и размере вознаграждения, посылает им команды, которые предусматривают согласование деятельности всех исполнителей между собой. При этом руководитель может выполнять команды других руководителей выше по иерархии.

В иерархической координации присутствует процесс взаимного согласования, который сочетается с ограничением прав части участников самостоятельно принимать решение о содержании своей деятельности. В общем случае передача прав от исполнителей к руководителям может быть полной или частичной, что позволяет объяснить существующие варианты иерархического способа координации, отличающиеся строгостью подчинения и степенью взаимного согласования.

Иерархическая координация основана на базовой *договорной* форме, которая модифицирована ограничением некоторых прав исполнителей и реализуется на основе множества парных коммуникаций типа «руководитель — исполнитель». Координация на базе парных прямых коммуникаций «руководитель—исполнитель» будет заведомо менее полной по сравнению со случаем прямых коммуникаций «все со всеми». Полнота координации в данном случае означает степень учета намерений и возможностей агентов в процессе их совместного определения содержания коллективной деятельности. Чем больше полнота координации, тем выше вероятность получить максимальную выгоду от совместной деятельности из-за лучших возможностей агентов для самореализации (Паринов, 2022а. С. 20).

В иерархическом способе координации ограничено или отсутствует «горизонтальное» согласование деятельности, которое позволяло бы исполнителям учесть свои намерения и возможности напрямую без посредничества руководителя. Однако коммуникации «исполнитель—руководитель», создающие иерархическую координацию, позволяют согласовывать деятельность для гораздо большего количества участников, чем в сетевом способе, основанном на «чистой» договорной форме координации (Паринов, 2022а. С. 5). Таким образом, иерархическая координация, если она применяется для видов деятельности, в которых развитие специализации и разделения труда выгодно, дает участникам возможности получить больше выгоды от их деятельности, чем сетевая координация.

Аналогично, как и в сетевом способе координации, агенты стремятся снизить расходы на иерархическую координацию. Затраты на использование базовой договорной формы могут быть уменьшены в этом случае, если агенты используют стигмергию и/или общие правила в ситуациях, когда это не нарушает координацию.

В результате максимизирующего поведения агентов иерархический способ координации представляет собой сложный гибрид базовых форм. При создании иерархии агенты частично пожертвовали полнотой координации, которая возможна при «чистой» договорной форме, а также фрагментарно заменили договорную форму там, где это возможно, на менее затратные формы координации. Известное из практики массовое использование иерархии как универсального способа координации различных видов социально-экономической деятельности подтверждает, что в данном случае некоторые потери от уменьшения полноты координации перекрываются ростом выгоды за счет увеличения количества участников координируемой деятельности (Паринов, 2022а. С. 5).

Сформулированный выше вывод — иерархическая координация является гибридом базовых форм — близок к выводам исследователей гибридных организаций в экономике. Например, К. Менар отмечает, что гибридные организации не являются ни рынком, ни иерархией, а также они создаются в результате стремления агентов уменьшить транзакционные издержки (Ménard, 2004). Однако микроуровневое рассмотрение, которое отличает наш подход от исследований гибридных организаций, позволяет выявить сочетание базовых форм координации, которые дают снижение транзакционных издержек в процессах координации и таким образом условия для появления в экономике гибридов из элементов рынка, иерархии и переговоров.

Связанные с координацией особенности экономической деятельности

В отличие от способов координации «сеть» и «иерархия», которые применимы к различным видам деятельности человека, рыночный способ координации относится к экономической деятельности. Его описание на микроуровне требует предварительного рассмотрения некоторых ее особенностей.

Данное исследование исходит из того, что целью экономической деятельности, в самом общем виде, является обеспечение людей ресурсами поддержания жизнедеятельности (РПЖ), которые им необходимы для физического и социального воспроизводства в стохастической среде обитания. С помощью экономической деятельности люди стремятся в текущий момент и на перспективу обеспечить себя и тех, кто от них зависит, определенным количеством и качеством РПЖ. Поскольку экономическая деятельность осуществляется в среде с непредсказуемыми изменениями, это определяет ее максимизирующий характер, проявляющийся в стремлении агентов получить максимально возможную выгоду от их деятельности.

Ключевой для данного исследования особенностью экономической деятельности, отличающей ее от других видов деятельности, является необходимость создания двух видов отношений между ее участниками. С одной стороны, требуется создать отношения для коллективного производства РПЖ, а с другой — для коллективного согласования распределения созданного РПЖ между экономическими агентами. Подобные отношения возникают у агента, создающего продукт не только для личного использования, но и, например, для его обмена на другие продукты. Агент сначала вступает в производственные отношения с агентами, от которых зависит его процесс производства продукта, а когда продукт произведен, он вступает в отношения с агентами, которые хотят его использовать.

С учетом отмеченных особенностей экономической деятельности процесс ее координации состоит из производственной координации, в процессе которой агенты определяют, кто что делает, а также из распределительной координации, определяющей, сколько РПЖ агенты получают за свой вклад в совместную производственную деятельность. Однако распределительную координацию усложняет проблема неразложимости результата коллективной деятельности на вклады ее участников (Алчиан, Демсец, 2004).

Если обе части процесса координации экономической деятельности ведутся с помощью базовой договорной формы, то проблема неразложимости результатов коллективной деятельности преодолевается агентами на основе их наблюдений за деятельностью друг друга (Алчиан, Демсец, 2004. С. 116). В процессе наблюдений агенты вырабатывают субъективные оценки качества

выполнения работы другими участниками. Агенты коллективно обсуждают эти оценки и согласовывают общее мнение. В результате они вырабатывают некоторое коллективное решение. Даже если это решение не лучшее, то методом проб и ошибок они находят способ распределения РПЖ, который стимулирует участников совместной деятельности не уклоняться от надлежащего исполнения своих обязанностей.

Однако в экономической деятельности существует возможность получить больше выгоды за счет развития специализации и разделения труда между участниками. Этот факт создает сильную мотивацию для увеличения количества ее участников. Когда оно превышает предельный размер, допустимый для работы сетевого и/или иерархического способа координации, агенты должны использовать другие ее формы, например стигмергию (Паринов, 2022b. С. 11). Из этого следует, что использование последней для координации экономической деятельности выступает необходимым условием увеличения количества ее участников, что, в свою очередь, позволяет агентам углублять их специализацию и извлекать выгоды из развития системы разделения труда (СРТ). Пример — типичное для экономической деятельности получение дополнительной выгоды от расширения масштабов производства.

Однако стигмергия основывается на косвенных коммуникациях, при которых практически невозможно одновременное производственное и распределительное согласование. Одна из причин в том, что косвенные коммуникации в их классическом виде (без интернет-технологий) ограничивают возможности агентов наблюдать за поведением друг друга. Кроме этого, достижение договоренностей между агентами, по определению, требует согласия всех сторон, участвующих в процессах согласования. В условиях свободы воли — когда агенты не могут диктовать свое мнение другим — договоренности не могут быть достигнуты, если одна из сторон не согласна с условиями процессов согласования. При косвенных коммуникациях достижение договоренности требует больших затрат от агентов.

Для устранения причин, мешающих использовать стигмергию, агенты создали организационный механизм, который обеспечивает оборот прав на РПЖ вместо фактического РПЖ. В реальной экономике данный организационный механизм действует как глобальная денежно-финансовая система. Такой механизм, с одной стороны, позволяет агентам использовать стигмергию для вовлечения в совместную деятельность всех существующих агентов и максимизировать таким образом выгоду от их совместной деятельности. С другой — это позволяет разбить задачу согласования экономической деятельности на отдельные относительно независимые этапы, что существенно снижает затраты на достижение договоренностей по поводу распределения РПЖ.

В результате перехода к обороту прав на РПЖ экономическая деятельность разбивается на четыре относительно независимых этапа, в которых каждый агент выступает в роли как производителя, так и потребителя.

Этап 1. Процесс производства, организованный как множество индивидуальных актов агентов, которые приводят к получению каждым из них определенного результата (продукта), созданного в целях его обмена на определенное количество прав на РПЖ. На данном этапе агент на основе косвенных коммуникаций с другими агентами определяет, что ему производить, в расчете, что созданный продукт будет использован другими агентами. Агент принимает такое решение самостоятельно, и, как следствие, результаты его деятельности принадлежат только ему. Проблема неразложимости результата по вкладам участников в данном случае не возникает, так как коллективная деятельность в ее прямом виде отсутствует. Для случаев, когда процесс

производства не может быть реализован индивидуальным агентом, создается экономический агент как группа индивидуумов, которые координируют деятельность внутри группы на основе договорной и/или иерархической формы. Пример — создание агентом некоторого продукта для продажи на рынке.

Этап 2. Процесс обмена принадлежащих агенту результатов процесса производства на определенный размер прав на РПЖ. В классическом определении экономической деятельности этот этап соответствует «распределению». Выступая в роли производителя, агент согласовывает с агентами, потенциальными потребителями произведенного им продукта, получение от них в обмен на свой продукт максимально возможного размера прав на РПЖ. Если такой обмен состоится, то подтверждается полезность деятельности агента для СРТ. На данном этапе агент-производитель должен иметь возможность получать предложения по обмену созданного продукта на права на РПЖ от всех участников СРТ. Это следствие развития специализации в производственной деятельности агентов, а также необходимое условие использования всеми участниками СРТ выгод, возникающих от их совместной деятельности. Пример — продажа агентом созданного продукта на рынке.

Этап 3. Процесс обмена имеющихся у агента прав на РПЖ на фактический РПЖ. В классическом определении экономической деятельности этот этап соответствует «обмену». В роли потребителя агент согласовывает с другими агентами, которые являются потенциальными поставщиками РПЖ, обмен имеющихся у него прав на максимально возможный объем и качество фактического РПЖ. На данном этапе агент-потребитель должен иметь возможность получать РПЖ от всех участников системы разделения труда, что обеспечивает использование любым агентом выгод, создаваемых СРТ. Пример — покупка агентом предметов потребления на рынке.

Этап 4. Процесс потребления РПЖ, совместный для множества агентов, когда потребляемые ресурсы являются общественными благами. При этом часть процесса потребления РПЖ остается индивидуальной, так как некоторый объем РПЖ агент получает в единоличное использование. Общественные блага возникают в случае, если обмен прав на РПЖ на фактический РПЖ происходит в форме «платы» агентов за доступ к неделимым и неконкурентным благам. Например, агенты создают общественные блага в случае, когда тратят определенную часть своих прав на РПЖ в виде налогов, что позволяет им пользоваться общественными благами, которые создаются государством. На этапе коллективного потребления агент-потребитель согласовывает с другими участниками СРТ, например, в форме общественного договора, параметры совместного использования общественных благ, которые были ими совместно созданы.

Созданием денежно-финансовой системы, которая обеспечивает оборот прав на РПЖ вместо оборота фактического РПЖ, агенты создали условия для использования стигмергии с целью координировать экономическую деятельность очень большого количества участников. Это позволило им сконструировать рыночный способ координации, который в его современном виде обслуживает глобальную экономику.

Микроуровень координации экономической деятельности

Следствием максимизирующего поведения агентов является их стремление получить максимальную выгоду от экономической деятельности, в том числе за счет улучшения ее координации. В целях совершенствования

процессов координации агенты для каждого из четырех перечисленных выше этапов экономической деятельности создали на основе базовых форм следующие процессы:

– координация совместного производства на основе косвенных коммуникаций и стигмергии;

– координация совместного распределения, которая является процессом достижения договоренностей и позволяет агентам найти потребителей для продуктов своей производственной деятельности, а также получить в обмен на свой продукт определенный размер прав на РПЖ;

– координация совместного обмена, которая также является процессом достижения договоренностей между агентами, позволяющих им получать РПЖ, который создан другими агентами, в обмен на имеющиеся у них права на РПЖ;

– координация совместного потребления, которая является процессом согласования агентами коллективного использования РПЖ, имеющих форму общественного блага.

Как уже отмечалось, координация процесса производства в масштабах СРТ (процесс 1 в списке выше) должна быть реализована в виде стигмергии, так как это условие получения агентами выгоды от экономической деятельности за счет ее специализации. Для упрощения анализа будем считать, что процесс координации коллективного потребления (процесс 4) реализуется на базе формы «общие правила».

Для координации двух «обменных» этапов экономической деятельности (процессы 2 и 3 в списке выше) существует два важных требования, которые частично обсуждались:

а) согласование обмена требует достижения договоренностей между участниками, что теоретически означает использование базовой договорной формы координации;

б) получение выгоды от СРТ каждым участником СРТ требует участия всех агентов-участников в достижении договоренностей по поводу содержания «обменных» этапов.

Требование «а» означает использование базовой договорной формы, однако она не может быть использована на обменных этапах, так как не работает для большого количества агентов (Паринов, 2022а. С. 5). Если следовать требованию «а» и применять договорную форму координации, то нельзя выполнить требование «б», так как эта форма не работает для всех участников СРТ. Следовательно, два указанных условия не могут быть выполнены одновременно. Агенты тем не менее нашли возможность сконструировать процессы координации обменов (процессы 2–3), которые удовлетворяют этим требованиям.

Для включения всех участников СРТ в процессы координации обменов агенты создали гибрид из элементов стигмергии и договорной формы. Агенты, как при стигмергии, помещают в общую среду участников СРТ информацию об их возможностях и намерениях по отношению к обменам «РПЖ» ↔ «права на РПЖ». Данная информация содержит сведения, на каких условиях и, в частности, по какому курсу агенты хотят совершить акт обмена. В реальной экономике эту информацию несут цены. На основе этой информации из всех участников СРТ выявляются потенциальные участники обмена. Когда они определены, сам процесс обмена агенты согласовывают с ними в договорной форме. В результате согласование, с одной стороны, включает всех участников СРТ, а с другой — позволяет учитывать динамически меняющиеся условия и параметры согласования.

Типичным способом координации экономической деятельности применительно к СРТ в целом является использование:

- стигмергии для согласования производства РПЖ (процесс 1);
- гибрида из элементов стигмергии и договорной формы для согласования обменов РПЖ (процессы 2–3);
- формы «на основе общих правил» для согласования потребления коллективных благ (процесс 4).

По результатам рассмотрения на микроуровне процесса координации экономической деятельности в масштабах СРТ можно заключить, что это сложный гибрид всех базовых форм. Практическим воплощением в экономике данного гибридного процесса является рыночная координация.

Система процессов экономической координации на микроуровне

Важно отметить, что в описанном выше процессе координации СРТ существуют «экономические ниши» для появления дополнительных процессов координации. Координация производственной деятельности для СРТ на базе стигмергии возможна при существенном снижении подробностей о возможностях и намерениях агентов применительно к этой деятельности. Это следствие использования косвенных коммуникаций через традиционную (без интернет-технологий) общую среду жизнедеятельности агентов. Такой неполный учет возможностей и намерений агентов проявляется как упущенная возможность получить более высокую выгоду от их деятельности. Агенты могут использовать резервы, созданные такой упущенной выгодой, и получать дополнительную выгоду. Для этого они должны организовать дополнительную совместную производственную деятельность, которая оказалась не востребована при согласовании их участия в СРТ. В этом случае условием получения дополнительной выгоды является использование способа координации, который обеспечивает более полный учет возможностей и намерений агентов. Относительно способа координации на базе стигмергии такими являются сетевая и иерархическая координация.

Например, агент может самостоятельно торговать на рынке³ своей продукцией, используя для координации стигмергию, и параллельно быть членом бригады, использующей сетевой способ координации, и/или работать в компании с иерархической координацией. В таких случаях каждый дополнительный вид деятельности позволяет агенту полнее использовать его возможности и намерения и, как результат, получать больше выгоды от его деятельности.

Создавая дополнительные процессы производственной экономической деятельности, а также координируя их с помощью сетевого и/или иерархического способа, агенты стремятся получить дополнительную выгоду. Созданное таким образом множество взаимосвязанных процессов координации экономической деятельности может быть представлено как система, содержащая один основной процесс и определенное количество дополнительных, состоящих из двух уровней. Исходя из рассмотренного выше, система процессов экономической координации на микроуровне имеет следующую структуру.

1. Основной процесс координации для СРТ в целом, который использует: 1) стигмергию для согласования производства РПЖ; 2) гибрид из стигмергии

³ Рынок здесь понимается в его микроуровневом представлении, которое подробнее рассмотрено ниже.

и договорной формы для согласования обмена РПЖ; 3) форму «на основе правил» для согласования потребления общественных благ.

2. Дополнительные процессы координации первого уровня, созданные для реализации агентами их намерений и возможностей, которые остались не учтенными в рамках СРТ. Эти процессы используют иерархический или сетевой способ координации для согласования производства РПЖ. Чтобы использовать при этом выгоды от СРТ, обмена и потребление созданного таким образом продукта должно координироваться для всех участников СРТ. Таким образом, этот дополнительный процесс охватывает только производственную деятельность, а для согласования обменов и потребления РПЖ его участники используют соответствующие процессы из основного процесса координации.

3. Дополнительные процессы координации второго уровня, созданные для реализации агентами их намерений и возможностей, которые остались не учтенными в их деятельности в дополнительных процессах первого уровня. Резервы второго уровня возникают, если для координации дополнительных процессов первого уровня используется иерархия, в которой возможности и намерения агентов учитываются в меньшей степени, чем в сетевом способе координации. Процессы координации второго уровня используют сетевую для согласования производства РПЖ, а также основной процесс координации в части согласования обменов и потребления РПЖ.

С учетом представлений о структуре системы процессов экономической координации рассмотренный выше условный пример агента, самостоятельно торгующего на рынке своей продукцией, может быть дополнен некоторыми деталями. Допустим, подобный агент использует для координации косвенные коммуникации и стигмерию. Таким образом он участвует в основном процессе координации для СРТ в целом. Если бы рынок позволял агентам полностью использовать их возможности и намерения, то у них отсутствовали бы резервы в получении выгоды от их деятельности. Массовое применение в реальной экономике иерархического и сетевого способов можно рассматривать как подтверждение наличия у агентов намерений и возможностей, которые рынок не реализует.

Исполняя свои возможности и намерения, которые не реализованы на рынке, агент также может работать в компании с иерархической координацией, которая относительно рыночной координации является дополнительным процессом первого уровня. Чтобы использовать выгоды от СРТ, эта компания торгует на рынке своей продукцией. Из этого следует, что создание продукции координируется в компании иерархическим способом, а процессы распределения, обмена и потребления созданной продукции — соответствующими частями основного процесса, то есть рынком.

Если характерное для компаний согласование деятельности агента с другими агентами в виде выполнения команд менеджера не позволяет полностью реализовать возможности и намерения агента, то он может пытаться их реализовать в виде дополнительной деятельности, став членом бригады, использующей сетевой способ координации. С точки зрения системы координации сетевая образует в данном случае дополнительный процесс второго уровня. Аналогично, как и в случае компании, сетевая координация используется внутри бригады для производства продукции, а остальные этапы экономической деятельности согласуются соответствующими частями основного процесса.

При микроуровневом представлении система процессов экономической координации является сложным гибридом всех трех базовых форм. При этом ее основной процесс соответствует рыночному методу, а два уровня

дополнительных процессов — экономическому применению универсальных методов сетевой и иерархической координации.

Микроуровень рыночного способа координации

Рыночный способ координации экономической деятельности, включая действие «невидимой руки» рынка для регулирования спроса и предложения на продукты с помощью цен, может быть в несколько упрощенном виде описан на микроуровне последовательностью действий агентов.

1. На основе информации, полученной от косвенных коммуникаций, агенты принимают решение, какой продукт им производить. Это первое действие «невидимой руки», которое является частью стигмергии.

2. Агенты выкладывают в общее пространство информацию о произведенных продуктах и желательных курсах его обмена на права на РПЖ. Это второе действие «невидимой руки», при котором в рамках стигмергии происходит предложение продукта участникам рынка и объявление цены на него.

3. С заинтересованными потребителями агенты договариваются о фактических условиях обмена продукта на права на РПЖ с учетом других предложений в общей среде. Происходит третье действие «невидимой руки»: сделка, где используется договорная форма.

4. Полученные от продажи продукта права на РПЖ агенты обменивают на необходимый им для потребления РПЖ. Это четвертое действие «невидимой руки», при котором используется договорная форма для реализации спроса на продукт.

Первые два пункта являются использованием стигмергии. Это означает, что агенты анализируют полученную в результате косвенных коммуникаций информацию об изменениях на рынке и принимают решения о содержании их индивидуального спроса/предложения и желательных ценах. Наблюдения, а также пробы и ошибки агентов в их рыночных действиях создают оптимальные рыночные цены. Таким образом, стигмергия является процессом приспособления деятельности агентов к спросу/предложению других агентов на основе косвенных коммуникаций.

Данное описание на микроуровне дополняет традиционные представления о рыночной координации. Например, по сравнению с представлениями о «спонтанном порядке»⁴ (Хайек, 2006) микроуровневое описание, в частности, позволяет точнее представить, в какой момент и какие базовые формы координации используются, а также какие процессы обмена и обработки информации лежат в основе соответствующих процессов координации. Данные знания полезны для разработки методов совершенствования процессов экономической координации, например, за счет их цифровизации (Паринов, 2022с), а также для анализа возможных социально-экономических последствий от грядущей цифровой трансформации процессов координации в экономике. Подобный подход позволяет исследовать эволюцию рыночного способа, например, в ответ на тренды в развитии информационных технологий. Поскольку предложенный нами подход предполагает рыночную координацию как взаимную адаптацию агентов методом проб и ошибок, то в сочетании

⁴ Отметим, что понятие стигмергии можно признать современным изложением идей Хайека о спонтанном порядке. Например, это следует из его утверждения, что ценовые сигналы предоставляют возможности каждому экономическому субъекту, принимающему решения, сообщить скрытую или распределенную информацию друг другу, чтобы решить проблему экономического расчета.

с возможностями эволюционного анализа может рассматриваться как развитие инструментов эволюционной экономической теории (Ходжсон, 2008).

Заключение

Проведенный анализ показал, что наиболее известные способы экономической координации — «рынок», «иерархия» и «сеть» — можно представить в виде комбинаций предложенных трех базовых форм. Данный подход позволяет с единых методологических позиций исследовать особенности функционирования различных применяемых в экономике способов координации. Таким образом, возникает перспектива построения единой фундаментальной модели социально-экономической координации, которая позволила бы, в том числе, повысить точность и реалистичность большого количества экономических моделей.

Предложенный подход развивает методологические представления о природе и процессах координации для различных видов совместной социально-экономической деятельности человека. Он позволяет представить социально-экономическую координацию как процессы обмена и обработки информации, что дает возможность разрабатывать методы совершенствования координации за счет использования современных коммуникационных технологий и компьютерных методов обработки данных (Паринов, 2022с), в том числе с помощью цифровой трансформации методов координации. Таким образом создаются возможности для развития традиционных экономических инструментов, применяемых для рыночного и/или организационного дизайна (market and organization design), для улучшения эффективности торговых площадок (effectiveness of marketplaces), для развития онлайн-средств сотрудничества и т. д.

Список литературы / References

- Алчиан А., Демсец Г. (2004). Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. Вып. 5 / Под ред. Я. И. Кузьминова и др. М.: ГУ ВШЭ. С. 166–207. [Alchian A., Demsetz H. (2004). Production, information costs, and economic organization. In: Y. I. Kuzminov et al. (eds.). *The origins: The economy in the context of history and culture*, Iss. 5. Moscow: HSE Publ., pp. 166–207. (In Russian).]
- Власова Н. Ю., Молокова Е. Л. (2019). Механизмы координации стейкхолдеров рынка высшего образования: теоретические подходы к идентификации // Управленец. Т. 10, № 2. С. 21–30. [Vlasova N. Y., Molokova E. L. (2019). Mechanisms for coordinating stakeholders of the higher education market: Theoretical approaches to identification. *Upravlenets – The Manager*, Vol. 10, No. 2, pp. 21–30. (In Russian).] <http://doi.org/10.29141/2218-5003-2019-10-2-3>
- Дементьев В. Е., Евсюков С. Г., Устюжанина Е. В. (2017). Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий // Российский журнал менеджмента. Т. 15, № 1. С. 89–122. [Dementiev V. E., Evsukov S. G., Ustyuzhanina E. V. (2017). Hybrid forms of business organization: The interfirm cooperation perspective. *Russian Management Journal*, Vol. 15, No. 1, pp. 89–122. (In Russian).] <https://doi.org/10.21638/11701/spbu18.2017.105>
- Паринов С. (2021). Основания общей теории социально-экономической координации / Препринт МРРА. № 110667. [Parinov S. (2021). Foundation of a general theory of socio-economic coordination. *MPRA Paper*, No. 110667. (In Russian).] <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/110667/>

- Паринов С. (2022а). Экономическая координация как результат координирующего поведения агентов / Препринт MPRA. № 112190. [Parinov S. (2022a). Economic coordination as a coordinating behavior of human agents. *MPRA Paper*, No. 112190. (In Russian).] <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/112190/>
- Паринов С. (2022b). Координирующее поведение агентов: уточнение содержания и структуры процессов координации в экономике // Цифровая экономика. № 2. С. 5–14. [Parinov S. (2022b). Coordination behavior of human agents: Clarification of the content and the structure of coordination processes in an economy. *Digital Economy*, No. 2, pp. 5–14. (In Russian).] <http://doi.org/10.34706/DE-2022-02-01>
- Паринов С. (2022с). Новые подходы к совершенствованию механизмов координации // Форсайт. Т. 16, № 4. С. 82–89. [Parinov S. (2022c). New approaches to the improvement of coordination mechanisms. *Foresight and STI Governance*, Vol. 16, No. 4, pp. 82–89. (In Russian).] <http://doi.org/10.17323/2500-2597.2022.4.82.89>
- Полтерович В. М. (2018). К общей теории социально-экономического развития. Часть 1. География, институты или культура? // Вопросы экономики. № 11. С. 5–26. [Polterovich V. M. (2018). Towards a general theory of socio-economic development. Part 1. Geography, institutions, or culture? *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 5–26. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-11-5-26>
- Устюжанина Е. В. (2022). Вопросы построения теории координации хозяйственного взаимодействия // Журнал институциональных исследований. Т. 14, № 1. С. 25–35. [Ustyuzhanina E. V. (2022). Creating the theory of economic interaction and coordination: The main issues. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 14, No. 1, pp. 25–35. (In Russian).] <http://doi.org/10.17835/2076-6297.2022.14.1.025-035>
- Хайек Ф. (2006). Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН. [Hayek F. (2006). *Law, legislation and liberty: A new statement of the liberal principles of justice and political economy*. Moscow: IRISSEN. (In Russian).]
- Ходаков В. Е., Соколова Н. А., Кирийчук Д. Л. (2014). О развитии основ теории координации сложных систем // Проблемы информационных технологий. № 2. С. 12–21. [Khodakov V. E., Sokolova N. A., Kirijchuk D. L. (2014). Coordination theory of complex systems. *Problemi Informatsiynikh Tekhnologiy*, No. 2, pp. 12–21. (In Russian).]
- Ходжсон Дж. (2008). Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // Terra Economicus. Т. 6, № 2. С. 8–21. [Hodgson G. (2008). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Terra Economicus*, Vol. 6, No. 2, pp. 8–21. (In Russian).]
- Adler P. S. (2001). Market, hierarchy, and trust: The knowledge economy and the future of capitalism. *Organization Science*, Vol. 12, No. 2, pp. 215–234. <https://doi.org/10.1287/orsc.12.2.215.10117>
- Chandler A. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Crowston K., Rubleske J., Howison J. (2007). Coordination theory: A ten-year retrospective. In: P. Zhang, D. F. Galletta (eds.). *Human-computer interaction and management information systems: Foundations*. New York: Routledge, pp. 134–152.
- Crowston K., Osterlund C. S., Howison J., Bolici F. (2017). Work features to support stigmergic coordination in distributed teams. *Academy of Management Proceedings*, Vol. 2017, No. 1, article 14409. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2017.14409abstract>
- Elliot M. (2006). Stigmergic collaboration: The evolution of group work. *M/C Journal*, Vol. 9, No. 2. <https://doi.org/10.5204/mcj.2599>
- Elliott M. (2016). Stigmergic collaboration: A framework for understanding and designing mass collaboration. In: U. Cress, J. Moskaliuk, H. Jeong (eds.). *Mass collaboration and education* (Computer-supported collaborative learning series, Vol. 16). Cham: Springer, pp. 65–84. http://doi.org/10.1007/978-3-319-13536-6_4
- Heylighen F. (2016). Stigmergy as a universal coordination mechanism I: Definition and components. *Cognitive Systems Research*, Vol. 38, pp. 4–13. <https://doi.org/10.1016/j.cogsys.2015.12.002>

- Malone T. W., Crowston K. (1994). The interdisciplinary study of coordination. *ACM Computing Surveys*, Vol. 26, No. 1, pp. 87–119. <https://doi.org/10.1145/174666.174668>
- Marsh L., Onof C. (2008). Stigmergic epistemology, stigmergic cognition. *Cognitive Systems Research*, Vol. 9, No. 1–2, pp. 136–149. <https://doi.org/10.1016/j.cogsys.2007.06.009>
- Ménard C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 160, pp. 1–32. <https://doi.org/10.1628/0932456041960605>
- Mintzberg H. (1980). Structure in 5's: A synthesis of the research on organization design. *Management Science*, Vol. 26, No. 3, pp. 322–341. <https://doi.org/10.1287/mnsc.26.3.322>
- Powell W. W. (1991). Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. In: B. M. Staw, L. L. Cummings (eds.). *Research in organizational behavior*, Vol. 12. Greenwich, CT: JAI Press, pp. 295–336.
- Provan K. G., Kenis P. (2008). Modes of network governance: Structure, management, and effectiveness. *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 18, No. 2, pp. 229–252. <https://doi.org/10.1093/jopart/mum015>
- Weigand H., van der Poll F., de Moor A. (2003). Coordination through communication. In: H. Weigand, G. Goldkuhl, A. de Moor (eds.). *Proceedings of the 8th International Working Conference on the Language-Action Perspective on Communication Modelling (LAP 2003)*. Tilburg: Tilburg University Press, pp. 115–134.
-

Micro level of economic coordination processes

Sergey I. Parinov

Author affiliation: Central Economics and Mathematics Institute,
Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia). Email: sparinov@gmail.com

Economic agents (humans) exchange information and thus can consider each other's activities. This allows them to coordinate their activities. This study identifies three basic forms of coordination, depending on the communication options between agents: 1) the contractual form, which is possible with direct communications between agents; 2) the stigmergy, possible with indirect communications; 3) the common rules-based action form, possible in the absence of communications. The presentation of the observed processes of economic coordination as various combinations of these three basic forms corresponds to their description at micro level. Such a micro level representation has signs of a fundamental one, since the proposed three basic forms of coordination fully reflect the diversity of a person's natural abilities to consider the activities of other people. As an illustration, a description of the known methods of economic coordination (market, hierarchical and network) is presented as combinations of basic forms of coordination. Within the framework of this micro level approach, the features of economic activity are analyzed, which determine the structure and main characteristics of the system of economic coordination processes. The analysis showed that, at the micro level, the processes of economic coordination are a complex hybrid of the three basic forms of coordination. This approach creates a unified methodological basis for the analysis of diverse methods of coordination used in the economy. The results obtained allow one to explore directions for improving coordination processes in the economy.

Keywords: economic agents, economic coordination, methods of coordination.
JEL: P0, O1, O3.

Корпоративный веб-сайт как стратегический ресурс российских и европейских компаний*

С. Н. Паклина

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

Рассматриваются механизмы извлечения компаниями дополнительных конкурентных преимуществ при использовании корпоративного веб-сайта. Выявлена связь между его метриками и финансовыми результатами компаний на выборке из 1240 европейских и 1056 российских компаний. Исследование проведено в два этапа: 1) применение метода главных компонент для концептуализации метрик веб-сайтов и 2) оценивание регрессионной модели с фиктивной переменной для изучения связи между характеристиками корпоративных веб-сайтов и финансовыми результатами компаний. Метод главных компонент выявил две компоненты, которые содержательно отражают видимость и надежность веб-сайтов. Регрессионный анализ показал значимую связь между данными характеристиками и выручкой компаний. Для российских компаний наибольший и положительный эффект имеет видимость веб-сайта компании, а для европейских — его надежность.

Ключевые слова: корпоративный веб-сайт, цифровая видимость, цифровая надежность.

JEL: L10, O30.

Мы попытаемся установить связь между характеристиками веб-сайта и финансовыми результатами компании, что актуально с точки зрения определения мероприятий по его улучшению. Эмпирический анализ корпоративных веб-сайтов проводится в различных научных областях — с точки зрения раскрытия информации, в том числе о социальной ответственности компаний (Fifka, 2013; Hong, Rim, 2010; Huang et al., 2020), возможных маркетинговых стратегий (Verma et al., 2016; Wu, 2018), опыта использова-

Паклина София Николаевна (snpaklina@hse.ru), м. н. с. Международной лаборатории экономики нематериальных активов НИУ ВШЭ — Пермь.

* Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

ния корпоративных веб-сайтов (Ageeva et al., 2018; Vila et al., 2021), связи показателей веб-сайта компании с финансовыми результатами: выявлена положительная связь между прибылью и количеством запросов о компании в интернете (Borodako et al., 2021), между выручкой и популярностью веб-сайта компании в рейтинге посещаемости (Van Thanh, 2018), между различными финансовыми показателями и количеством и взаимосвязью ссылок на самом веб-сайте и внешних ссылок, ведущих на корпоративный веб-сайт (Raisi et al., 2018; Vaughan, 2004; Wang, Vaughan, 2014), между доходами компании и видимостью веб-сайтов в поисковой выдаче (Melo et al., 2017; Smithson et al., 2011; Zhang, Cabage, 2017).

Наиболее близкий к целям данного исследования подход к анализу корпоративных веб-сайтов основан на ресурсном подходе (resource based view; Barney, 1991). Корпоративный веб-сайт может выступать в качестве стратегического ресурса, так как он полностью контролируется компанией, она может использовать его наполнение и размещение в сети Интернет таким образом, чтобы извлечь из этого финансовую выгоду (Martin, Pénard, 2005; Perrigot, Pénard, 2013). Именно ресурсный подход и эмпирический анализ взаимосвязи характеристик корпоративных веб-сайтов и финансовых результатов позволят ответить на вопрос, генерирует ли веб-сайт как нематериальный ресурс компании дополнительные конкурентные преимущества и повышает ли ее финансовую успешность, и если да — то в каком объеме.

Можно выделить два основных подхода к анализу корпоративных веб-сайтов — субъективный и объективный. Субъективный подход предполагает изучение восприятия корпоративного веб-сайта его пользователями, а объективный базируется на технических метриках посещения и качества веб-сайтов (Altaboli, Lin, 2011; Guo, Hall, 2009; Huizingh, 2000). В данном исследовании выбран второй подход, так как метрики, основанные на анализе больших объемов данных, имеют два преимущества: получаемая информация не зависит от субъекта оценки, ее объем значительно больше по сравнению с опросными данными (Einav, Levin, 2014; George et al., 2014; Holmlund et al., 2020; McAfee, Brynjolfsson, 2012).

Чаще всего встречаются пять объективных метрик — Alexa, Citation flow, Domain authority, Mozrank и количество индексируемых страниц веб-сайта в Google. Метрика Alexa отражает, как много потенциальных или реальных клиентов посетило корпоративный веб-сайт, а количество индексируемых страниц в Google говорит о представленности веб-сайта в поисковой системе Google, что косвенно влияет на количество посещений корпоративного веб-сайта. Метрика Citation flow показывает, как часто корпоративный веб-сайт цитируется на других веб-сайтах, что также повышает видимость веб-сайта и вероятность того, что его посетят потенциальные клиенты, перешедшие по ссылке с другого веб-сайта. Метрики Domain authority и Mozrank отражают надежность веб-сайта с точки зрения защиты данных, отсутствия неприемлемого контента, рекламы и вирусов, что является необходимым условием формирования доверия клиентов к корпоративному веб-сайту и их готовности сотрудничать с компанией. Все эти параметры работают на установление лояльных взаимоотношений с клиентами, делая корпоративный веб-сайт важным стратегическим ресурсом компании.

На результат использования веб-сайта компанией могут оказывать влияние внешние условия. К ним относятся страновые и культурные особенности (Ageeva et al., 2018; Lachner et al., 2015; Marcus, 2006), сетевая и информа-

ционная инфраструктура (Cho, Cheon, 2005; Sari, Putra, 2019; Shin, Huh, 2009). Исследователи подчеркивают необходимость учитывать различные социокультурные теории и модели при разработке дизайна и функциональности веб-сайтов, например многофакторную модель ценностей Хофстеде (Marcus, 2006) и коммуникативную модель культуры по Э. Холлу (Lachner et al., 2015). Кроме того, в работе: Ageeva et al., 2018, было проведено сравнение веб-сайтов ритейл-компаний в России и Великобритании и показано, что в обеих странах благоприятное восприятие корпоративного веб-сайта пользователями (*corporate website favorability*) выступает важным источником конкурентных преимуществ. Однако пользователи из Великобритании более восприимчивы к таким факторам, как раскрытие информации о корпоративной социальной ответственности, корпоративной культуре и надежности веб-сайта. По мнению авторов работы: Shakina et al., 2017, российские публичные компании отстают от европейских конкурентов по уровню качества веб-сайтов.

Для того чтобы оценить, влияет ли внешний контекст на результаты стратегического использования корпоративных веб-сайтов, в работе проводится сравнительный анализ европейских и российских компаний.

Дизайн и методология исследования

Первый исследовательский вопрос в рамках данной работы (ИВ 1) посвящен агрегированию различных метрик веб-сайтов и их концептуализации. Вторая цель работы: выяснить, являются ли выделенные конструкты источником конкурентных преимуществ для компании, другими словами, оказывают ли они влияние на финансовую результативность компании (ИВ 2). Последний исследовательский вопрос связан с изучением влияния внешнего контекста на рассмотрение корпоративного веб-сайта как стратегического ресурса (ИВ 3).

На первом этапе исследования проводится агрегирование метрик веб-сайтов методом главных компонент для решения проблемы коллинеарности метрик и создания конструктов, описывающих корпоративный веб-сайт. На втором этапе оценивается регрессионная модель зависимости выручки (прокси-показатель финансовой результативности компании) от вектора главных компонент, полученных на первом шаге и отражающих характеристики корпоративных веб-сайтов, контрольных переменных и фиктивной переменной, отражающей регион базирования компании. В качестве контрольных переменных были включены такие показатели, как возраст компании (прокси-показатель ее жизненного цикла), финансовый рычаг (мера склонности к риску, рассчитанная как отношение заемного капитала к собственным средствам), размер основных средств и количество работников (прокси-показатель размера компании), а также расходы на рекламу. Уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$\log(sales_i) = \alpha + \beta CV + \gamma \log(WEBSITE) + \delta Europe + \theta \log(WEBSITE)Europe + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где: i — индекс компании; $sales_i$ — выручка компании (логарифм); CV — вектор контрольных переменных; $WEBSITE$ — вектор главных компонент (логарифм); $Europe$ — фиктивная переменная (равна 1, если компания из Европы, и 0, если из России).

Эмпирические результаты

Концептуализация метрик веб-сайтов

Для того чтобы определить, могут ли используемые метрики быть агрегированы, используется метод главных компонент. Полученные при его применении конструкторы могут быть содержательно интерпретированы. Предварительный анализ показал, что наибольшая вариация описывается двумя компонентами, следовательно, используемые компоненты могут быть агрегированы в два содержательных конструктора (см. в таблице 1 факторные нагрузки по каждой метрике для обеих компонент). Согласно факторным нагрузкам, в первую компоненту вошли показатели Alexa и количество индексируемых страниц веб-сайта в Google, а во вторую — Domain authority, Mozrank и Citation flow. Содержательно эти две компоненты можно концептуализировать как видимость и надежность веб-сайта соответственно (Molodchik et al., 2018).

Т а б л и ц а 1

Факторные нагрузки в методе главных компонент

Показатель	Компонента 1	Компонента 2
Alexa	-0,517	0,476
Domain authority	0,439	0,482
Количество индексируемых страниц в Google	-0,557	0,442
Mozrank	0,352	0,393
Citation flow	0,325	0,438

Источник: расчеты автора.

Видимость веб-сайта означает, насколько легко и быстро можно найти информацию о компании и ее товарах и услугах с помощью поисковых систем (Weideman, 2009). По результатам первого шага анализа видимость корпоративных веб-сайтов можно оценить с помощью агрегирования двух метрик — Alexa и количество индексируемых страниц веб-сайта в Google, способ построения которых учитывает популярность и посещаемость веб-сайтов.

Надежность веб-сайта может быть измерена через количество и качество ссылок на веб-сайт с других сайтов (Amento et al., 2000; Kleinberg, 1999). Надежность веб-сайта напрямую связана с качеством его контента и ссылок, что, в свою очередь, влияет на то, как сайт отображается в поисковой выдаче (Aljumah, Kouchay, 2015). В результате реализации метода главных компонент надежность веб-сайтов может быть выражена через агрегирование трех метрик — Domain authority, Mozrank и Citation flow.

Благодаря методу главных компонент были выделены два содержательных конструктора, описывающих веб-сайты, — видимость и надежность. Данный результат дополняет имеющиеся научные знания относительно того, в каких аспектах могут быть проанализированы корпоративные веб-сайты, а также через какие каналы они могут генерировать финансовые выгоды для компаний.

Показатели видимости и надежности корпоративных веб-сайтов являются линейными комбинациями пяти используемых метрик с учетом факторных нагрузок. Сравнительный анализ данных показал, что у европейских компаний показатели видимости и надежности корпоративных веб-сайтов выше (на уровне значимости 1%), чем у российских (табл. 2).

**Описательные статистики по видимости и надежности
корпоративных веб-сайтов России и Европы**

Показатель	Россия				Европа			
	N	среднее	min	max	N	среднее	min	max
Видимость	1056	-0,248	-2,984	2,533	1240	0,265	-3,607	2,889
Надежность	1056	-0,408	-3,632	3,903	1240	0,338	-3,39	5,574

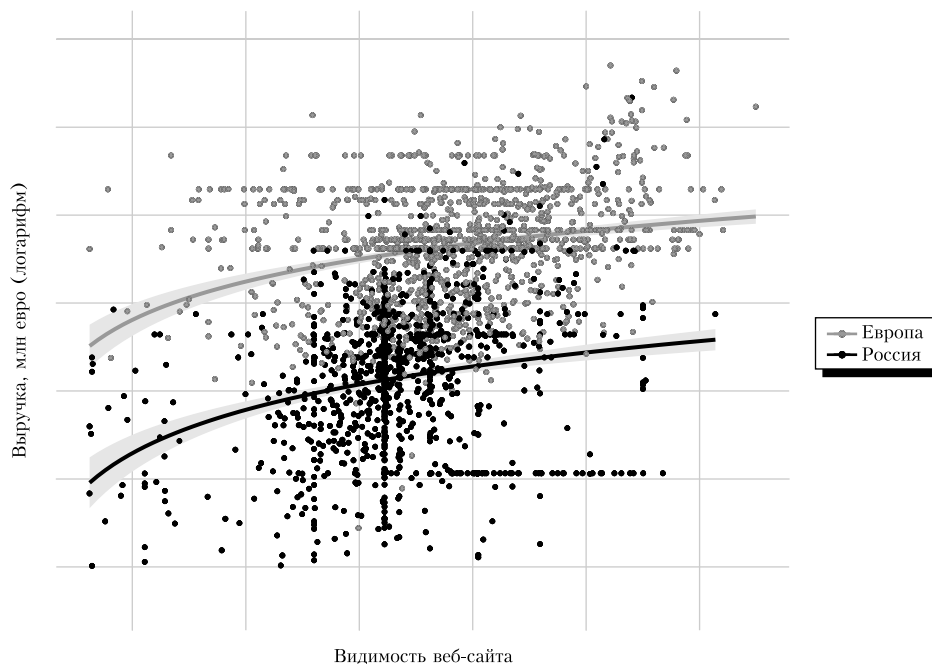
Источник: расчеты автора.

Финансовая результативность и показатели веб-сайтов

Графический анализ в координатах финансовой результативности и показателей корпоративных веб-сайтов выявил наличие нелинейной связи (рис. 1–2). Логарифмическая зависимость между финансовой результативностью компании и видимостью/надежностью ее корпоративного веб-сайта отражает убывающую отдачу от исследуемых факторов. Причем данные эффекты различаются в зависимости от рассматриваемого контекста. В обоих случаях влияние видимости и надежности веб-сайта компании на ее результативность в Европе выше, чем в России.

Оценка первой регрессионной модели без контроля на совместный эффект от показателей корпоративных веб-сайтов и региона компании показала, что статистически значим лишь показатель — видимость корпоративного веб-сайта (табл. 3).

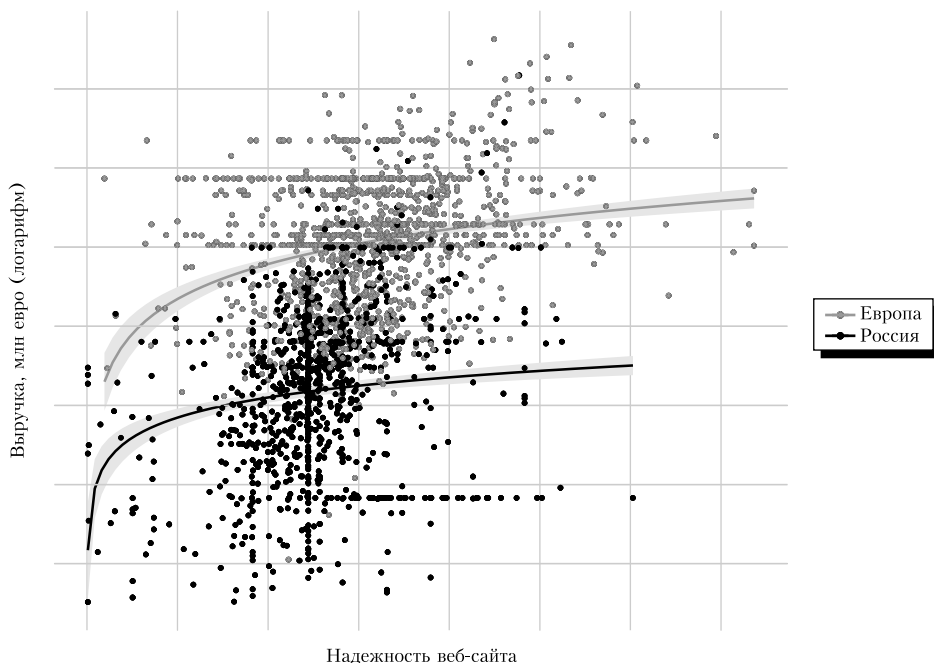
**Финансовая результативность компании
и видимость ее веб-сайта**



Источник: расчеты автора.

Рис. 1

Финансовая результативность компании и надежность ее веб-сайта



Источник: расчеты автора.

Рис. 2

Во второй модели к предыдущей спецификации добавлен контроль на совместный эффект от показателей веб-сайта и регион деятельности компании. Для обоих регионов значимыми оказались оба показателя — видимость и надежность веб-сайта. Причем если рассчитать величину общего эффекта от видимости и надежности веб-сайта отдельно для российских и европейских компаний, то эффект от надежности веб-сайта на результативность выше для европейских компаний, а эффект от видимости — для компаний из России.

В обеих моделях среди контрольных переменных незначимыми оказались возраст компании и ее расходы на рекламу. Остальные переменные, как и ожидалось, оказывают положительное и значимое влияние на финансовую результативность компаний.

Полученные результаты могут быть использованы компаниями для повышения эффективности использования корпоративных веб-сайтов в качестве стратегического ресурса. Для европейских компаний финансовая результативность в большей степени связана с показателями надежности корпоративных веб-сайтов по сравнению с видимостью. Для российских компаний эффект надежности веб-сайта на финансовую результативность оказался хоть и небольшим, но отрицательным. Подобный результат может быть связан с тем, что развитие надежного корпоративного веб-сайта для российских компаний более затратный и менее окупаемый процесс, чем в случае европейских.

В обоих регионах эффект видимости на финансовую результативность компании положительный, но в абсолютном выражении выше для компаний из России. Это означает, что у европейских и российских компаний выше финансовые показатели при более высокой видимости их корпоративных веб-сайтов.

Результаты оценивания регрессионных моделей

Показатель	Выручка (логарифм)	
	(I)	(II)
Основные средства	0,00003*** (0,00000)	0,00003*** (0,00000)
Возраст компании	0,00100 (0,00100)	0,00100 (0,00100)
Финансовый рычаг	0,04100*** (0,00800)	0,04400*** (0,00800)
Расходы на рекламу	-0,00003 (0,00002)	-0,00004 (0,00002)
Количество работников	0,00001*** (0,00000)	0,00001*** (0,00000)
Европа	3,44800*** (0,08000)	5,56800*** (0,43200)
Видимость (логарифм)	1,28500*** (0,31000)	3,03100*** (0,47000)
Надежность (логарифм)	0,01400 (0,18600)	-0,67900*** (0,24000)
Европа × Видимость (логарифм)		-2,82600*** (0,68900)
Европа × Надежность (логарифм)		1,14600** (0,46500)
Константа	8,62700*** (0,21400)	7,31500*** (0,33800)
Количество наблюдений	2,296	2,296
R^2	0,569	0,573
Скорректированный R^2	0,567	0,571
F -statistic	376,937*** ($df = 8; 2287$)	307,065*** ($df = 10; 2285$)

Примечание. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты автора.

Заключение

Удалось концептуализировать пять метрик веб-сайтов с использованием метода главных компонент и выделить две важные характеристики корпоративных веб-сайтов (ИБ 1). Первая характеристика отражает *видимость* веб-сайта в цифровом пространстве или, другими словами, насколько легко информацию о компании и ее товарах и услугах можно найти в интернете. Данная характеристика описывается двумя метриками: Alexa и количество индексируемых страниц веб-сайта в Google. Вторая характеристика веб-сайта описывается метриками Citation flow, Domain authority и Mozrank и отражает *надежность* веб-сайта, то есть качество его контента, а также внутренних и внешних ссылок.

Проведенный регрессионный анализ подтвердил наличие значимой и положительной связи между видимостью и надежностью корпоративного веб-сайта и величиной выручки компании (ИБ 2), что во многом совпадает с выводами, полученными в более ранних исследованиях (Borodako et al., 2021; Melo et al., 2017; Raisi et al., 2018; Smithson et al., 2011; Van Thanh, 2018; Wang, Vaughan, 2014; Zhang, Cabage, 2017). Исключением является отрицательный эффект надежности веб-сайта на финансовую результативность российских компаний, что можно объяснить более высокими затратами на

создание подобного веб-сайта и меньшим запросом на надежные веб-сайты компаний со стороны российских потребителей.

Анализ подтвердил влияние странового контекста на связь между корпоративным веб-сайтом и финансовой успешностью компании (ИВЗ), что также соответствует результатам предыдущих исследований (Ageeva et al., 2018; Lachner et al., 2015; Marcus, 2006). Было показано, что для российских компаний значимое и положительное влияние на выручку оказывает видимость веб-сайтов. Для европейских компаний видимость и надежность оказывают значимое влияние на выручку, однако связь выручки с надежностью веб-сайта более чем в 2 раза сильнее, чем с видимостью.

Полученные результаты подтверждают гипотезу о способности корпоративного веб-сайта выступать в качестве стратегического ресурса компании. Кроме того, данное исследование предлагает концептуализацию метрик веб-сайтов: видимость и надежность. Высокая видимость корпоративных веб-сайтов позволяет охватить как можно более широкую аудиторию и расширить рынок потенциальных клиентов и партнеров. Высокая надежность корпоративных веб-сайтов способствует формированию доверительных и лояльных отношений между компанией и ее клиентами и партнерами, а также создает положительную репутацию компании. С практической точки зрения менеджеры компаний могут использовать результаты анализа этих показателей для принятия более успешных управленческих решений при представлении компании в цифровом пространстве.

Список литературы / References

- Ageeva E., Melewar T. C., Foroudi P., Dennis C., Jin Z. (2018). Examining the influence of corporate website favorability on corporate image and corporate reputation: Findings from fsQCA. *Journal of Business Research*, Vol. 89, pp. 287–304. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.036>
- Aguillo I. F., Orduca-Malea E. (2013). The ranking web and the “world-class” universities. In: Q. Wang, Y. Cheng, N. C. Liu (eds.). *Building world-class universities*. Rotterdam: Sense Publishers, pp. 197–217. https://doi.org/10.1007/978-94-6209-034-7_13
- Aljumah A., Kouchay S. A. (2015). Global ranking, web visibility and accessibility of quranic websites – An evaluation study-2015. *Indian Journal of Science and Technology*, Vol. 8, No. 30, pp. 1–7. <https://doi.org/10.17485/ijst/2015/v8i30/76715>
- Altaboli A., Lin Y. (2011). Objective and subjective measures of visual aesthetics of website interface design: The two sides of the coin. In: J. A. Jacko (ed.). *Human-computer interaction. Design and development approaches*. Berlin and Heidelberg: Springer, pp. 35–44. https://doi.org/10.1007/978-3-642-21602-2_4
- Amento B., Terveen L., Hill W. (2000). Does “authority” mean quality? Predicting expert quality ratings of Web documents. In: *Proceedings of the 23rd Annual International ACM SIGIR Conference on Research and Development in Information Retrieval*. New York: Association for Computing Machinery, pp. 296–303. <https://doi.org/10.1145/345508.345603>
- Ansari S., Gadge J. (2012). Architecture for checking trustworthiness of websites. *International Journal of Computer Applications*, Vol. 44, No. 14, pp. 22–26. <https://doi.org/10.5120/6332-8706>
- Aswani R., Ghreera S., Chandra S., Kar A. (2017). Outlier detection among influencer blogs based on off-site web analytics data. In: A. K. Kar et al. (eds.). *Digital nations – Smart cities, innovation, and sustainability*. Cham: Springer, pp. 251–260. https://doi.org/10.1007/978-3-319-68557-1_23

- Aswani R., Ghrera S. P., Chandra S., Kar A. K. (2021). A hybrid evolutionary approach for identifying spam websites for search engine marketing. *Evolutionary Intelligence*, Vol. 14, No. 4, pp. 1803–1815. <https://doi.org/10.1007/s12065-020-00461-1>
- Barney J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, pp. 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Borodako K., Berbeka J., Rudnicki M., Lapczyński M. (2021). Online visibility and knowledge-intensive business services performance: The scope of interrelatedness. *Journal of Emerging Trends in Marketing and Management*, Vol. 1, No. 1, pp. 157–173.
- Brindley P. G., Byker L., Carley S., Thoma B. (2022). Assessing on-line medical education resources: A primer for acute care medical professionals and others. *Journal of the Intensive Care Society*, Vol. 23, No. 3, pp. 340–344. <https://doi.org/10.1177/1751143721999949>
- Cho C.-H., Cheon H. J. (2005). Cross-cultural comparisons of interactivity on corporate web sites: The United States, the United Kingdom, Japan, and South Korea. *Journal of Advertising*, Vol. 34, No. 2, pp. 99–115. <https://doi.org/10.1080/00913367.2005.10639195>
- Dhar P., Gayan M. A. (2022). A Webometric study of selected international library association websites an evaluative study. *DESIDOC Journal of Library & Information Technology*, Vol. 42, No. 3, pp. 185–190. <https://doi.org/10.14429/djlit.42.3.17772>
- Einav L., Levin J. (2014). Economics in the age of big data. *Science*, 346, No. 6210, article 1243089. <https://doi.org/10.1126/science.1243089>
- Espadas J., Calero C., Piattini M. (2008). Web site visibility evaluation. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, Vol. 59, No. 11, pp. 1727–1742. <https://doi.org/10.1002/asi.20865>
- Fifka M. S. (2013). Corporate responsibility reporting and its determinants in comparative perspective – a review of the empirical literature and a meta-analysis. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 22, No. 1, pp. 1–35. <https://doi.org/10.1002/bse.729>
- George G., Haas M. R., Pentland A. (2014). Big data and management. *Academy of Management Journal*, Vol. 57, No. 2, pp. 321–326. <https://doi.org/10.5465/amj.2014.4002>
- Guo Y. M., Hall D. (2009). Website complexity: Objective versus subjective measures. *MWAIS 2009 Proceedings*, article 28.
- Holmlund M., Van Vaerenbergh Y., Ciuchita R., Ravald A., Sarantopoulos P., Ordenes F. V., Zaki M. (2020). Customer experience management in the age of big data analytics: A strategic framework. *Journal of Business Research*, Vol. 116, pp. 356–365. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.022>
- Hong S. Y., Rim H. (2010). The influence of customer use of corporate websites: Corporate social responsibility, trust, and word-of-mouth communication. *Public Relations Review*, Vol. 36, No. 4, pp. 389–391. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2010.08.002>
- Huang K., Sim N., Zhao H. (2020). Corporate social responsibility, corporate financial performance and the confounding effects of economic fluctuations: A meta-analysis. *International Review of Financial Analysis*, Vol. 70, article 101504. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101504>
- Huizingh E. K. (2000). The content and design of web sites: An empirical study. *Information & Management*, Vol. 37, No. 3, pp. 123–134. [https://doi.org/10.1016/S0378-7206\(99\)00044-0](https://doi.org/10.1016/S0378-7206(99)00044-0)
- Ismailova R., Kimsanova G. (2017). Universities of the Kyrgyz Republic on the Web: Accessibility and usability. *Universal Access in the Information Society*, Vol. 16, pp. 1017–1025. <https://doi.org/10.1007/s10209-016-0481-0>
- Kleinberg J. M. (1999). Authoritative sources in a hyperlinked environment. *Journal of the ACM*, Vol. 46, No. 5, pp. 604–632. <https://doi.org/10.1145/324133.324140>

- Lachner F., Saucken C. von, Floyd'Mueller F., Lindemann U. (2015). Cross-cultural user experience design helping product designers to consider cultural differences. In: P. Rau (ed.). *Cross-cultural design methods, practice and impact*. Cham: Springer, pp. 58–70. https://doi.org/10.1007/978-3-319-20907-4_6
- Lo A., Shappell E., Rosenberg H., Thoma B., Ahn J., Trueger N. S., Chan T. M. (2018). Four strategies to find, evaluate, and engage with online resources in emergency medicine. *Canadian Journal of Emergency Medicine*, Vol. 20, No. 2, pp. 293–299. <https://doi.org/10.1017/cem.2017.387>
- Marcus A. (2006). Cross-cultural user-experience design. In: D. Barker-Plummer, R. Cox, N. Swoboda (eds.). *Diagrammatic representation and inference*. Berlin and Heidelberg: Springer, pp. 16–24. https://doi.org/10.1007/11783183_4
- Martin L., Pénard T. (2005). Investing in a website: A top dog or a resource-based strategy for firms? *Communications & Strategies*, No. 59, pp. 77–98.
- McAfee A., Brynjolfsson E. (2012). Big data: The management revolution. *Harvard Business Review*, Vol. 90, No. 10, pp. 60–68.
- Melo A. J., Hernández-Maestro R. M., Muñoz-Gallego P. A. (2017). Service quality perceptions, online visibility, and business performance in rural lodging establishments. *Journal of Travel Research*, Vol. 56, No. 2, pp. 250–262. <https://doi.org/10.1177/0047287516635822>
- Molodchik M., Paklina S., Parshakov P. (2018). Digital relational capital of a company. *Meditari Accountancy Research*, Vol. 26, No. 3, pp. 443–462. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-08-2017-0186>
- Onaifo D., Rasmussen D. (2013). Increasing libraries' content findability on the web with search engine optimization. *Library Hi Tech*, Vol. 31 No. 1, pp. 87–108. <https://doi.org/10.1108/07378831311303958>
- Permatasari H. P., Harlena S., Erlangga D., Chandra R. (2013). Effect of social media on website popularity: Differences between public and private universities in Indonesia. *World of Computer Science and Information Technology Journal*, Vol. 3, No. 2, pp. 32–37.
- Perrigot R., Pénard T. (2013). Determinants of e-commerce strategy in franchising: A resource-based view. *International Journal of Electronic Commerce*, Vol. 17, No. 3, pp. 109–130. <https://doi.org/10.2753/JEC1086-4415170305>
- Raisi H., Baggio R., Barratt-Pugh L., Willson G. (2018). Hyperlink network analysis of a tourism destination. *Journal of Travel Research*, Vol. 57, No. 5, pp. 671–686. <https://doi.org/10.1177/0047287517708256>
- Sari R. P., Putra F. K. K. (2019). The design characteristics of Indonesian and German hotel websites: A cross-cultural comparison. *International Journal of Applied Sciences in Tourism and Events*, Vol. 3, No. 1, pp. 93–107. <https://doi.org/10.31940/ijaste.v3i1.1326>
- Shahzad A., Nawi N. M., Sutoyo E., Naeem M., Ullah A., Naqeeb S., Aamir M. (2018). Search engine optimization techniques for Malaysian university websites: A comparative analysis on Google and Bing search engine. *International Journal on Advanced Science, Engineering and Information Technology*, Vol. 8, No. 4, pp. 1262–1269. <https://doi.org/10.18517/ijaseit.8.4.5032>
- Shakina E., Barajas A., Molodchik M. (2017). Bridging the gap in competitiveness of Russian companies with intangible bricks. *Measuring Business Excellence*, Vol. 21, No. 1, pp. 1–20. <https://doi.org/10.1108/MBE-03-2016-0017>
- Shin W., Huh J. (2009). Multinational corporate website strategies and influencing factors: A comparison of US and Korean corporate websites. *Journal of Marketing Communications*, Vol. 15, No. 5, pp. 287–310. <https://doi.org/10.1080/13527260802481207>
- Smithson S., Devece C. A., Lapiedra R. (2011). Online visibility as a source of competitive advantage for small- and medium-sized tourism accommodation enterprises. *Service Industries Journal*, Vol. 31, No. 10, pp. 1573–1587. <https://doi.org/10.1080/02642069.2010.485640>

- Thoma B., Sanders J. L., Lin M., Paterson Q. S., Steeg J., Chan T. M. (2015). The social media index: Measuring the impact of emergency medicine and critical care websites. *Western Journal of Emergency Medicine*, Vol. 16, No. 2, pp. 242–249. <https://doi.org/10.5811/westjem.2015.1.24860>
- Van Thanh H. T. (2018). *Relationships between web traffic ranks and online sales revenue of e-retailers in Australia*. Unpublished manuscript, Central Queensland University. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.20883.37924>
- Vaughan L. (2004). Exploring website features for business information. *Scientometrics*, Vol. 61, No. 3, pp. 467–477. <https://doi.org/10.1023/B:SCIE.0000045122.93018.2a>
- Vaughan L., Ninkov A. (2018). A new approach to web co-link analysis. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, Vol. 69, No. 6, pp. 820–831. <https://doi.org/10.1002/asi.24000>
- Verma V., Sharma D., Sheth J. (2016). Does relationship marketing matter in online retailing? A meta-analytic approach. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 44, No. 2, pp. 206–217. <https://doi.org/10.1007/s11747-015-0429-6>
- Vila T. D., González E. A., Vila N. A., Brea J. A. F. (2021). Indicators of website features in the user experience of e-tourism search and metasearch engines. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, Vol. 16, No. 1, pp. 18–36. <https://doi.org/10.4067/S0718-18762021000100103>
- Vyas C. (2019). Evaluating state tourism websites using Search Engine Optimization tools. *Tourism Management*, Vol. 73, pp. 64–70. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2019.01.019>
- Wang F., Vaughan L. (2014). Firm web visibility and its business value. *Internet Research*, Vol. 24, No. 3, pp. 292–312. <https://doi.org/10.1108/IntR-01-2013-0016>
- Weideman M. (2009). *Website visibility: The theory and practice of improving rankings*. Oxford: Chandos Publishing. <https://doi.org/10.1533/9781780631790>
- Wu G. (2018). Official websites as a tourism marketing medium: A contrastive analysis from the perspective of appraisal theory. *Journal of Destination Marketing & Management*, Vol. 10, pp. 164–171. <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2018.09.004>
- Zhang S., Cabage N. (2017). Search engine optimization: Comparison of link building and social sharing. *Journal of Computer Information Systems*, Vol. 57, No. 2, pp. 148–159. <https://doi.org/10.1080/08874417.2016.1183447>
- Zia S., Mushtaq M. (2021). Search Engine Optimization by Moz Link Explorer and Google PageRank: A study of international digital library websites. *World Digital Libraries – An International Journal*, Vol. 14, No. 2, pp. 157–172. <https://doi.org/10.18329/09757597/2021/14209>

Приложение 1

Метрики веб-сайтов

Метрика Alexa предоставляется одноименной компанией и отражает степень популярности веб-сайта на основе посещаемости. Для исследовательских целей метрика Alexa использовалась при построении индекса социальных медиа (Brindley et al., 2022; Lo et al., 2018; Thoma et al., 2015).

Метрика Citation flow от компании Majestic представляет собой оценку между 0–100, которая помогает оценивать «влиятельность» веб-сайта на основе входящих и исходящих ссылок. Например, Citation flow будет выше, если веб-сайт ссылается на другие надежные веб-сайты, и ниже, если он ссылается на рекламные или подозрительные веб-сайты. В нескольких исследованиях данная метрика используется для измерения надежности веб-сайтов (Ismailova, Kimsanova, 2017; Permatasari et al., 2013) и для идентификации спама (Aswani et al., 2017, 2021).

Метрики Domain authority и Mozrank оцениваются компанией Moz. Domain authority отражает, насколько высоко веб-сайт будет находиться в поисковой выдаче. Эта метрика использовалась в эмпирических работах по оценке видимости веб-сайтов библиотек и туристических порталов (Dhar, Gayan, 2022; Vyas, 2019; Zia, Mushtaq,

2021). Mozrank варьирует от 0 до 10 и является оценкой ссылочной популярности веб-сайта. Mozrank был использован в работе: Aguillo, Orduca-Malea, 2013, для формирования рейтинга университетов Webometrics Ranking, а также для разработки подхода к анализу ссылок на веб-сайтах (Vaughan, Ninkov, 2018).

Метрика Количество индексируемых страниц веб-сайта в Google отражает видимость веб-сайта в данной поисковой системе. Другими словами, эта метрика отражает количество страниц веб-сайта, которые можно найти с помощью Google. Данная метрика используется в качестве одного из способов оценки видимости веб-сайта (Ansari, Gadge, 2012; Espadas et al., 2008; Onaifo, Rasmussen, 2013; Shahzad et al., 2018).

В таблице П1.1 приведено краткое описание метрик, которые использованы в данной работе для анализа корпоративных веб-сайтов.

Т а б л и ц а П1.1

Метрики для анализа веб-сайтов

Метрика	Определение	Значения	Исследования
Alexa	Количество посетителей, у которых был установлен Alexa Toolbar на протяжении не менее 3 месяцев	От 0	Brindley et al., 2022; Lo et al., 2018; Thoma et al., 2015
Citation flow	Рейтинг, основанный на качестве и количестве ссылающихся доменов	0–100	Aswani et al., 2017, 2021; Ismailova, Kimsanova, 2017; Permatasari et al., 2013
Domain authority	Рейтинг, основанный на прогнозе того, как домен будет ранжироваться в поисковых системах в зависимости от его надежности	0–100	Dhar, Gayan, 2022; Vyas, 2019; Zia, Mushtaq, 2021
Mozrank	Рейтинг, основанный на оценке популярности и надежности веб-сайта и страницы	0–10	Aguillo, Orduca-Malea, 2013; Vaughan, Ninkov, 2018
Количество индексируемых страниц в Google	Количество страниц веб-сайта, которые можно найти через Google	От 0	Ansari, Gadge, 2012; Espadas et al., 2008; Onaifo, Rasmussen, 2013; Shahzad et al., 2018

Источник: составлено автором.

*Приложение 2***Предварительный анализ данных**

Были собраны финансовые данные и метрики корпоративных веб-сайтов крупнейших компаний из Европы и России на 2016 г. Критерием отбора компаний в выборку стало значение выручки: отобраны крупнейшие по этому показателю компании из Европы и России. Выборка составила 1240 европейских и 1056 российских компаний. География европейских компаний представлена следующими странами: Великобритания (44% европейских компаний), Франция (22%), Швейцария (12%), Италия (9%), Испания (8%) и Нидерланды (5%). Данные, использованные в работе, были собраны членами Международной лаборатории экономики нематериальных активов¹. Всего в работе анализируются 12 переменных: выручка, балансовая стоимость, финансовый рычаг, основные средства, расходы на рекламу, количество работников, возраст компании, Alexa, Citation flow, Domain authority, Mozrank, количество индексируемых страниц веб-сайта в Google. Все финансовые показатели измерены в миллионах евро.

¹ <https://idlab.hse.ru/>

Описательные статистики

Переменная	Ед. измерения	Среднее	Станд. откл.	Min	Max
<i>Контрольные переменные</i>					
Выручка	Млн евро	2392,722	9239,381	0,134	202 458,0
Балансовая стоимость	Млн евро	3888,541	21312,550	0,135	588 765,0
Финансовый рычаг	Отношение заемного капитала к собственным средствам	1,620	4,452	-18,081	69,331
Основные средства	Млн евро	2270,336	10831,850	0,000	207 476,7
Расходы на рекламу	Млн евро	460,797	1821,631	0,094	59 243,0
Количество работников	Количество людей	7834,332	31598,490	1	610 989,0
Возраст	Годы	40,452	37,570	3	303
<i>Метрики веб-сайтов</i>					
Alexa	Количество посетителей	662,254	6696,076	1,000	314 301,0
Citation flow	Рейтинг от 0 до 100	31,875	11,730	0,000	89,0
Domain authority	Рейтинг от 0 до 100	37,709	15,981	0,000	91,0
Mozrank	Рейтинг от 0 до 10	3,875	1,211	0,000	8,1
Количество индексируемых страниц в Google	Количество страниц	56 407,730	1 263 787,000	0,000	60 100 000,0

Примечание. Количество наблюдений $N = 2296$.

Источник: расчеты автора.

Анализ описательных статистик контрольных переменных показал, что выборка представлена достаточно разнородными компаниями (табл. П2.1). Значение финансового рычага (рассчитывается как отношение заемного капитала к собственным средствам) как меры склонности к риску варьирует от -18 до 70 , а основные средства как прокси-показатель размера компании — от 0 до $207,5$ млн евро. Количество работников в среднем составляет $7,8$ тыс. человек, максимальное значение — 611 тыс. человек. Кроме этого, мы наблюдаем компании на разных жизненных циклах — от недавно созданных до находящихся на рынке около 300 лет.

В отношении метрик веб-сайтов также наблюдается высокая гетерогенность. В среднем по выборке корпоративные веб-сайты компаний имеют уровень ниже среднего по показателям Domain authority, Citation flow и Mozrank: они составили 38 из 100 возможных, 32 из 100 и 4 из 10 соответственно.

Поскольку предполагается, что окружающая экономическая, институциональная и социальная среда может оказывать влияние на процесс цифровой трансформации компании, не менее важно исследовать различия в значениях показателей между российскими и европейскими компаниями. В таблице П2.2 представлены средние значения для каждой географической области, разница между ними, а также ее статистическая значимость согласно t -критерию Стьюдента.

Сравнительный анализ средних значений индикаторов для европейских и российских компаний выявил значимые различия. В среднем европейские компании, представленные в выборке, оказались крупнее и старше российских. Кроме того, у российских компаний выше склонность к риску. Что касается метрик веб-сайтов, то компании из России опережают своих конкурентов из Европы по показателю Mozrank, характеризующему ссылочную популярность веб-сайта.

Описательные статистики по Европе и России

Переменная	Ед. измерения	Россия	Европа	Разница
		среднее	среднее	
<i>Контрольные переменные</i>				
Выручка	Млн евро	279,763	4192,145	3912,382***
Балансовая стоимость	Млн евро	377,145	6878,891	6501,746***
Финансовый рычаг	Отношение заемного капитала к собственным средствам	2,799	0,616	-2,183***
Основные средства	Млн евро	252,322	3988,902	3 736,58***
Расходы на рекламу	Млн евро	39,054	819,96	780,906***
Количество работников	Количество людей	395,166	14 169,620	13 774,45***
Возраст	Годы	35,508	44,663	9,155***
<i>Метрики веб-сайтов</i>				
Alexa	Количество посетителей	301,422	969,544	668,122***
Citation flow	Рейтинг от 0 до 100	24,954	37,769	12,815***
Domain authority	Рейтинг от 0 до 100	30,598	43,765	13,167***
Mozrank	Рейтинг от 0 до 10	4,157	3,636	-0,521***
Количество индексируемых страниц в Google	Количество страниц	13 717,030	92 763,680	79 046,650

Примечание. Количество российских компаний $N = 1056$, европейских — $N = 1240$.
*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: составлено автором.

Corporate website as a strategic resource: Comparative analysis of Russian and European companies

Sofia N. Paklina

Author affiliation: HSE University (Perm, Russia). Email: snpaklina@hse.ru

The paper investigates the mechanisms through which companies can gain additional competitive advantages through using a corporate website. We identified statistically significant relationship between financial performance and aggregated metrics of the corporate website based on sample of 1240 European and 1056 Russian companies. The study is implemented in two stages: (1) applying the principal component analysis to conceptualize website metrics and (2) evaluating a regression model with a dummy variable to analyze the relationship between the characteristics of corporate websites and the financial performance of companies. Principal Component Analysis identified two components that reflect the visibility and authority of corporate websites. Regression analysis showed a statistically significant relationship between these characteristics and the company's revenue. Moreover, for Russian companies we observe that visibility of the company's website has the highest positive effect on the revenue. On contrary, for European companies' website's authority provides the highest increase in its revenue.

Keywords: corporate website, digital visibility, digital authority, Internet.
JEL: L10, O30.

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

**XXIV Ясинская (Апрельская)
международная научная конференция
по проблемам развития экономики и общества**

Москва, 4–14 апреля 2023 года

В рамках тематических секций XXIV ЯМНК будут представлены и обсуждены доклады о результатах новых научных исследований, отобранные на основе рассмотрения заявок. Наряду с этим конференция будет, по сложившейся традиции, включать экспертные обсуждения наиболее актуальных проблем экономической, социальной, внутренней и внешней политики с участием государственных деятелей и ведущих российских и зарубежных специалистов, а также почетные доклады выдающихся ученых из разных стран мира и ряд ассоциированных мероприятий. Мероприятия конференции проводятся на русском или английском языке, в отдельных случаях на двух языках с синхронным переводом.

В интересах привлечения участников из различных регионов России и мира, а также с учетом возможного сохранения некоторых ограничений эпидемиологического характера XXIV ЯМНК будет проведена в смешанном формате. Секционные заседания и другие мероприятия будут, как правило, проводиться очно с возможностью интернет-подключения части докладчиков и других участников.

На конференции будут представлены следующие тематические направления:

- Арктические исследования
- Государственное управление, местное самоуправление и сектор НКО
- Демография и рынки труда
- Инструментальные методы в экономических и социальных исследованиях
- Макроэкономика и макроэкономическая политика
- Международные отношения
- Менеджмент
- Методология экономической науки
- Мировая экономика
- Наука и инновации
- Образование
- Политические процессы
- Право в цифровую эпоху
- Развитие здравоохранения
- Региональное и городское развитие
- Социальная и экономическая история
- Социальная политика
- Социокультурные процессы
- Социология
- Теоретическая экономика
- Умный город
- Финансовые институты, рынки и платежные системы
- Фирмы и рынки
- Цифровая экономика

Оплата регистрационного взноса: для слушателей конференции без доклада 2000 руб. при оплате до 1 марта 2023 г. и 2500 руб. при оплате после этой даты.

Приглашаем принять участие в качестве слушателя конференции: для этого необходимо подать заявку до 31 марта 2023 г. в системе конференции НИУ ВШЭ: <http://conference.hse.ru>

Подробная информация о конференции размещена на официальном сайте: <https://conf.hse.ru/>

Льготная подписка для физических лиц (печатная версия)

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">6000 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2023 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00				
Кассир					
Квитанция	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">6000 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2023 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00				
Кассир					

Для оформления подписки через Редакцию: 1) вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта: www.vopreco.ru, где выложены также квитанции для подписчиков из стран СНГ и на годовую подписку); 2) **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»; 3) оплатите квитанцию в любом банке или **воспользуйтесь указанными в ней реквизитами для оплаты онлайн**. Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки. Журналы будут доставляться Вам заказной бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки. **Телефон для справок: (499) 956-01-43**

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
 Корректор — **Л. Пушаева**

Учредители: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“»; Институт экономики РАН.
Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес издателя и редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84. **Тел./факс:** (499) 956-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала в каталоге «Подписные издания» Почты России — П6302. Цена свободная.

Подписано в печать 02.02.2023. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 440 экз.

Отпечатано в АО «Красная Звезда». Адрес: 125284, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 0354-2023.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку.

© **НП «Вопросы экономики», 2023.**