

**КЛЕЙТОН М. КРИСТЕНСЕН VERSUS К. ШВАБ.  
ДИАМЕТРАЛЬНО ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ  
ПОДХОДЫ В ПОНИМАНИИ «ПОДРЫВНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ**

Клейтон М. Кристенсен в своих исследованиях использует методологию традиционной экономической теории. Ее предмет базируется на принципах редкости ограниченных ресурсов и ограниченности познавательных способностей человека, из чего вытекает закон снижения производительности факторов производства в короткий период времени (КПВ). Люди, работая в условиях жестких бюджетных ограничений, вынуждены строить свою деятельность рационально, распределяя дефицитные ресурсы по избранному числу приоритетных направлений, стремясь достичь максимального результата. Из данных методологических предпосылок следует то, что закономерности рынка не представляют собой линейную зависимость между рыночными параметрами (ценовые переменные, объемы выпуска) фирмы, отрасли.

Действие объективных причинно-следственных зависимостей между ресурсами и целевыми ограничениями исключает экспоненциальный рост добавленной ценности как на уровне макроэкономики, так и микроэкономики. Экспоненциальная зависимость между рыночными параметрами возможна лишь как эксклюзивное состояние определенных микроэкономических структур («единороги»), но не макроэкономики в целом. «Сдвигшиеся» «единороги» – это обычная история ввиду ограниченности инновационных ресурсов фирмы, что выражается в величине рыночных рисков. Национальная экономика как сложно организованная системная целостность множества взаимодействующих субъектов не может создавать перманентный экспоненциальный рост добавленной ценности. Законы рынка диктуют как микроэкономике фирмы, так макроэкономике конфигурацию их жизненного цикла, ввиду природы непредсказуемых рыночных рисков, ведущих к неизбежным потерям, а значит к вероятной смерти (банкротство, дефолт).

Прямолинейный луч не может уходить в безвоздушное пространство до бесконечности. U-образная кривая на графике, которая иллюстрирует поведение фирмы на рынке, представляет собой стандартную конфигурацию зависимости между ценовыми переменными (цены, доход, издержки, прибыль) и объемами выпуска. Нелинейную взаимозависимость выражает конфигурация U-образной кривой, которая делится на два участка. U-образ-

ная кривая предельных издержек на первом участке иллюстрирует их снижение до минимума. На втором отрезке U-образной кривой происходит рост предельных издержек до точки равновесия, где эта кривая пересекается с ценой спроса на предельный продукт.

Кривая производственной функции фирмы также делится на два участка. Сначала происходит рост производительности факторов производства до точки перегиба (максимальной отдачи), после прохождения которой производительность падает, так как уникальная комбинация факторов производства исчерпала заложенный в ней потенциал роста. Необходимо искать новую комбинацию факторов производства, которая бы давала более высокую отдачу.

Вывод из анализа объективных ограничений, в которых действуют люди в экономике, состоит в том, что методология экономической теории отражает условия использования ограниченных ресурсов на рынке. Это незыблемая аксиома, отход от которой означает отрицание фактов и переход в зону футуристических спекуляций. Графики производственной функции и предельных издержек фирмы задаются природой ограничений на факторы производства.

Крис Скиннер, К. Шваб, Р. Курцвейл выдвинули гипотезу о том, что цифровая революция породила некие «подрывные» технологии (блокчейн, криптовалюты и т.д.) (disruptive technologies), применение которых должно привести к экспоненциальному росту добавленной ценности фирм и экономики в целом. По мнению авторов этой гипотезы, «подрывные» технологии порождают некие новые бизнес-модели, которые приводят к экспоненциальному росту добавленной ценности фирм-единорогов. Данные предположения означают радикальное изменение природы человека, сущности микроэкономики фирмы и макроэкономики. Однако эти абстрактные дедукции не имеют ни эмпирического подтверждения, ни теоретических доказательств.

Сравнительный анализ взглядов Клейтона М. Кристенсена и К. Шваба показывает, что они диаметрально противоположны, так как первый работает в рамках методологии прагматической экономической теории, а второй погружен в футуристическую утопию. Экономист-прагматик, изучающий эмпирические факты с помощью индуктивной методологии теории, построенной на исходной посылке о редкости ограниченных ресурсов, ни при каких обстоятельствах не скажет, что в будущем предельные затраты на продукт упадут до нуля по причине применения «подрывных» технологий, обладающих необъяснимо волшебными свойствами. Однако именно такой тип представлений о тенденциях развития экономики в будущем «сидит» в сознании футуристов. Они исходят из предположения, что «предельные издержки на продукт цифрового бизнеса стремятся к нулю». Например, профессор Клаус Шваб утверждает: «Создание единицы ценности с привлечением значительно меньшей рабочей силы, чем десять или пятнадцать лет назад, стало возможным благодаря минимальной стоимости цифрового бизнеса, которая стремится к нулю. Кроме того, реальность цифровой эры заключается в том, что многие новые компании предоставляют “информационные товары” с практически нулевыми затратами на хранение, транспор-

тировку и тиражирование. Некоторым компаниям, основанным на диджитальных технологиях, для процветания почти не нужен капитал. Например, таким компаниям, как Instagram или WhatsApp, для старта фактически не требовалось финансирования, что изменило роль капитала и масштабирования бизнеса в контексте четвертой промышленной революции. В целом это демонстрирует, как эффект масштаба стимулирует рост и влияет на изменения целых областей».

Ключевые понятия для К. Шваба – это единица (продукт) цифрового бизнеса, «информационные товары», «диджитальные» («подрывные») технологии. Речь идет об одном цифровом продукте, который обладает, по мнению автора, «практически нулевыми затратами на хранение, транспортировку и тиражирование». Данное утверждение означает возврат к классической теории «гармонии рынка», согласно которой гибкие цены мгновенно приводят к равновесию динамику спроса и предложения на рынке. Подобная позиция в своей сущности означает возврат к архаике закона Сэя, причинно-следственные связи которого исключают возможность возникновения кризисов перепроизводства. Согласно закону Сэя существует мгновенная адаптация покупателей и продавцов через гибкие цены, так как отрицается существование рыночных механизмов «трения», которые «высекают» феномен транзакционных издержек. Отрицаются циклические колебания рыночной экономики, с имманентными рыночными рисками и значимым масштабом неопределенности изменений, что генетически порождает непредсказуемая рыночная среда. Установки классиков о «гармонии рынка», которая определяется линейной зависимостью, заложенной в закон Сэя («предложение автоматически порождает спрос»), отрицает саму возможность повторения масштабных катаклизмов Великой депрессии (1929–1939) и мирового кризиса (2008–2009).

Реставрация закона Сэя позволяет К. Швабу использовать гипотезу об «экспоненциальном росте» фирм и национальной экономики. В этом наблюдается утопия футуризма, где ключевое место занимает категория «экспоненциального роста» применимая как в микро-, так и макроэкономике. Экспоненциальный рост капитализации единорогов (Unicorn company), достигших 1 млрд долл. обусловлен спросом инвесторов на акции в надежде на то, что технологии дадут отдачу. Однако не все единороги «выстреливают». Термин «Unicorpse» означает «труп единорога», т.е. быстрый провал единорога после его стремительного взлета. В условиях турбулентной среды ценность стартапов снижается из-за переоценки стоимости их активов. Утверждение К. Шваба: «*Instagram или WhatsApp для старта фактически не требовалось финансирования, что изменило роль капитала и масштабирования бизнеса в контексте четвертой промышленной революции*» бездоказательно и противоречит фактам.

Клаус Шваб придерживается двух дедуктивных тезисов: 1) «многие новые компании предоставляют “информационные товары” с практически нулевыми затратами на хранение, транспортировку и тиражирование»; 2) «информационным товарам» придаются свойства, исключаящие затраты

на масштабирование продаж. Делается вывод: «реальность цифровой эры заключается в том», что в экономике стали происходить экстраординарные события. В обоснование вывода автор не приводит никаких эмпирических и теоретических доказательств.

Клаус Шваб наделил «информационные товары» свойством радикального «взлома» условий воспроизводства продуктов в тех отраслях экономики, в которых они появляются. Футуристы выдвинули идею о том, что цифровая революция привела к «изменению паттернов» (структур «информационного общества»), которые способствовали «взлому» законов микроэкономики и макроэкономики и к отрицанию основ экономической теории. К. Шваб, к сожалению, не представил теоретического анализа причин успеха таких компаний, как Instagram или WhatsApp. Автор не выделил значимой совокупности факторов, которую следует подвергнуть анализу для того, чтобы объяснить феномен их роста. Это типичная манера рассуждения футуриста, который, не утруждая себя исследованием экономических феноменов, сразу же делает скороспелый отвлеченный вывод из исходных дедуктивных предпосылок своей механистической теории. Подобная «логика» базируется на исходной предпосылке дедуктивного мышления К. Шваба о том, что с появлением «подрывных» технологий, породивших «информационные товары», произошло радикальное изменение «реальности цифровой эры, заключающейся в том», что они дали старт снижению издержек на цифровой продукт до нуля и увеличению производительности труда до бесконечности. Эти два предполагаемых в будущем события еще не наступили. Однако футурист верит, что обозначенный им тренд к нулевым издержкам и беспредельной производительности существует уже сейчас. Футуристы считают, что эти тренды в недалеком будущем обязательно проявятся. Однако тренды движения издержек к нулю и производительности к бесконечности – не более чем две дедукции, наступление которых в принципе невозможно, если мы исходим из ограниченности ресурсов, в первую очередь человеческих. Попросту говоря, люди не Боги. Утописты переформулировали основы предмета экономической теории, утверждая, что снижение издержек на цифровой продукт до нуля и увеличение производительности труда до бесконечности возможно. Представляется, что эти дедуктивные гипотезы напоминают некое волшебство, которое утописты-визионеры выводят из радикального «изменения паттернов (структур)». Для экономиста-прагматика сие есть абсурд. В итоге надо делать выбор: ты экономист или ты утопист? Предположения футуристов – это обновленный вариант рационалистической утопии эпохи Просвещения, писавшей о техногенном Прогрессе.

Клейтон М. Кристенсен отмечал: «В моей среде термин “прорывная инновация” также слишком часто применяют дилетанты, которые в любом случае ищут оправдание тому, чем они хотят заниматься». Традиционная экономическая теория утверждает, что U-образная кривая предельных издержек и закон снижения производительности факторов производства в КПВ проявляются при строго определенных условиях деятельности фирмы на

отраслевом рынке. В обоих случаях экономическая теория анализирует взаимодействие между производителем товара и его покупателем. Взаимодействие между субъектами определяется эмпирическими зависимостями, связывающими их. Технологии не являются неким деперсонифицированным субъектом, который изменяет природу отраслевых рынков. А именно эту отвлеченную от жизни дедукцию выдвинули сторонники теории «техногенного детерминизма». Они считают, что технологии являются неким неведомым доселе техногенным субъектом, который способен самообучаться, входя в режим самогенерации, развивать свой интеллект до бесконечности. Футуристы утверждают, что машинный интеллект в процессе самообучения намного превышает интеллект человека. Эта дедукция отрицает аксиому новоевропейской традиции, что только человек является творческим субъектом индустриальной экономики.

Клаус Шваб придерживается расширительного толкования термина «подрывных технологий». Он пишет: «Термины “дизрупция” и “дизруптивная инновация” получили широкое освещение в деловых и управленческих кругах. Из последнего – Клейтон М. Кристенсен, Майкл Э. Рейнор и Рори МакДональд, “Что такое дизруптивная инновация?”, Harvard Business Review, декабрь 2015 г. Уважая озабоченность профессора Кристенсена и его коллег относительно определений, в этой книге я опирался на более широкое понимание этих терминов».