

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Какие свойства человека лежат в основе
либеральной экономической политики?

Перспективы развития БРИКС

Независимые центры
экономического анализа в России

Финансовая грамотность
и финансовая компетентность россиян

8

2 0 1 5

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- В. Автономов** — На какие свойства человека может опереться экономический либерализм? 5

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ
И РОССИЯ**

- Б. Хейфец** — Перспективы институционализации БРИКС 25
Н. Хмелевская — Метаморфозы дополняемости взаимной торговли стран БРИКС и их экспортные позиции 43
О. Буторина — Как США обеспечили победу доллара в Бреттон-Вудсе 58

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В РОССИИ

- А. Яковлев, Л. Фрейнкман, А. Золотов** — Сектор экономической аналитики в России: эволюция и перспективы развития 73
Е. Балацкий, Н. Екимова — Опыт составления рейтинга российских экономических журналов 99
А. Кузнецов — Традиции изучения зарубежных стран в современной российской экономической экспертизе 116

-
- О. Кузина** — Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России 129

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- О. Бессонова** — Жилищный вопрос в России: какая модель выведет из кризиса? (*О книгах: Harris S. E. «Communism on Tomorrow Street: Mass Housing and Everyday Life after Stalin» u Zavisca J. R. «Housing the New Russia»*) 149

-
- Представляем новый журнал «Russian Journal of Economics» 159
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 160

	<p>ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В СУДАХ: недвижимость, корпоративные споры, интеллектуальные права, банкротство, структурирование сделок с активами WWW.DICEROS.RU</p>
-------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CONTENTS

ISSUES OF THEORY

- V. Avtonomov** — Which Human Qualities Can Economic Liberalism Be Based on? 5

INTERNATIONAL ECONOMIC INSTITUTIONS AND RUSSIA

- B. Kheyfets** — Prospects of BRICS Institutionalization 25
N. Khmelevskaya — Metamorphoses in Trade Complementarities among BRICS and Their Export Positions 43
O. Butorina — Dollar's Triumph in Bretton Woods: How Was It Done? 58

ORGANIZATION OF ECONOMIC SCIENCE IN RUSSIA

- A. Yakovlev, L. Freinkman, A. Zolotov** — Independent Economic Think Tanks in Russia: Evolution and Developmental Prospects 73
E. Balatsky, N. Ekimova — The Experience of Ranking Russian Economic Journals 99
A. Kuznetsov — Traditions of Foreign Countries Studies in Modern Russian Economic Expertise 116

-
- O. Kuzina** — Financial Literacy and Financial Capability: Definitions, Measurement Methods, and Analysis in the Case of Russia 129

REFLECTIONS ON THE BOOK

- O. Bessonova** — The Issue of Housing in Russia: Which Model Will Overcome the Crisis — Updated Razdatok or Quasi-market? (*On the Books by Harris S. E. "Communism on Tomorrow Street: Mass Housing and Everyday Life after Stalin" and Zavisca J. R. "Housing the New Russia"*).... 149

-
- Presenting *Russian Journal of Economics*..... 159

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

В. Автономов

На какие свойства человека может опереться экономический либерализм?

В статье рассматривается вопрос о том, какие свойства человека лежат в основании либеральной экономической политики. Показано, что в трудах классиков либерализма — Ф. Бастиа, Л. Мизеса, Ф. Хайека, В. Ойкена, М. Фридмена — можно найти два основных ответа: относительно высокое место свободы в иерархии человеческих ценностей и рациональный утилитарный расчет. Выдвинуто предположение, что в странах, где можно опереться на оба основания, либеральная политика (в частности, либеральные реформы) может поддерживать себя сама и имеет хорошие перспективы. Если же первое основание отсутствует и опираться остается только на рациональный расчет, то имеет место патерналистский «либерализм» с небольшими шансами на успех.

Ключевые слова: либерализм, неолиберализм, экономическая политика, модель человека.

JEL: B12, B25, B31, Z13.

Дискуссии о либерализме и неолиберализме в последние 25 лет приняли острую форму. При этом далеко не всегда участники дискуссии одинаково понимают ее предмет. Поэтому начнем с краткого и схематичного изложения истории либерализма в мировой экономической мысли. Понятие «либерализм» в экономической мысли употребляется в разных значениях, поэтому сначала процитируем Ф. Хайека, писавшего, что фундаментальным принципом либерализма является «политика, сознательно выбирающая в качестве упорядочивающего начала конкуренцию, рынок и цены и использующая правовую рамку, поддерживаемую силой государства, для того чтобы делать конкуренцию настолько эффективной и благотворной, насколько возможно» (Хайек, 2000. С. 118). Это определение хорошо тем, что оно подводит итог некоторой дискуссии и является уточненным и сбалансированным. Конечно, существует остроумное определение, согласно которо-

Автономов Владимир Сергеевич (vavtonomov@hse.ru) д. э. н., проф., член-корр. РАН, научный руководитель факультета экономики НИУ ВШЭ, зав-сектором ИМЭМО РАН (Москва).

му либералом является тот, кто способен убедить других людей, что он либерал (Ротунда, в печати. С. 30¹), но боюсь, что в этом случае у разных групп людей будет разный набор либералов.

Историю либерализма и отношения к нему в обществе можно условно разделить на несколько этапов. Считается, что термин «либерализм» родился в 1811 г., когда группа испанских интеллектуалов предложила принять антиклерикальную конституцию, базирующуюся на французской конституции 1791 г. Но в разных странах этим красивым термином назывались разные вещи. Так, в Англии с конца XVI в. прилагательное «либеральный» подразумевало и «терпимость» (*liberality*), и «свободу» (*liberty*) и означало «свободный от предрассудков или ортодоксального рвения» (Ротунда, в печати. С. 39, 42).

Экономический либерализм возник усилиями Д. Рикардо и других «философских радикалов», развивавших идеи А. Смита и отстаивавших в печати и в английском парламенте свободу торговли и отмену протекционистских ограничений («хлебных законов»). Новая идеология «вышла за пределы Англии и Нидерландов, захватив весь европейский континент» (Хайек, 1992. С. 20). Но распространение политики *laissez-faire* происходило в разных странах по-разному. Кроме того, в отдельных странах наблюдались колебания между фритредерским и протекционистским режимами.

В конце XIX — начале XX в. этап классического либерализма *laissez-faire* там, где он господствовал, сменился этапом преобладания национальных интересов, протекционистской империалистической политики и эпохой мировых войн. В 1911 г. английский автор Л. Хобхаус предложил термин «новый либерализм» как средний путь между классическим либерализмом и социализмом, ведущий к достижению для людей не только негативной (свободы от других), но и позитивной свободы (в данном случае, права на прожиточный минимум) (Ротунда, в печати. С. 31).

В эпоху между двумя мировыми войнами сторонники либерализма понимали необходимость обновить и углубить обоснование своей доктрины в новых неблагоприятных условиях. Возникает термин «неолиберализм», видимо введенный в оборот швейцарским экономистом Х. Хонеггером для обозначения нового направления экономической мысли, которое стремилось вернуть на первый план забытые принципы экономической свободы, конкуренции и предпринимательства. Для этого данные принципы следовало где нужно обновить и переосмыслить. Государству по-прежнему предписывалось не вмешиваться в ход экономических процессов, но, по мнению большинства новых либералов, оно должно было отвечать за установление и поддержание институциональных рамок (Хюльсманн, 2013. С. 515). Центрами нового движения стали четыре группы либеральных экономистов — в Вене (Л. Мизес), Лондоне (Хайек), Чикаго (Г. Саймонс и др.) и Фрайбурге (В. Ойкен).

В 1938 г. либеральные экономисты собрались в Париже на так называемом Коллоквиуме Уолтера Липпмана и, осознав себя единым

¹ Цитируется с любезного разрешения издателя А. В. Куряева.

движением, назвались представителями неолиберализма (Kolev, 2013. P. 3²). Важным политическим символом слово «либеральный» стало не раньше начала 1930-х годов, когда в США право на этот лозунг монополизировал Ф. Д. Рузвельт, и с тех пор «либерал» в США означает «левый» (Ротунда, в печати. С. 35).

Период Второй мировой войны очевидно не благоприятствовал либерализму. Военное время усилило централизацию и регулируемую роль государства в экономике не только Германии, но и таких относительно либеральных стран, как США и Англия. Преобладало мнение о неизбежном конце частнохозяйственного капитализма и переходе к централизованной экономике. Наиболее ярким представителем этой точки зрения можно назвать Й. Шумпетера с его книгой «Капитализм, социализм и демократия». Однако новые либералы и в самые тяжелые годы не теряли веры в свои идеалы и продолжали их отстаивать. Здесь, прежде всего, можно назвать «Дорогу к рабству» Хайека.

После войны в 1947 г. выдающиеся неолибералы основали общество Мон-Пелерин, продолжившее прерванную войной работу³. Но долгое время они оставались в тени антагонистичной им кейнсианской теории и практики активного государственного вмешательства в экономические процессы. Лишь в ФРГ, где государственная экономическая политика опиралась на идейную основу немецкого ордолиберализма (его глава Ойкен и главный реформатор министр экономики Л. Эрхард участвовали в деятельности общества Мон-Пелерин со дня его основания), ситуация была несколько иной, по крайней мере до кризиса 1967 г.

В середине 1970-х годов мировой экономический кризис привел к низвержению кейнсианства и к реабилитации его неолиберальных противников (ведущие позиции занимают Хайек и Фридмен, получившие Нобелевские премии, конечно, не за свои либеральные манифесты, но явно с учетом их). Кейнсианская политика стимулирования спроса уступила место либеральной политике со стороны предложения (рейганомика и тэтчеризм были главными ее воплощениями). Происходили достаточно масштабные приватизация и дерегулирование экономики развитых стран.

После краха реального социализма в Восточной Европе казалось, что либеральные идеи окончательно победили и наступил «конец истории». В дальнейшем неолиберализм стал основной мишенью антиглобалистов и противников «Вашингтонского консенсуса». С другой стороны, в начале XXI в. дерегулирование финансового сектора стало одной из главных причин сначала быстрого роста, а затем серьезного потрясения мировой экономики. Спустя несколько успешных десятилетий неолиберализм попал под огонь критики. После наступления Великой рецессии — началась в 2008 г., перешла в стагнацию и до сих пор не спешит уступить место устойчивому экономическому росту —

² Подробнее см.: *Compte-rendu des séances du Colloque Walter Lippmann*, 26–30 août 1938. Walter Lippmann, Centre international d'études pour la rénovation du libéralisme. Libr. de Médecis, 1938.

³ Приведем высказывание Хайека, что это было «скорее движение, способствовавшее выяснению *предпосылок* свободы» (Хайек, 2009. С. 226. Курсив мой. — В. А.).

в общественном мнении доминирует явная или скрытая враждебность к классическому либерализму (Пеннингтон, 2014. С. 12).

Наш краткий исторический обзор свидетельствует о больших колебаниях в отношении общественного мнения к экономическому либерализму. Это должно привести нас к выводу, что общество далеко не всегда считало его естественной, очевидно оптимальной системой экономической политики. Таким образом, он нуждается в обосновании, и, вероятно, в большей степени, чем политика протекционизма, которой достаточно опереться на национальные чувства, довольно легко пробуждаемые в эпоху национальных государств. В этой статье мы рассмотрим только один аспект этого обоснования, который можно назвать антропологическим. Речь пойдет о моделях человека, на которые может опираться либеральная экономическая политика.

Понятие модели человека как предпосылки экономической науки (позитивного знания) достаточно известно в методологической литературе⁴. К нормативному экономическому знанию (тому, что Шумпетер называл «системами политической экономии») оно до сих пор не применялось, хотя основания для этого, как представляется, имеются. В такой «системе политической экономии» должен присутствовать, во-первых, некий идеал человека, которым руководствуется субъект политики⁵. На этот идеал всегда сильно влияют религиозные и идеологические ценности данной эпохи и культуры. Во-вторых, необходима чисто «инструментальная» модель объекта политики, человека управляемого, — гражданина или подданного, на реакцию которого эта политика рассчитана. Эти две модели человека для нормативного экономического знания могут сильно различаться. Тогда мы имеем дело с патерналистской политикой — власти лучше знают, что нужно людям для приближения к идеалу, и подталкивают их к нему средствами, которые на них действуют. Прекрасное описание такой политики принадлежит видному представителю позднего меркантилизма Дж. Стюарту: «Принцип собственного интереса... это единственный мотив, которым государственный деятель должен пользоваться, чтобы привлечь *свободных* людей к планам, которые он разрабатывает для своего правительства... Общественный интерес (*public spirit*) настолько же излишен для управляемых, насколько он обязан быть всемогущим для управляющего» (курсив мой. — В. А.)⁶. Экономический либерализм, как представляется, может придерживаться принципиально другой позиции: «правильные идеалы» живут в душах самих людей, и субъект политики может на них опираться. Однако в дальнейшем мы увидим, что и либерализм может быть патерналистским.

На примере виднейших теоретиков классического либерализма, неолиберализма и ордолиберализма — Ф. Бастиа, Мизеса, Хайека, Ойкена и Фридмена — мы попробуем выяснить, какие представле-

⁴ См., например: Автономов, 1998.

⁵ В качестве редкого примера эксплицитной формулировки такого идеала можно, наверное, привести знаменитый «Моральный кодекс строителя коммунизма», принятый XXII съездом КПСС.

⁶ Цит. по: Mitchell, 1949. P. 21.

ния о природе человека лежат в основе экономической политики. Чем вызван выбор именно этих авторов? Прежде всего, тем, что они были одновременно выдающимися экономистами⁷ и либералами в экономической политике. При этом ограничимся лишь теми компонентами их модели человека, которые непосредственно имеют отношение к либеральной экономической политике. Этим вызван выбор цитируемых произведений: нас интересуют прежде всего не теоретические трактаты данных авторов, а их манифесты либеральной экономической политики. Забегая вперед, скажу, что эти обоснования экономического либерализма окажутся различными.

Ограничившись содержанием трудов ведущих теоретиков экономического либерализма, мы не сможем уделить внимание эмпирическим исследованиям: опросам и экспериментам, показывающим, каковы признаки сторонников либеральной экономической политики и как они ведут себя в разных ситуациях. Так, эмпирические исследования свидетельствуют, что либеральные мнения связаны с высоким уровнем образования, что объяснимо: патернализм более понятен, а для поддержки либерализма требуется определенное интеллектуальное усилие: достижение непредусмотренных целей — это неочевидный результат (Polyachenko, Nye, 2013). (Хотя здесь следует учесть и влияние дохода: он коррелирует с образованием, а люди с более высоким доходом, естественно, более независимы.) Что касается психологических свойств сторонников либерализма, то либералам свойственны логический когнитивный стиль — в противоположность эмоциональному — и меньшая роль альтруистических ценностей (Iyer et al., 2012). Все это интересно, но, конечно, заслуживает отдельного разговора.

Фредерик Бастиа: Бог в помощь

Фредерика Бастиа, видимо, можно назвать одним из наиболее плодотворных и красноречивых защитников экономического либерализма в XIX в. В своем основном труде «Экономические гармонии» (1851) он исходит из того, что «общество представляет собой такую организацию, основанием которой служит разумное нравственное существо, одаренное *свободой, волей и способное к совершенствованию*» (Бастиа, 2007. С. 71. Курсив мой. — В. А.). Кто же одарил человека этими похвальными качествами? Ответ Бастиа однозначен: здесь явно не обошлось без божественного провидения. «Есть в этой моей книге одна доминирующая мысль, пронизывающая все ее страницы и оживляющая все ее строки...: я верую в Бога» (Бастиа, 2007. С. 383). По его словам, Бог создал человека «способным к предвидению, к совершенствованию... любящего самого себя, но сдерживающего свой пыл из дружелюбия к себе подобным» (Бастиа, 2007. С. 74). Результатом взаимодействия

⁷ Правда, не все считают таковым Бастиа, но когда я упомянул об этом в докладе на Конференции французской ассоциации историков экономической мысли им. Шарля Жида, то в ответ услышал негодующий ропот аудитории: для французских исследователей Бастиа — бесспорно выдающийся экономист.

таких людей должен быть общественный порядок, ведущий к благу, совершенствованию и равенству.

Остановимся подробнее на важных для экономической деятельности свойствах человека, заложенных в концепции Бастиа. Помимо чувствительности, характерной для человека «в пассивной стороне своего существа», и активности, побуждающей его устранять тягостные чувства и умножать приятные (из этих свойств вытекает ключевая для экономики последовательность «потребность — усилие — удовлетворение»), «Бог наделил человека... свободой воли» (Бастиа, 2007. С. 76–77). Не нужно доказывать правомерность свободы выбора: «Каждый чувствует ее правомерность, и этого достаточно» (Бастиа, 2007. С. 389). В конце концов, уже Адам имел свободу выбора: вкушать или нет плоды от древа познания добра и зла. Только имея свободу выбора, мы можем творить благо или грешить.

Главным мотивом человеческой деятельности, «социальным побудителем», как выражается Бастиа, он считает инстинкт самосохранения или собственный интерес. Здесь надо отметить, что этот интерес означает только благие деяния: Бастиа верит, что человек не может сознательно стремиться ко злу! Но Бог усложнил человеку его задачу, ограничив умственные способности. Человеческий разум (способность сопоставлять и иметь суждение) уязвим. Люди могут ошибаться (принимать ложное за истинное, жертвовать будущим ради настоящего, поддаваться желаниям своего сердца). «Ошибка, определяемая слабостью наших суждений или силой наших страстей, — вот первый источник зла» (Бастиа, 2007. С. 374).

Но милостивый Бог, подвергнув людей испытаниям, не мог не дать им надежды — она существует в виде способности к самосовершенствованию (рычагами самосовершенствования Бастиа считает так называемые «законы ответственности и солидарности», причем здесь активно участвует общественное мнение, и особенно женщины⁸). Процесс самосовершенствования долгов и многотруден: «Бог не счел уместным создавать уже готовую и совершенную социальную гармонию, а дал человеку возможность непрерывно совершенствоваться» (Бастиа, 2007. С. 406).

В итоге созданная Богом система обладает способностью к самоподдержанию, заложенной им в природе самого человека. Механизм этого самоподдержания такой. 1. Свобода выбора плюс правильно понятый собственный интерес ведут индивида к правильному (богоугодному) поведению. 2. На тот случай, если интерес понят неправильно, Бог дал человеку способность самосовершенствоваться. Отсюда следует вывод: «Свобода — вот в конечном счете принцип гармонии» (Бастиа, 2007. С. 269). «Мы верим в свободу, потому что мы веруем во всеобщую гармонию, то есть в Бога» (Бастиа, 2007. С. 383 сл.). На долю власти остается «обеспечить человека лишь двумя вещами: свободой и безопасностью» (Бастиа, 2007. С. 118, 383 сл.).

⁸ «Женщины очень чутки к ответственности и могут взрастить эту нравственную силу у мужчин. Они могут... очень точно и умело... распределять порицание и похвалу... Прежде всего женщины формируют нравы и обычаи» (Бастиа, 2007. С. 400).

Так завершается манифест экономического либерализма Бастиа. Как видим, он в решающей степени опирается на Бога. Кто верит в него, должен верить и в предустановленную гармонию отношений между его созданиями, а значит, и в свободу воли. Веру в Бога следует назвать одной из основных опор раннего экономического либерализма, и взгляды Бастиа здесь не исключение, а один из примеров. Достаточно вспомнить идеи мыслителей Шотландского просвещения, из которых выросла экономическая концепция Смита. В истории либерализма XIX в. часто подчеркивают его светский и даже антицерковный характер. Но, во-первых, антицерковный не значит атеистический, а во-вторых, именно экономический либерализм в явном виде исходит из гармонии интересов, которую легко интерпретировать как установленную свыше.

К концу XIX века — началу XX в. не только у Ф. Ницше сложилось мнение, что Бог умер. На сцену вышли могущественные и эгоистичные силы, подорвавшие веру в мировую гармонию. Кульминацией стала Первая мировая война, после которой возникла необходимость заново обосновать либерализм для негармоничного и в значительной мере безбожного мира. Эту задачу взял на себя Людвиг фон Мизес.

Мизес: свобода выгодна!

Наверное, лучшего кандидата на роль протагониста светского либерализма, чем Мизес, трудно было себе представить. Еврей-агностик, окончивший «наиболее секуляризованную школу Вены» (Хюльсманн, 2013. С. 24) — Академическую гимназию, представитель группы населения, беспорно выигравшей от либеральных реформ после революции 1848 г. До этого времени евреям запрещалось даже жить в имперской столице, не говоря уже о возможности удостоиться дворянского титула, который получил дед Мизеса незадолго до рождения внука. Что же касается религии, то в первом немецком издании своего «Социализма» Мизес писал, что невозможно примирить христианство со свободным экономическим порядком, основанным на частной собственности на средства производства (Mises, 1922. S. 421).

Из многочисленных произведений Мизеса обратим внимание прежде всего на книгу «Либерализм», написанную в жанре полемического памфлета. Это, безусловно, не высшее достижение Мизеса-теоретика. В дальнейшем, в трактате «Человеческая деятельность», он даст гораздо более систематизированное и сбалансированное изложение своих взглядов. Но, как уже было сказано, специфика статьи заставляет нас в большей мере интересоваться «боевыми» манифестами либералов.

Вера Мизеса в могущество естественной науки и техники (его интерес к технике отмечают и биографы) проявлялась в том, что он считал организацию человеческого общества «вопросом, не отличающимся, скажем, от сооружения железной дороги или производства одежды или мебели» (Мизес, 2001. С. 12). Во всех этих случаях речь идет о выборе наиболее рациональной технологии и не более того.

По сравнению с Бастиа Мизеса даже можно назвать «воинствующим материалистом». Но не потому, что он отрицал значение высоких духовных устремлений человека, а потому, что никакая политика не может сделать человека счастливым (в этом смысле социализм явно претендует на большее), но накормить его она в состоянии (Мизес, 2001. С. 10). Поэтому модель человека, лежащая в основе либеральной политики, у Мизеса включает материальный интерес (и не включает таких нематериальных мотивов, как стремление к власти или социальному статусу⁹). На первый взгляд включает она и рациональность (в смысле разумности) как правильную основу поведения. Но здесь надо обратить внимание на одну тонкость: «Либерализм утверждает не то, что люди всегда действуют разумно, а скорее то, что в их собственных *правильно понимаемых* интересах им следует вести себя разумно» (Мизес, 2001. С. 17. Курсив мой. — В. А.). Рациональность характеризует не столько реальное, сколько желаемое, идеальное поведение людей. Что же мешает людям быть разумными/рациональными на практике? Ответ Мизеса на этот вопрос звучит неожиданно лаконично и кажется узким: «Разумные действия отличаются от неразумных действий тем, что предусматривают временные жертвы». Разумность тождественна дальновидности, предусмотрительности. Соответственно «антилиберальная политика — это политика проедания капитала» (Мизес, 2001. С. 14). Люди не всегда разумны, но их можно призвать вести себя разумно, а не под действием чувств или импульсов. При этом тот, кто хочет вести себя неразумно, недальновидно, например вредить здоровью, не заслуживает одобрения. Это означает, что Мизес исходит не из формальной, а из содержательной рациональности, при которой оценке подлежат не только средства, но и цель. Иными словами, модель «человека управляемого» не полностью соответствует идеалу, но его поведение можно скорректировать рациональными аргументами¹⁰.

Некоторые черты мизесовской модели человека для либеральной экономической политики можно выделить методом «от противного». Для этого достаточно прочитать главу «Психологические корни антилиберализма» и предположить, что приверженец либеральной политики должен быть лишен этих корней. Тогда мы обнаружим, что человек должен быть, во-первых, лишен «чувства обиды и завистливой злобы» (Мизес, 2001. С. 19), которое не даст ему наслаждаться улучшением своего положения, если его сограждане преуспели еще больше. Во-вторых, он должен быть тем, «кто принимает жизнь такой, какая она есть, и не позволяет ей подавить себя, не нуждается в поиске убежища для сокрушенной веры в себя, в успокоении „спасительной ложью“» (Мизес, 2001. С. 20). Человек, который ведет себя противоположным образом, подвержен неврозу, который Мизес

⁹ Именно поэтому Мизес делает вывод, что «сегодня европейский рабочий живет в более благоприятных и приемлемых внешних условиях, чем жил когда-то египетский фараон» (Мизес, 2001. С. 27).

¹⁰ «Либерализм полностью полагается на человеческий разум. Возможно, такой оптимизм не обоснован и либералы ошибаются. Но тогда у человечества не остается никакой надежды на будущее» (Мизес, 2005. С. 148).

называл «комплексом Фурье» и считал «психологическим корнем антилиберализма». В таком случае, как нам кажется, логично предположить, что приверженец либерализма должен приписывать свои неудачи исключительно себе, а не обстоятельствам. Тогда и реакция на негативные импульсы среды будет разумной, то есть предполагать необходимость некоторого собственного усилия, а не ожидать, когда общество исправится. Примерно такое свойство человека современные психологи называют внутренним источником контроля (*internal locus of control*). Одним словом, восприимчивый к идеям либерализма человек должен обладать завидным психическим здоровьем, которое в жизни встречается нечасто¹¹.

Итак, Мизес не утверждает, что Бог или природа задумали всех людей свободными. Верный своему монистическому подходу, он обосновывает свободу соображениями материальной выгоды, так как она обеспечивает наивысшую производительность труда (Мизес, 2001. С. 26–27). Аналогично войны осуждаются с точки зрения мизесовского либерализма по чисто экономическим соображениям: они разрушают систему разделения труда, которая обеспечивает общественное благосостояние (Мизес, 2001. С. 28–29).

Точно такие же аргументы материального благосостояния всего общества обосновывают, с точки зрения Мизеса, все действующие институты капиталистического общества, включая частную собственность и политическую демократию. А то, что вредит им, аморально¹². Итак, Мизес последовательно объясняет либеральную политику соображениями материальной выгоды, к которой человек рационально и целеустремленно направляется. В этом проявляется приверженность Мизеса утилитаризму, свойственная отнюдь не каждому либералу.

Фридрих фон Хайек: основа свободы — знание и незнание

В публицистической литературе имена Мизеса и Хайека часто по инерции употребляются вместе, «через запятую», как представителей неоавстрийской школы. Для этого много оснований, в первую очередь общие методологические корни, восходящие к К. Менгеру, и неолиберальные идеологические установки. Но с точки зрения данной статьи мы должны разделить их, поскольку обоснование Хайеком неолиберальной политики существенно отличалось от позиции Мизеса. Исследователи выделяют работу Хайека «Экономика и знание» 1937 г. как начало его эмансипации от своего старшего коллеги Мизеса (Kolev, 2013. S. 193). Конечно, сходство было, например Хайек поддержал мизесовскую «негативную» трактовку свободы как «свободы от других», противопоставив ее позитивной трактовке социалистов как «свободы от необ-

¹¹ Сам Мизес замечает по этому поводу: «Невозможно отправить всех страдающих комплексом Фурье к психоаналитику; число пораженных им слишком велико» (Мизес, 2001. С. 22).

¹² «Нравственно все, что служит сохранению общественного порядка; все, что приносит ему ущерб, является безнравственным» (Мизес, 2001. С. 38).

ходимости» (Хайек, 1992. С. 27), но мы сконцентрируем здесь свое внимание на различиях. В отличие от Мизеса, Хайек с некоторого времени стал скептически оценивать возможности естественных наук в области описания человеческого поведения и даже рассматривать «сциентизм» в качестве врага не только экономической науки, но и свободы в человеческом обществе (Хайек, 2003).

Естественно-научный идеал подвиг Мизеса на построение стройной системы общественной механики, в которой обладающих автономией действий индивидов объединяет разделение труда, которое, по выражению Мизеса, собственно, и представляет собой социальное (Mises, 1922. S. 281). Любое вмешательство извне в эту априорно гармоничную систему приведет к ухудшению положения, а функция государства сводится к деятельности «ночного сторожа», который должен предотвратить то, что «впавший в заблуждение асоциальный индивид, *неправильно понимая свой собственный интерес*, восстанет против общественного порядка и тем самым навредит другим людям» (Mises, 1922. S. 366. Курсив мой. — В. А.). Собственно говоря, только государство и может, по Мизесу, ограничить человеческую свободу — частные производители-монополисты это сделать не в состоянии. Взгляд Хайека на этот вопрос сложнее и, можно сказать, «гуманитарнее». Вообще, позиция Хайека заметно эволюционировала в течение его жизни, но общепризнанно, что примерно с середины 1930-х годов она основывается на концепции знания¹³, что вполне в традиции австрийской школы, начиная с Менгера. (Вопрос о том, что человек знает, а чего знать не может, возникает у Менгера с самого начала анализа (при определении блага) и присутствует во всей его стройной логической схеме.) В то же время Мизес с его преклонением перед традиционной естественной наукой не уделял этому аспекту большого внимания. Если Мизес ставит в центр своей системы разделение труда, то Хайек — разделение знаний. По Хайеку, спонтанный порядок в обществе (одним из видов которого является конкурентная рыночная экономика) возникает, когда индивиды обладают свободой действовать в соответствии со своими различными знаниями (как явными, так и неявными), не поддающимися формализации и передаче другим индивидам)¹⁴. Но в процессе общения, подражания и — главное — постоянного приспособления к окружающим условиям (важнейшие из них — это рыночные цены) люди осваивают все богатство знаний, существующее в обществе.

Централизованный порядок (социализм) не использует эти знания и поэтому, согласно Хайеку, заведомо менее эффективен. Таким образом, «решающий аргумент в пользу капитализма является эпистемологическим» (Капелюшников, 2000. С. 9). Но в мире, основанном на индивидуальных знаниях и разделении знания, государство должно

¹³ Особенно ярко это проявилось в статье 1937 г. «Экономическая наука и знание» (Хайек, 2000. С. 51–71). Хайек даже посвятил этим вопросам теории знания специальную работу (Hauek, 1952).

¹⁴ Здесь ощутимо влияние на Хайека его коллеги по Лондонской школе экономики Майкла Поланьи (тоже австрийца!) с его концепцией «личностного знания».

обеспечить каждого индивида некоторой информацией относительно деятельности других. Такое знание задается в виде правил поведения, которым люди следуют, и, что еще важнее, они могут рассчитывать, что этим правилам будут следовать другие. Такая функция государства выходит за пределы обязанностей ночного сторожа и ближе, по словам самого Хайека, к функции садовника английского парка (разумеется, не французского регулярного парка, где все деревья пострижены «под одну гребенку»¹⁵). Свобода деревьев в английском парке ограничена свободой расти в том месте, какое им определил ландшафтный архитектор, и никак не соответствует лозунгу «Laissez faire, laissez passer»¹⁶. Другая метафора, к которой прибегает Хайек, характеризует роль государства, — спортивный судья, который следит за выполнением правил игры, но сам в ней не участвует¹⁷. Правда, к этим правилам предъявляются особые требования: они должны быть всеобщими, абстрактными и негативными (то есть не предписывать, что надо делать, а запрещать неправильное поведение) (Хайек, 2006). Здесь Хайек максимально удаляется от позиции Мизеса и сближается с ордолиберализмом Ойкена и его последователей, который Мизес называл «ордо-интервенционизмом» и отказывался считать либеральным течением. Правда, в дальнейшем поздний, «эволюционный» Хайек чикагского периода настаивал на спонтанности становления порядка и уже не говорил об английских парках.

У Хайека можно найти и скрытую полемику с аргументом Мизеса о большей эффективности свободной конкуренции. Он пишет: «Либералы... предпочитают конкуренцию не только потому, что она обычно оказывается более эффективной, но прежде всего по той причине, что она позволяет координировать деятельность... избегая насильственного вмешательства» (Хайек, 1992. С. 34), то есть на первый план выходит самоценность свободы¹⁸.

Впрочем, экономическое обоснование либерализма у Хайека тоже есть, но оно покоится на его тезисе, что свободное общество максимально использует существующее в нем разделение знаний. Хайек приводит также аргумент динамической эффективности (см. далее у Фридмана): «Главный довод в пользу свободы заключается в том, что мы должны всегда оставлять шанс для таких направлений раз-

¹⁵ Каждый, кто побывал в хорошем английском парке (например, в Павловске под Санкт-Петербургом), согласится, что роль садовника в его создании и в уходе за ним очень велика.

¹⁶ «Наверное, ничто так не повредило либерализму, как настойчивость некоторых его приверженцев, твердолобо защищавших какие-нибудь эмпирические правила, прежде всего „laissez-faire“» (Хайек, 1992. С. 21). Хайек говорит о «нетерпимом и неистовом либерализме», отпугивающем людей с религиозными убеждениями, и не называет Мизеса, но, вероятно, имеет в виду его (Хайек, 2009. С. 291).

¹⁷ Читатель, знакомый со спортивными играми, легко почувствует разницу между ночным сторожем и судьей, скажем, футбольного матча, который способен решить его исход. Конечно, Хайек не имел в виду возможность пристрастного судейства, но уровень вмешательства судьи, даже объективного, в игру все равно намного выше, чем роль ночного сторожа, который своим присутствием удерживает людей от дурных поступков. Так что не будем недооценивать метафоры.

¹⁸ Обратим внимание на следующее тонкое замечание Хайека: свобода мысли всегда является важной ценностью лишь для меньшинства, но «это не означает, что кто-либо имеет право определять, кому эта свобода может быть предоставлена» (Хайек, 1992. С. 124).

вития, которые просто невозможно заранее предугадать», даже если в данный момент «принуждение обещает принести только очевидные преимущества» (Хайек, 1992. С. 45–46). Это огромное многообразие открытых для каждого возможностей выступает одновременно и главным фактором безопасности каждого индивида, так что ценность свободы в конечном счете не противоречит ценности безопасности (Хайек, 1992. С. 100).

Еще одно важное различие в модели человека, лежащей в основе либеральной экономической политики у Мизеса и Хайека, заключается в том, что если Мизес полагается на человеческий разум, а в случае неизбежных ошибок предлагает их разъяснять, то для Хайека ошибки — в смысле частичного знания — неустранимы и, более того, оправдывают либеральный подход. Главное свойство человека, на которое опирается хайековское обоснование либерализма, — это «неспособность человека охватить больше, чем доступное ему поле деятельности, неспособность одновременно принимать во внимание неограниченное количество необходимостей». Отсюда индивидуальные шкалы ценностей ограничены и неполны, а потому «различны и находятся в противоречии друг с другом» (Хайек, 1992. С. 50–51). (Очевидный антипод Хайека здесь Вальрас, у которого индивидуальные шкалы ценностей всеобъемлющие, и потому их можно в принципе согласовать друг с другом¹⁹.) Именно поэтому людям необходимы правила, которые выработаны в ходе эволюции. Правила — второй главный источник информации, доступный людям, помимо рыночных цен (Hoppmann, 1999. S. 143–149). В следовании им и заключается рациональность (Vanberg, 1994. P. 11–24). Помимо неполного знания как главной основы существования индивидуалистического общества Хайек перечисляет и сопутствующие добродетели: «Независимость, самостоятельность, стремление к добровольному сотрудничеству с окружающими, готовность к риску и к отстаиванию своего мнения перед лицом большинства» (Хайек, 1992. С. 158).

В общем, у Хайека свобода и самоценна, и эффективна, но эффективна не для каждого отдельного человека, а для упорядоченности общества в целом. Причем эта эффективность проявляется в сочетании не со знанием, а с незнанием. Такую концепцию нельзя назвать утилитаристской. То, о чем говорит Хайек, далеко выходит за рамки модели человека для экономической политики. Речь идет об авторской теории знания, на которую опирается авторская же концепция каталлактики — спонтанного экономического порядка, не поддающегося планированию и контролю, — не имеющая прямого отношения к экономической теории. Концепция несовершенного знания Хайека — это не модель человека, поддерживающего либеральную политику, а свойства человека, которые делают либеральную политику объективно правильной или единственно возможной.

¹⁹ Хайек противопоставляет «ложный рационализм», порожденный интеллектуальным высокомерием, «интеллектуальному смирению, которое и является сущностью истинного либерализма, благоговейно вззирающего на те стихийные социальные силы, через которые индивидуум творит вещи, недоступные его пониманию» (Хайек, 2009. С. 291).

**Вальтер Ойкен: свобода — ценность,
которая нуждается в защите**

Ойкен жил и писал свои основные работы в нацистской и послевоенной Германии, где и политические, и экономические свободы были чрезвычайно ограничены мощными монополистическими объединениями и тоталитарным государством, а затем — оккупационными властями. В этой враждебной среде Ойкен считал невозможным чисто спонтанное восстановление свободы и конкуренции без поддержки сверху. Государство позволило разрушить конкурентный порядок в экономике, теперь оно должно его восстановить, а остальное рынок сделает сам. В работе «Принципы экономической политики» Ойкен исходит из того, что свобода — не просто доктрина, а единственно возможная форма человеческого существования: несвободного человека просто нельзя называть человеком. Свобода лежит в основе любой морали, конкуренция поддерживает свободу, «экономической же политике надлежит реализовать свободный естественный богоугодный порядок» (Ойкен, 1995. С. 249), порядок «функционирующий и достойный человека» (Ойкен, 1995. С. 465). Здесь аргументация Ойкена очень похожа на то, что говорил Бастиа. Но главная проблема, с точки зрения Ойкена, заключается в том, что вдохновленная духом свободы индустриализация на определенной стадии начинает ей угрожать. Дело в том, что принципы *laissez-faire* противоречат друг другу: свобода заключения договоров подрывает свободу конкуренции (Ойкен, 1995. С. 243). Впрочем, об этом писал еще Смит, предупреждая об антиобщественном поведении купцов и промышленников, стремящихся ограничить конкуренцию (Смит, 1962. С. 195).

Но огосударствление монополий, практиковавшееся при нацистском режиме, еще более подавляло свободу. Кроме того, важная с точки зрения данной статьи часть проблемы состоит в том, что люди, по мнению Ойкена, сами перестают ценить свободу и готовы променять ее на мнимую безопасность, которую им обещают политики. Однако безопасность недостижима без свободы от экономической власти. Здесь надо отметить две важные особенности аргументации Ойкена, которые мы не встречали у других представителей экономического либерализма. Во-первых, его понятие свободы от экономической власти (в том числе частной) — это позитивная, а не негативная свобода по И. Берлину. Это понимание свободы объединяет Ойкена с социалистами. Во-вторых, Ойкен предполагает, что люди сами перестали ценить свободу и их порядок предпочтений нуждается в исправлении, — для Мизеса это неслыханная патерналистская ересь, и не случайно он решительно осудил ордолиберализм.

Решение, предлагаемое Ойкеном, — намеренное конструирование конкурентного хозяйственного порядка (институциональной рамки) с особым вниманием к антимонопольным законам и правилам, без вмешательства в сам хозяйственный процесс, за исключением особо оговоренных случаев — например, при наличии экстерналий (Ойкен, 1995. С. 391—392). Ойкен, как и Хайек, решительно выступал против политики *ad hoc*. Идеальный конкурентный порядок в чистом виде

не существовал никогда ранее и не был создан даже правительствами К. Аденауэра и Эрхарда, которые находились под влиянием идей Ойкена. Но приближаться к этому идеалу необходимо. В то же время «конкурентный порядок достаточно реалистичен, чтобы принимать в расчет чудовищную силу эгоизма и инстинкта самосохранения... [Но] он является единственным порядком, который обуздывает силы эгоизма²⁰» (Ойкен, 1995. С. 460).

Конкурентный порядок можно собрать из реально существующих в экономике элементов, усилив и развернув их в полном объеме. «Создание механизма цен полной конкуренции, способной функционировать, станет важным критерием любой политико-экономической меры» (Ойкен, 1995. С. 336)²¹. В то же время «регулирование экономического процесса через полную конкуренцию, несмотря на большие успехи в определенных местах, приводит к ущербу и незавершенности» (Ойкен, 1995. С. 335. Курсив мой. — В. А.). Экономический процесс Ойкен противопоставляет экономическому порядку. Это прямое возражение против политики *laissez-faire*²².

Либерализм Ойкена заметно отличался от классического либерализма и по праву заслужил специальное название ордолиберализма. Видимо, это своеобразие можно объяснить прежде всего тем, что Ойкен, в отличие от классических либералов, а также Мизеса и Хайека, жил в чрезвычайно несвободной стране и ставил конкретные задачи: преодолеть уродливые институты немецкого хозяйственного порядка²³.

Что касается специфики предложенной Ойкеном модели человека, то кроме свободы как основной ценности, мы можем, пожалуй, отметить, что порядок человеческих предпочтений, который проявляется в отказе от этой ценности, нуждается в некотором исправляющем воздействии извне. Здесь действительно есть некоторая уступка патернализму. Таким образом, в отличие от методологических индивидуалистов Ойкен признает наличие интереса общества в целом и возможность его конфликта с индивидуальными интересами. Разрешить этот конфликт можно именно в результате политики порядков (Ойкен, 1995. С. 462–464).

Наконец, очень интересен предпоследний абзац «Основных принципов...», где говорится о необходимости «радости бытия», без которой «не обойтись, если людям нужно будет проявить достаточно мужества и приложить достаточно усилий для построения свободного порядка» (Ойкен, 1995. С. 467). Добиваться свободы угрюмой силой воли и стоицизмом — нереально. Противостоять «террору и коллективному воодушевлению, порожденному пропагандой» (Ойкен, 1995. С. 467) может только радость бытия.

²⁰ Речь идет об «эгоизме и произволе руководящего слоя и его бюрократии».

²¹ Ойкен даже называет это положение «основным принципом экономического конституирования».

²² Критике этой политики посвящен специальный параграф книги (Ойкен, 1995. С. 451–456).

²³ О большей конкретности анализа Ойкена по сравнению с Хайеком (за исключением «Дороги к рабству») см.: Kolev, 2013. S. 58–59.

Итак, для Ойкена свобода — это основная, конститутивная ценность человека, непосредственно не обоснованная материальными соображениями. Для ее достижения нужны мужество и усилия.

**Милтон Фридмен:
с точки зрения свободолобивого экономиста**

Милтон Фридмен — самый известный и влиятельный представитель экономического либерализма конца XX — начала XXI в. — стоит особняком в нашем ряду. В отличие от представителей австрийской школы и ордолиберализма, он держался вдали от философии и был экономистом *par excellence*. При этом он принадлежит к «практико-ориентированному» канону в экономической науке (Автономов, 2013), представленному глубоко уважаемым им Альфредом Маршаллом — он выступает за непосредственно полезную теорию, а не за строгую и элегантную доктрину, созданную по образцу естественных наук. Фридмен, как известно, никогда не упускал случая стать советником правительств, выбравших путь экономического либерализма или размышлявших над его принятием. Он всегда достаточно конкретен, чтобы составить список мер, которые могли бы увеличить свободу ко всеобщему благу. (Напротив, для Ойкена практическая политика, даже проводимая его сторонниками, никогда не была достаточно правильной. Хайек в средний и поздний период творчества также стал слишком философичен и абстрактен для практического консультирования.) Фридмен, как и Маршалл, не занимал тщательно продуманных методологических позиций и считал, что в области выбора методов можно быть прагматиком: выбирать тот, что дает лучший практический результат (например, прогноз). Обоснованию этого методологического прагматизма посвящена знаменитая работа Фридмена «Методология позитивной экономической науки». В ней он попытался разговаривать на языке методологов, в котором не был искушен, и этим основательно запутал дело²⁴, но экономисты-практики поняли его посыл правильно — как индульгенцию от критики философов-методологов, не дающих экономистам спокойно моделировать, без оглядки на реалистичность предпосылок.

Соответственно и подход Фридмена к обоснованию экономического либерализма носит не философский, а экономический характер. Антропологических предпосылок в этом обосновании на поверхности обычно не заметно. Но Фридмен — принципиальный либерал — ставит общие вопросы о соотношении рыночной экономики и свободы и вынужден отчасти «философствовать». В его книгах «Капитализм и свобода» и «Хозяева своей судьбы» можно обнаружить вполне стройную систему взглядов, на которую опирается предлагаемая им система либеральной экономической политики. Эти высказывания встречаются в разных местах и не сведены самим автором в логическую систему, поэтому мы считаем в данном случае приемлемым обильное цитирование.

²⁴ Прежде всего, следует упомянуть его знаменитый полемический тезис: чем дальше предпосылки экономической теории от реальности, тем лучше.

Фридмен, как и Мизес, отвергает естественные права и основывает поддержку либеральной политики на ее благоприятных последствиях — его позицию вполне можно назвать утилитаристской (Боуз, 2004. С. 93). Он начинает с того, что «как либералы при оценке социальных институтов мы исходим из свободы индивида или семьи как нашей конечной цели» (Фридмен, 2005. С. 35). Говоря экономическим языком, свобода — очень редкое благо. Этому учит нас история человечества, обычное состояние которого — «это тирания, рабство и страдания» (Фридмен, 2005. С. 33). В дальнейшем Фридмен уточняет: «Цель [либерала] состоит в том, чтобы сохранить максимальную степень свободы для каждого отдельного индивида, причем так, чтобы свобода одного не мешала свободе другого». (Фридмен, 2005. С. 64). Но выясняется, что имеется в виду вовсе не «каждый индивид»: «Мы должны провести черту между теми, кто отвечает за свои поступки, и всеми остальными [имеются в виду «безумцы и дети» (Фридмен, 2005. С. 58)], хотя такое разделение и вносит весьма серьезный элемент произвола в наше понимание свободы как конечной цели всего общества в целом»²⁵.

Наряду со свободой у людей есть и другие ценности: благосостояние, которое с конца XIX в. стало, согласно Фридмену, «господствующей заботой в демократических странах» (Фридмен, 2005. С. 34), и равенство. Фридмен подчеркивает, что в конечном счете свобода способствует росту благосостояния (см. выше о динамической эффективности у Хайека) и большему равенству — делаются резонные ссылки на большее неравенство в странах с феодальными и деспотическими режимами (Фридмен, 2005. С. 195). Но эти цели могут конфликтовать: благосостояние может противоречить свободе в случае просвещенного патернализма, а равенство — если оно достигается путем перераспределения (Фридмен, 2005. С. 225).

То, что делает человек со своей свободой, — нас не интересует. Фридмен подчеркивает, что «либерализм — не всеобъемлющая этика» (Фридмен, 2005. С. 36). Свобода — это скорее предварительное условие всякой этики, — аргумент, хорошо нам знакомый по Бастиа. Но, в отличие от выдающегося либерала XIX в., Фридмен не питает иллюзий в отношении способности людей к самосовершенствованию. «Те из нас, кто верит в свободу, должны также верить и в свободу людей совершать ошибки. Если человек сознательно предпочитает жить сегодняшним днем... и намеренно обрекает себя на безрадостную старость, какое мы имеем право ему мешать?» (Фридмен, 2005. С. 216). Фридмен не верит в божественную поддержку и предоставляет взрослым людям отвечать за последствия своих поступков. Это главный пункт разногласий либерализма с «новым патернализмом», предлагающим поправлять людей, которые по незнанию или по слабости воли не способны выбрать самое выгодное для себя решение (Капелюшников, 2013а; 2013б).

²⁵ Цитата из работы М. и Р. Фридмен «Хозяева своей судьбы» (Фридмен и Хайек о свободе, 1985. С. 62).

Но помимо самоценности свободы она обладает и косвенной пользой. Здесь аргументы Фридмена в наибольшей мере пересекаются с логикой Мизеса и Хайека. Прогресс человеческого общества возможен только благодаря условиям многообразия и своеобразия (вспомним разделение труда у Мизеса и конкуренцию как процедуру открытия у Хайека), которые побуждают людей экспериментировать. (Фридмен, 2005. С. 27–28). Рынок (в идеале) «допускает единодушие без единообразия» (Фридмен, 2005. С. 47). Рассуждая по-шумпетеровски, можно сказать, что Фридмен отстаивает здесь и статическую (по Парето), и динамическую эффективность свободы: это общее условие прогресса.

Как и для других либералов, для Фридмена главную угрозу свободе представляет концентрация власти — Робинзон Крузо, по Фридмену, совершенно свободен (Фридмен, 2005. С. 34), — и для защиты свободы государственную власть надо ограничивать. Именно поэтому цели максимизации свободы соответствует власть законов, а не людей (Фридмен, 2005. С. 77).

Средствами достижения свободы Фридмен считает свободу конкуренции, свободу торговли (внешней) и представительное правление (Фридмен, 2005. С. 29). Конкуренция охраняет потребителя от произвола продавцов, рабочего — от нанимателя и наоборот (Фридмен, 2005. С. 38). Рыночная конкуренция — безличное соперничество людей, поэтому она не порождает враждебности конкурентов (Фридмен, 2005. С. 143). Кроме того, рынок защищает людей от дискриминации, хотя дискриминируемые меньшинства этого не понимают и предпочитают государственное пособие — синицу в руках — журавлю в небе (Фридмен, 2005. С. 44–46). Рынок хорош и как средство против угрожающей свободе централизации политической власти. Он изымает экономическую деятельность из-под контроля политической власти и делает первую противовесом последней (Фридмен, 2005. С. 39).

В этом и состоит основная связь капитализма и свободы. Что касается монополии, которая случается при капитализме помимо конкуренции, то Фридмен рассуждает следующим образом: случаев технически обусловленной естественной монополии очень немного, по крайней мере намного меньше, чем принято считать. Картельный сговор, по его мнению, явление преходящее и непрочное, если не имеет государственной поддержки. У участников картеля всегда есть стимул тайно нарушить соглашение и получить дополнительную выгоду. Основным источником монополий является прямая или косвенная государственная поддержка, так что, борясь с монополиями, нам прежде всего приходится бороться с государством. Частную монополию Фридмен, в отличие от Ойкена, не считает существенным злом. В этом, конечно, проявляется различие условий, в которых жили и работали Ойкен и Фридмен. В США 1960-х годов опасности картелей фактически не существовало, а амбициозные планы государства всеобщего благосостояния были в полном расцвете.

На наш взгляд, у Фридмена можно найти обоснование свободы и с точки зрения экономическо-утилитаристской, и с точки зрения человеческих ценностей как таковых.

* * *

Подводя итоги нашего анализа, можно сделать следующий вывод. Необходимость и возможность либеральной экономической политики видные либеральные экономисты обосновывали, исходя из разных свойств человека. Вероятно, основными можно считать привилегированную ценность свободы (Бастиа, Хайек, Ойкен, отчасти Фридмен) и разумное стремление к материальной выгоде (Мизес, отчасти Фридмен). Концепция естественных прав и точка зрения утилитаризма и дополняли друг друга, и отчасти соперничали между собой в обосновании либеральной экономической политики. В наши дни «большинство либертарианцев сходится в том, что отстаивать свободу лучше, апеллируя к системе прав личности, чем к утилитаристскому или экономическому анализу» (Боуз, 2004. С. 94). В то же время мы показали, что к этим двум свойствам многообразие точек зрения не сводится. Отдельно следует упомянуть опирающуюся на божественное предназначение концепцию Бастиа и концепцию неполноты знания Хайека, которые выходят за рамки модели человека для либеральной экономической политики.

Нам представляется, что дальнейший шаг в исследовании поставленной проблемы помогут сделать исследования, относящиеся к опыту проведения либеральных реформ в разных странах. В частности, имеет смысл предположить, что возможности либеральной политики различаются в зависимости от того, обладает ли «целевое» население сформировавшейся и привычной ценностью свободы или рассчитывать приходится только на соображения материальной выгоды. В первом случае (в развитых странах Запада, где можно рассчитывать на свободолюбие большей части граждан) либеральные реформы могут покоиться на обеих опорах, что может привести к их массовой поддержке. (Из этого конечно, не следует, что реформаторы не должны провести огромную пропагандистскую работу, «напоминающую» гражданам о ценности свободы — вспомним о еженедельных радиообращениях Эрхарда к немцам.) Во втором случае, в развивающихся и посткоммунистических странах, свобода занимает достаточно низкое место в иерархии ценностей²⁶. Тогда при проведении либеральной экономической политики остается надеяться только на стимул материальной выгоды. А поскольку эта материальная выгода сразу не очевидна и наступает только в ожидаемой отдаленной перспективе, то либерализм, опирающийся только на материальную выгоду, неизбежно становится патерналистским. Граждан надо направить в сторону их собственной долгосрочной выгоды, которую они не понимают. Поэтому поначалу приходится откупаться от одних общественных слоев и «немножко обманывать» другие, что и происходило в ходе либеральных реформ в странах третьего мира. Российский либерализм, естественно, был патерналистским практически с начала реформ 1990-х годов, его неукорененность в системе ценностей российских граждан проявилась очень быстро. Однако, это, как уже было сказано, представляет собой особую тему для исследования.

²⁶ «В китайском языке есть только одно слово, отдаленно напоминающее наше слово „свобода“, и оно выражает ощущение вольности или, скорее, мятежное неподчинение порядку» (Ротунда, [в печати]. С. 20).

Список литературы / References

- Автономов В. С. (1998). Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа. [Avtonomov V. S. (1998). *Model of man in economic science*. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola.]
- Автономов В. (2013). Абстракция — мать порядка? // Вопросы экономики. № 4. С. 4–23. [Avtonomov V. (2013). Abstraction as a mother of order? *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 4–23.]
- Бастиа Ф. (2007). Экономические гармонии. Избранное. М.: Эксмо. [Bastiat F. (2007). *Economic Harmonies*. Moscow: Eksmo.]
- Боуз Д. (2004). Либертарианство: история, принципы, политика. Челябинск: Социум; Cato Institute. [Boaz D. (2004). *Libertarianism: A primer*. Chelyabinsk: Socium, Cato Institute.]
- Капелюшников Р. И. (2000). Свободный ум в несвободную эпоху // Хайек Ф. фон. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф; Начала-фонд. С. 5–19. [Kapelushnikov R. I. (2000). A free mind in the age of unfreedom. In: Hayek F. von. *Individualism and economic order*. Moscow: Isograph, Nachala Foundation, pp. 5–19.]
- Капелюшников Р. (2013а). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики. № 9. С. 66–90. [Kapelushnikov R. (2013). Behavioral economics and new paternalism. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 66–90.]
- Капелюшников Р. (2013б). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // Вопросы экономики. № 10. С. 28–46. [Kapelushnikov R. (2013). Behavioral economics and new paternalism. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 28–46.]
- Мизес Л. (2001). Либерализм. М.: Экономика; Социум. [Mises L. von. (2001). *Liberalism*. Moscow: Ekonomika, Socium.]
- Мизес Л. (2005). Человеческая деятельность. Челябинск: Социум. [Mises L. von. (2005). *Human Action*. Chelyabinsk: Socium.]
- Ойкен В. (1995). Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс-Универс. [Eucken W. (1995). *Principles of Economic Policy*. Moscow: Progress-Univers.]
- Пеннингтон М. (2014). Классический либерализм и будущее социально-экономической политики. М.: Мысль. [Pennington M. (2014). *Robust political economy. Classical liberalism and the future of public policy*. Moscow: Mysl.]
- Ротунда Р. [в печати]. Либерализм как слово и символ. М.; Челябинск: Социум. [Rotunda R. [forthcoming]. *The politics of language: Liberalism as word and symbol*. Moscow, Chelyabinsk: Socium.]
- Смит А. (1962). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Политиздат. [Smith A. (1962). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Moscow: Politizdat.]
- Фридмен М. (2005). Капитализм и свобода. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое издательство. [Friedman M. (2005). *Capitalism and freedom*. Moscow: Liberalnaya missiya foundation, Novoye izdatelstvo.]
- Фридмен и Хайек о свободе (1985). Cato Institute. [Friedman and Hayek on Freedom. (1985). Cato Institute.]
- Хайек Ф. фон. (1992). Дорога к рабству. М.: Экономика; Эконов. [Hayek F. von. (1992). *The road to serfdom*. Moscow: Ekonomika, Ekonov.]
- Хайек Ф. фон. (2000). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф; Начала-Фонд. [Hayek F. von. (2000). *Individualism and economic order*. Moscow: Isograph, Nachala Foundation.]
- Хайек Ф. фон. (2003). Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разумом. М.: ОГИ. [Hayek F. von (2003). *The counter-revolution of science: Studies on the abuse of reason*. Moscow: OGI.]
- Хайек Ф. фон. (2006). Право, законодательство и свобода. Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН. [Hayek F. von. (2006). *Law, legislation and liberty. A new statement of the liberal principles of justice and political economy*. Moscow: IRISEN.]

- Хайек Ф. фон. (2009). Судьбы либерализма в XX веке. М.; Челябинск: ИРИСЭН; Мысль; Социум. [Hayek F. von (2009). *The fortunes of liberalism. Essays on Austrian economics and the ideal of freedom*. Moscow, Chelyabinsk: IRISEN, Mysl, Socium.]
- Хюльсманн Й. Г. (2013). Последний рыцарь либерализма: жизнь и идеи Людвиг фон Мизеса. Москва, Челябинск: Социум. [Hülsmann J. G. (2013). *Mises. The last knight of liberalism*. Moscow, Chelyabinsk: Socium.]
- Hayek F. von (1952). *The sensory order: An inquiry into the foundations of theoretical psychology*. London: Routledge; Chicago: University of Chicago Press.
- Hoppmann E. (1999). Unwissenheit, Wirtschaftsordnung und Staatsgewalt. In: V. Vanberg (Hrsg.). *Freiheit, Wettbewerb und Wirtschaftsordnung*. Freiburg: Haufe. S. 135–170.
- Iyer R., Koleva S., Graham J., Ditto P., Haidt J. (2012). Understanding libertarian morality: The psychological dispositions of self-identified libertarians. *PLOS One*, Vol. 7, No. 8, pp. e42366.
- Kolev S. (2013). *Neoliberale Staatsverständnisse im Vergleich*. Stuttgart: Lucius&Lucius.
- Mises L. von (1922). *Die Gemeinwirtschaft. Untersuchungen über den Sozialismus*. Jena: Fischer.
- Mitchell W. C. (1949). *Lecture notes on types of economic theory*. Vol. 1. N. Y.: Augustus M. Kelly.
- Polyachenko S. S., Nye J. V. (2013). Does education or underlying human capital explain liberal economic attitudes? *Working papers by NRU Higher School of Economics. Series WP BRP "Economics/EC"*. No. 40.
- Vanberg V. (1994). *Rules and choice in economics*. London: Routledge.
-

Which Human Qualities Can Economic Liberalism Be Based on?

Vladimir Avtonomov

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); Institute of World Economy and International Relations (IMEMO), RAS (Moscow, Russia). Email: vavtonomov@hse.ru.

The article asks which human qualities can serve as the base for a liberal economic policy. The author is looking for an answer to this question in the classical works of economic liberalism – in the books by F. Bastiat, L. von Mises, F. von Hayek, W. Eucken, and M. Friedman. The two main qualities can be summarized as follows: the relatively high rank of freedom among human values and rational utilitarian calculus. It is assumed that in those countries where the both human prerequisites are present the liberal policy (for instance, liberal reforms) can be self-supportive and may have good results. On the contrary, if the first prerequisite is missing and a liberal policy can be based only on rational calculus, the “paternalistic” liberalism prevails and chances for success are much smaller.

Keywords: liberalism, neoliberalism, economic policy, model of man.

JEL: B12, B25, B31, Z13.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И РОССИЯ

Б. Хейфец

Перспективы институционализации БРИКС

В статье рассматриваются особенности и этапы институционализации объединения БРИКС, ставшего реальным игроком в мировой политике и экономике. Выделено четыре модели его дальнейшей институционализации, которые будут сочетаться друг с другом. Отмечается перспективность модели, которая предполагает создание в БРИКС новых институтов, оказывающих мультипликативный эффект на развитие объединения, — Банк международных расчетов и Зона свободной торговли и инвестиций.

Ключевые слова: БРИКС, модели институционализации, Банк международных расчетов, зона свободной торговли, саммит БРИКС.

JEL: F02, F15, F42, F55, G18.

В настоящее время роль стран БРИКС в мировой политике и экономике последовательно повышается. Сам БРИКС из неформального объединения постепенно превращается во влиятельный межгосударственный блок, активно вовлеченный в систему глобального регулирования. Его все чаще сравнивают с такими многосторонними неформальными институтами, как G7 и G20. Вместе с тем БРИКС, имея ряд сходных с ними характеристик, обладает существенной спецификой. В его рамках возникают структуры, присущие региональным интеграционным группировкам. Не случайно до сих пор нет общепринятого определения феномена БРИКС — его называют и неформальным объединением, и клубом, и блоком и т. п. Такая специфика БРИКС во многом обуславливает особенности процесса его институционализации. В статье рассматриваются некоторые из них.

От виртуального к реальному

БРИК сначала возник как некая умозрительная идея. Ее предложил в 2001 г. Дж. О'Нил, тогда ведущий экономист Goldman Sachs Group. Основными критериями объединения четырех стран с пере-

Хейфец Борис Аронович (bah412@gambler.ru), д. э. н., проф., главный научный сотрудник ИЭ РАН (Москва).

ходной экономикой в эту группу (Бразилия, Россия, Индия, Китай) были их крупные размеры и высокие темпы роста. Однако О'Нил руководствовался не научным, а чисто прагматическим интересом. Идея БРИК носила коммерческий характер и была связана с рекламой группы как базы для формирования ряда привлекательных финансовых инвестиционных продуктов в начале 2000-х годов.

Но эта идея оказалась востребована политиками во второй половине 2000-х годов: они стали делать первые шаги по налаживанию регулярных контактов между странами. В частности, с 2006 г. начались постоянные политические консультации в формате совещания министров иностранных дел, а 16 июня 2009 г. по инициативе России проведен первый многосторонний саммит БРИК в Екатеринбурге. Представляется, что с этого момента можно говорить о завершении виртуального этапа существования БРИК и начале его реальной институционализации.

С середины 2009 г. до саммита в июле 2014 г. в Бразилии произошли важные изменения в плане институционализации этого неформального объединения. На этом этапе БРИК превратился в БРИКС благодаря принятию в группу в 2012 г. ЮАР. Тогда установился и четко соблюдается режим ежегодного проведения саммитов БРИКС на высшем уровне, стали проходить регулярные встречи руководителей министерств и ведомств стран-участниц, в том числе в рамках более широких международных форумов, например встреч G20. Это способствовало выработке общих позиций по отдельным актуальным вопросам мировой экономики и политики. Там, где пока не удавалось выработать консенсус, страны БРИКС, по крайней мере, занимают нейтральную позицию, если речь идет об интересах отдельных государств — участников объединения.

На данном этапе развития БРИКС создано более 20 форматов сотрудничества, в том числе рабочие группы по международной информационной безопасности, здравоохранению, сельскому хозяйству, науке и технике, другим направлениям, включая отдельные форумы научных экспертов и предпринимателей. Начал работу Деловой совет БРИКС, который способствует неформальной интеграции стран БРИКС «снизу». Был образован Биржевой альянс, который обеспечивает кросс-листинг акций более 7 тыс. компаний стран БРИКС с общей капитализацией около 8 трлн долл.

Для успешной институционализации БРИКС важен ускоренный рост экономического потенциала его участников. Они занимают 26% сухопутной территории планеты, в них проживает 42% ее населения и сосредоточено примерно 30% глобального промышленного и 45% сельскохозяйственного производства. На страны БРИКС приходится почти 18% мировой торговли товарами, товарооборот между ними в 2014 г. превысил 290 млрд долл. В страны БРИКС в 2014 г. направлен 21% прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что вдвое превышает аналогичный показатель 2005–2007 гг. (11%) (UNCTAD, 2014. P. XVI; 2015. P. 6).

Благодаря своей институционализации страны БРИКС получают возможность проводить согласованную политику в международных организациях и влиять на принятие ключевых решений. Им удалось

приблизиться к важной отметке по кумулятивному количеству голосов в МВФ — 15%, что позволяет блокировать неприемлемые для них решения. В настоящее время страны БРИКС обладают 14,81% голосов. Примерно такая же ситуация сложилась в Международном банке реконструкции и развития, где страны БРИКС увеличили свою долю в результате последних реформ с 10,4 до 13,2% голосов. В итоге блок развивающихся стран и стран с формирующимся рынком приблизился к отметке 50% голосов, что дает возможность активно воздействовать на результаты голосования в совете директоров¹.

Страны БРИКС в 2005–2008 гг. обеспечили более 50% прироста мирового ВВП. Хотя темпы роста государств БРИКС замедлились в 2012–2014 гг., в некоторых они значительно превышают среднемировые показатели (табл. 1). Иными словами, группа БРИКС вносит важный вклад в динамику мировой экономики.

Т а б л и ц а 1

Годовые темпы прироста ВВП (в %)

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Россия	6,4	8,2	8,6	5,3	-7,8	4,0	4,3	3,4	1,3	0,6	-3,0	-1,0
Бразилия	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,6	2,7	0,8	2,5	0,1	0,3	1,5
Индия	9,3	9,3	9,8	3,9	8,2	9,6	7,7	4,0	5,0	5,8	6,3	6,5
Китай	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,8	7,7	7,4	6,8	6,3
ЮАР	5,3	5,6	5,6	3,6	-1,7	2,8	3,5	2,5	2,2	1,4	2,1	2,5
Мир в целом	4,8	5,0	4,9	2,2	-0,4	5,0	3,7	2,9	2,9	3,3	3,5	3,7

* Прогноз экспертов МВФ.

Источник: база данных МВФ (<http://data.imf.org/?sk=B5CDA530-07B8-46C6-B829-1827DF8B49C7>).

Естественно, многие суммарные показатели БРИКС в значительной мере обеспечиваются за счет Китая. Его ВВП по ППС в 2014 г., по оценкам экспертов МВФ, практически превзошел показатель США (табл. 2)². Из данных таблицы 2 следует, как минимум, два вывода. Во-первых, на мировом фоне Россия выглядит намного убедительнее в компании со своими партнерами по БРИКС. Во-вторых, развитие взаимодействия с другими странами БРИКС, занявшими ведущие позиции в мире, должно стать одним из приоритетных направлений внешнеэкономической стратегии России.

После саммита в Бразилии (2014 г.) можно говорить о постепенном превращении БРИКС в новый тип международного объединения, которое сочетает функции органа координации и согласования интересов на межгосударственном уровне (типа G7 или G20) и некоторые институты, характерные для интеграционных региональных группировок (типа ЕС или АСЕАН). В первую очередь такой вывод связан с реализацией двух крупных проектов — Нового банка развития (НБР) БРИКС

¹ Сторчак: Странам БРИКС следует ограничить число форматов взаимодействия. 2015. 5 марта. <http://inform-24.com/4417-storchak-stranam-briks-sleduet-ogranichit-chislo-formatov-vzaimodeystviya.html>.

² По ВВП по текущему валютному курсу в 2014 г. разрыв с США был больше: на БРИКС в целом приходилось около 22% мирового итога, на США — 23%.

Доля стран в мировом ВВП (по ППС) (в %)

	1990	2000	2005	2010	2014*	2019*
БРИКС в целом,	—	18,8	22,1	27,4	30,1	32,7
в том числе:						
Бразилия	3,7	3,1	3,0	3,1	2,9	2,7
Россия	—	3,2	3,5	3,5	3,3	3,0
Индия	3,8	4,4	5,1	6,3	6,8	7,7
Китай	4,1	7,4	9,8	13,8	16,5	18,7
ЮАР	0,9	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
США	22,5	21,2	19,8	17,1	16,3	15,4
Еврозона в целом,	27,2	23,5	21,5	18,8	16,9	15,3
в том числе Германия	6,0	4,8	4,1	3,6	3,4	3,0
Япония	8,9	8,3	5,8	4,9	4,5	3,8
Мир в целом	100	100	100	100	100	100

* 2014 и 2019 гг. — соответственно оценка и прогноз экспертов МВФ.

Источник: база данных МВФ (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=1990&ey=2019&s>).

и Пула условных валютных резервов БРИКС; финансовый потенциал каждого составит до 100 млрд долл.

Несмотря на приведенные факты, некоторые политики и эксперты с завидной регулярностью предрекают скорый развал БРИКС. При этом основным аргументом выступает несоответствие реалий главным критериям, которые О'Нил использовал для выделения данной группы стран (крупнейшие развивающиеся государства с высокими темпами экономического роста). По мнению Н. Рубини, предсказавшего кризис 2008 г., Россию целесообразно исключить из БРИКС, введя вместо нее, например, Индонезию. Основанием для такого вывода стало замедление динамики экономического роста в России. Помимо Индонезии, Рубини выделяет Турцию, которая могла бы стать эталоном для развития мусульманских стран и ведущей силой на Ближнем Востоке³.

Одним из самых активных участников «похоронной команды» БРИКС сейчас выступает его «прародитель» О'Нил. Предрекая скорый распад БРИКС, в 2013 г. он выдвинул идею выделения группы MINT, куда включил четыре страны (Мексика, Индонезия, Нигерия и Турция), имеющие общее конкурентное преимущество — высокую рождаемость⁴. Как и идея БРИКС, идея MINT во многом носила коммерческий характер, поскольку ее можно было использовать для создания новых финансовых продуктов. В комментарии на сайте агентства Bloomberg в январе 2015 г. О'Нил отметил: «Сейчас я бы скорее назвал эту группу ИК, и, если следующие три года будут для Бразилии и России такими же, как предыдущий, так ее назвать можно будет уже в 2019 г.»⁵.

³ БРИКС сокращают, Россия уезжает? 2012. 1 февр. <http://www.bigness.ru/articles/2012-02-01/brics/132534/>.

⁴ БРИК не хватает рождаемости // Газета.Ru. 2013. 22 нояб.

⁵ БРИК может сократиться до ИК. 2015. 10 янв. <http://inosmi.ru/world/20150110/225433057.html#ixzz3OsO2Gdil>.

Можно обсуждать отдельные аргументы оппонентов по поводу правомерности существования БРИКС. Но все противники объединения забывают главное: БРИКС — состоявшийся феномен, а фактор БРИКС уже стал заметным явлением в мировых политических и экономических отношениях. В решающей мере это определяется, на наш взгляд, последовательным развитием процессов его институционализации, которые невозможно обратить вспять: именно они задали траекторию его будущего развития. Не случайно в публикациях многих авторитетных международных организаций, например ЮНКТАД, группу БРИКС часто выделяют в качестве отдельного трансрегионального межгосударственного объединения.

Существование БРИКС теперь не зависит от конкретных экономических характеристик участников. Его будущее основывается на глубинных национальных политических и экономических интересах стран-участниц, которые не могут определяться временными конъюнктурными соображениями финансовых инвесторов.

Сила и слабость БРИКС

Работа БРИКС и всех его институтов строится на паритетных и партнерских началах, на принятии консенсусных решений по важнейшим вопросам развития объединения. Этим во многом определяются его стабильность и политическая сила. Такой подход апробирован на начальных этапах становления БРИКС и полностью оправдан для его стратегического развития.

Как отмечает директор Южноафриканского института международных отношений (SAIIA) Эл. Сидиропулос, «БРИКС — неформальное образование, которое объединяет государства с общими интересами, готовые сотрудничать и выработать совместные подходы по вопросам, волнующим их в сфере национального и глобального импорта. Более формальный союз принципиально изменит природу и динамику развития БРИКС, поскольку жесткая нормативно-правовая база может в будущем подорвать отношения между странами с разными экономическими и политическими позициями, а также взглядами на проблемы безопасности»⁶.

Очевидно, что интересы отдельных стран БРИКС, сильно различающихся по многим существенным характеристикам социально-экономического развития, не совпадают. В таких условиях обязательный принцип консенсуса выступает определенной слабостью БРИКС, что замедляет темпы его институционализации.

Об этом свидетельствует история НБР БРИКС. После принятия принципиального решения о его создании много времени ушло на согласование технических вопросов (размер уставного капитала, распределение долей, принципов принятия решений и т. п.). Наполнение оплаченного капитала НБР (10 млрд долл. из расчета равных долей по 2 млрд долл. для каждого участника) займет семь лет (первоначально предполагалось пять лет).

⁶ Путин забил Аргентине. 2014. 13 июля. <http://www.gazeta.ru/business/2014/07/13/6112225.shtml>.

Нет однозначной позиции по поводу углубления экономической интеграции стран БРИКС, причем разногласия существуют не только между странами, но и между отдельными национальными экспертами и ведомствами. Как отмечал В. В. Путин на саммите БРИКС в Бразилии, «в условиях обострения международной конкуренции особое значение приобретает задача активизации торгового и инвестиционного сотрудничества между нашими странами. Это позволит реализовать преимущества, вытекающие из взаимодополняющего характера наших экономик, в также уменьшить уязвимость каждого из государств БРИКС от неблагоприятных тенденций глобальной конъюнктуры»⁷. В то же время на состоявшемся в марте 2014 г. в Рио-де-Жанейро VI Академическом форуме БРИКС отмечалось, что «более глубокая интеграция пока не стоит на повестке дня»⁸.

Правда, в управлении новыми институтами БРИКС уже используются некоторые вариации неконсенсусного принципа, что способствует преодолению имеющихся противоречий в позициях отдельных участников. Например, в рамках Пула условных валютных резервов БРИКС решения будут принимать *большинством* голосов, получать рефинансирование все страны БРИКС станут с разными коэффициентами — пропорционально их вкладам. Как известно, Китай вносит 41% (от 100 млрд долл.), Россия, Бразилия, Индия — по 18, ЮАР — 5%. Рефинансирование из этого фонда можно будет получать пропорционально взносу, но с коэффициентами: Китай — с коэффициентом 0,5, ЮАР — 2, все остальные страны — 1. При этом каждая страна БРИКС при необходимости сразу может получить 30% своей квоты, остальные 70% — при наличии программ с МВФ.

При НБР БРИКС будут создавать дополнительные фонды, прежде всего с китайским капиталом, средства которых можно направить на реализацию конкретных проектов. Однако при управлении этими фондами также не предполагается использовать принцип консенсуса. Проекты для финансирования в НБР будут отбирать большинством голосов.

Говоря о необходимости гибких подходов к институционализации БРИКС, следует обратить внимание на новые мировые практики в развитии объединений интеграционного типа. Речь идет о созданной в марте 2015 г. общей структуре банковской интеграции АСЕАН (ASEAN Banking Integration Framework, ABIF), которая позволит банкам каждой страны-участницы, отвечающим необходимым критериям, свободно действовать на территории других партнеров по ассоциации. Чтобы от концепции прийти к подписанию соглашения об АВІF, потребовалось почти пять лет. Согласно одобренному всеми странами АСЕАН рамочному документу, любые два члена ассоциации могут теперь заключать двусторонние соглашения, позволяющие банкам страны-партнера действовать на их территории практически на тех же правах, что и ее собственные. Это вполне приемлемый для БРИКС подход, который не ущемляет национального суверенитета, но обеспечивает углубление взаимодействия его заинтересованных членов.

⁷ Путин В. В. Выступление на встрече лидеров Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР в расширенном составе 15 июля 2014 г. <http://www.kremlin.ru/transcripts/46229>.

⁸ Итоги VI Академического форума в Рио-де-Жанейро, 18–19 марта 2014 г. <http://www.russkiymir.ru/briks/articles/115774/>.

Четыре модели институционализации БРИКС

Можно выделить четыре модели институционализации БРИКС. При этом каждая из них не отрицает возможность других. Более того, очевидно, что на практике будут реализованы если не все, то по крайней мере три модели.

Первая — консервативная — предполагает развитие процессов институционализации по традиционному пути расширения различных направлений и проектов сотрудничества, в которых будут заинтересованы все страны БРИКС. Эти направления могут касаться как экономической сферы, так и политической, вопросов безопасности, охраны окружающей среды и т. д. Любопытно, что если в 2009 г. декларация первого саммита БРИК содержала 16 пунктов, то в 2014 г. аналогичный документ БРИКС включал уже 72 пункта. Сюда можно добавить Форталезский план действий, включивший 23 позиции.

На VII саммите БРИКС в Уфе (июль 2015 г.) одобрен ряд новых документов, соответствующих этой модели институционализации. В Итоговой декларации саммита содержится 77 пунктов и в Уфимском плане действий — 35 пунктов⁹. Важным документом саммита стала «Стратегия экономического партнерства стран БРИКС до 2020 года», в которой намечены базовые принципы экономического взаимодействия и приоритетные направления сотрудничества в торговле и инвестициях, обрабатывающей промышленности, энергетике, АПК, обеспечении энергетической и продовольственной безопасности, науке и технологиях, финансовой сфере. В стратегии подчеркнута необходимость усилить институциональную взаимосвязанность, которая «будет способствовать сотрудничеству и обеспечению единообразия относительно регулирования и процедур в странах БРИКС посредством упрощения торговли и повышения уровня согласованности и оперативной совместимости учреждений, механизмов и процессов»¹⁰.

На Уфимском саммите предложена «Дорожная карта» инвестиционного сотрудничества, где объединены совместные проекты, в реализации которых заинтересованы две или более страны БРИКС (см. также: Хейфец, 2013; 2014). В нее пока вошло около 40 проектов, но она открыта для других инициативных проектов заинтересованных стран. «Дорожная карта» может стать ориентиром при выборе инвестиционных проектов для НБР БРИКС.

Консервативная модель — ведущее направление институционализации БРИКС, которое сохранит свое значение в перспективе. Накопление институциональных предпосылок рано или поздно должно привести к качественному развитию всего объединения БРИКС.

Вторая модель — более активное развитие двусторонних отношений между отдельными заинтересованными участниками БРИКС и использование лучших двусторонних практик для создания новых многосторонних механизмов взаимодействия в рамках БРИКС. Такие

⁹ Уфимская декларация. VII саммит БРИКС. 9 июля 2015 г. <http://brics2015.ru/documents/>.

¹⁰ Стратегия экономического партнерства БРИКС. <http://brics2015.ru/documents/>.

практики могут сложиться в российско-китайском или китайско-индийском сотрудничестве.

Например, наблюдается серьезная заинтересованность отдельных стран БРИКС в углублении инвестиционного взаимодействия и либерализации условий для него. Так, Китай и Россия создали специальную китайско-российскую комиссию по инвестиционному сотрудничеству. РФПИ и китайская СИС учредили Российско-Китайский инвестиционный фонд (РКИФ) с капиталом под управлением более 2 млрд долл.

Растут прямые китайские инвестиции в Россию. Их объем к началу 2015 г. превысил 13 млрд долл. Ряд новых крупных инвестиционных проектов анонсирован во время визита китайского лидера Си Цзиньпина в Москву в мае 2015 г. Они относятся к добыче газа, золота, производству электролитического металлического марганца, разработке и лизингу авиационной техники, развитию железнодорожного транспорта, строительству и модернизации ГЭС, а также кредитованию российских компаний и банков. Достигнута договоренность о создании российско-китайского инвестиционного банка, который должен стать своеобразной консультационно-организационной платформой для привлечения китайских инвесторов в акционерный капитал российских компаний. Банк будет организовывать первичное и вторичное размещение ценных бумаг (акций, облигаций) российских компаний на фондовых рынках Китая и ряда других азиатских стран, что важно в условиях санкционных ограничений на доступ на западные рынки капитала.

По оценкам главы РФПИ К. Дмитриева, в ближайшее время доля китайских инвестиций в Россию достигнет 20%, а в среднесрочной перспективе — 40%¹¹. При этом Китай обратился к России с просьбой смягчить федеральный закон об иностранных инвестициях в стратегические предприятия¹².

В мае 2015 г. Китай и Индия заключили 26 соглашений на общую сумму 22 млрд долл. Они касаются финансовой сферы, строительства портовой инфраструктуры, альтернативной энергетики, создания промышленных парков. Китай также заявил о намерении инвестировать в экономику Бразилии более 50 млрд долл. Инвестиции в основном будут направлены на обновление тяжелой промышленности и инфраструктуры. В список войдут транспортные и энергетические проекты.

Третья модель — более активное взаимодействие отдельных участников БРИКС в рамках других международных объединений, в которых они участвуют, и последующая имплементация таких механизмов в БРИКС. Как справедливо отмечают В. Давыдов и А. Бобровников, в формате БРИКС можно усматривать своего рода подтверждение идеи «союза союзов». Сегодня каждый из членов «пятерки» уже входит в региональную группировку: Китай — в Восточноазиатский саммит (ВАС), Индия — в Южноазиатскую ассоциацию регионального сотрудничества (СААРК), Россия — в ЕАЭС, Бразилия — в Союз южноамериканских наций (УНАСУР), ЮАР — в Южноафриканское сообщество развития (САДК). Следует учитывать и многосторонние объединения, например Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС) или союз Индии, Бразилии и ЮАР — ИБСА (Давыдов, Бобровников, 2014). Например, хорошие перспективы для развития взаимодействия связаны с ШОС, в которую в июле 2015 г. приняли

¹¹ Доля Китая в российских инвестициях может вырасти до 40% // Газета.Ru. 2015. 8 мая.

¹² Китай просит Россию смягчить ограничения на иностранные инвестиции в стратегические отрасли. http://www.newsru.com/finance/10sep2014/chinainruinvest.html?utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter; Шувалов: Китай готов вложить \$20 млрд в стратегические предприятия России // Ведомости. 2014. 10 сент.

Индию и Пакистан. В результате в нее входят уже три участника БРИКС — Россия, Китай и Индия, готовые развивать более тесные экономические отношения.

Ряд интересных предложений в этом плане сделал еще один участник ШОС — Казахстан. В декабре 2014 г. он предложил приступить к взаиморасчетам в национальных валютах и отказаться от доллара, что приведет к расширению использования юаня в международных расчетах. Развитие этой идеи возможно и в рамках Евразийского экономического союза с учетом интересов всех его участников, что может стать лучшей альтернативой созданию валютного союза ЕАЭС, перспективы которого представляются туманными. В двустороннем порядке договоренность о расчетах в национальных валютах уже достигнута между Казахстаном и Китаем.

В рамках ШОС в 2013 г. создано Межбанковское объединение, которое, помимо кредитования совместных инвестиций, может стать важнейшим звеном механизма, обеспечивающего расчеты в национальных валютах. В состав МБО входят Банк развития Казахстана, Государственный банк развития Китая, Внешэкономбанк России, Национальный банк Таджикистана, Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана и Расчетно-сберегательная компания Киргизии.

Новый шаг в развитии взаимодействия в рамках ШОС, в том числе в экономической сфере, позволит сделать принятая на саммите ШОС в Уфе «Стратегия развития ШОС на период 2015—2025 годов».

Четвертая модель — создание в БРИКС институтов, которые оказывали бы мультипликативное воздействие на развитие этого объединения. Соответствующие прецеденты в БРИКС уже созданы: это, на наш взгляд, Пул условных валютных резервов и Новый банк развития БРИКС. Представляется, что в подобных институтах можно применять более гибкие механизмы многостороннего взаимодействия, не требующие консенсуса всех участников БРИКС. Становление таких механизмов, в которых было бы заинтересовано большинство стран группы (не менее трех), поможет существенно ускорить процесс ее институционализации.

Подобные институты могут быть открыты для других, не присоединившихся на первом этапе, стран БРИКС, а в случаях взаимной заинтересованности — и для стран — не членов БРИКС. Дело в том, что существующий порядок функционирования БРИКС не предусматривает ассоциативного членства в этом неформальном объединении. Допуск к участию в некоторых институтах БРИКС третьих заинтересованных стран позволит последним активизировать сотрудничество со странами БРИКС и взаимовыгодно использовать их экономический потенциал, что может ускорить процесс их принятия в это объединение.

БМР БРИКС

В качестве возможного примера новых институтов такого рода можно назвать создание Банка международных расчетов (БМР) БРИКС. Дело в том, что важнейшей предпосылкой активизации экономическо-

го взаимодействия стран БРИКС выступает формирование системы прямых взаиморасчетов в национальных валютах при различных финансовых операциях. Используемых сейчас в этих целях двусторонних механизмов недостаточно, а создание совместного БМР БРИКС могло бы значительно расширить возможности такого сотрудничества. Определенные надежды в этом плане возлагаются на НБР БРИКС, однако для этого банка главным направлением работы будет финансирование проектов, в том числе в национальных валютах. Без создания специализированного финансового института сложно повысить роль национальных валют стран БРИКС во взаимных и глобальных финансовых отношениях.

БМР БРИКС мог бы проводить многосторонние расчеты и платежи в национальных валютах, а также кредитовать временные дефициты при таких расчетах. Нельзя исключить и возможность кредитования крупных компаний, нуждающихся в национальных валютах стран БРИКС для инвестиционных целей. Тем самым БМР позволит лучше реализовать на практике достигнутые ранее странами БРИКС принципиальные договоренности о создании системы прямых взаиморасчетов в национальных валютах и предоставлении кредитов в них. Соответствующее соглашение было подписано еще в 2010 г. Как показывает практика, расчеты в национальных валютах и отказ от доллара позволят участвующим во внешнеторговых операциях компаниям экономить до 2–4% от суммы транзакции.

Значение БМР БРИКС возрастает в связи с неустойчивостью ведущих мировых валют и хорошими перспективами повышения роли валют стран БРИКС в мировой валютно-финансовой системе, особенно юаня. В 2013 г. доля их валют в общем объеме мировых валютно-обменных операций (при базе для оценки 200%, поскольку в каждой операции участвуют две валюты) составила уже 7,0%, а в 2010 г. она равнялась 4,1, в 1998 г. — всего 1% (табл. 3).

Особенно быстро происходит интернационализация юаня. В 2013 г. его доля в общем объеме мировых валютнообменных операций достигла

Т а б л и ц а 3

Доля отдельных валют в валютнообменных операциях в мире (в %)

Валюта	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Доллар США	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9	87,0
Евро	—	37,9	37,4	37,0	39,1	33,4
Японская иена	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0	23,0
Фунт стерлингов	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9	11,8
Австралийский доллар	3,0	4,3	6,0	6,6	7,6	8,6
Швейцарский франк	7,1	6,0	6,0	6,8	6,3	5,2
Канадский доллар	3,5	4,5	4,2	4,3	5,3	4,6
Китайский юань	0,0	0,0	0,1	0,5	0,9	2,2
Российский рубль	0,3	0,3	0,6	0,7	0,9	1,6
Бразильский реал	0,2	0,5	0,3	0,4	0,7	1,1
Индийская рупия	0,1	0,2	0,3	0,7	0,9	1,0
Южноафриканский рэнд	0,4	0,9	0,7	0,9	0,7	1,1

Источник: BIS, 2013. Р. 10.

2,2%, увеличившись по сравнению с 2010 г. в 2,4 раза. В 2014 г. юань обогнал евро, став второй наиболее используемой мировой торговой валютой после доллара. Если в 2010 г. лишь 3% внешней торговли Китая осуществлялось в юанях, то на начало 2015 г. эта цифра составила около 18%¹³.

В общем объеме мировых валютнообменных операций повышается доля и других валют стран БРИКС. Поэтому создание БМР БРИКС позволит еще больше расширить использование рубля в международных расчетах, ускорит его превращение в региональную валюту, например в рамках ЕАЭС.

БМР мог бы обеспечить кредитование внешнеторговых операций в национальных валютах по линии как экспорта, так и импорта. Он был бы востребован предприятиями малого и среднего бизнеса, которые постоянно испытывают сложности с фондированием в некоторых странах БРИКС. БМР может практически обеспечить использование национальных валют в инвестиционных целях. Решать инвестиционные вопросы БМР способен как на многосторонней, так и на двусторонней основе, в том числе за счет государственного долга. Такой опыт имеется в российско-индийских отношениях применительно к старой задолженности Индии, образовавшейся еще во времена СССР и доставшейся «по наследству» его правопреемнице — Российской Федерации. Но определенные торговые дисбалансы могут накапливаться в течение среднесрочных периодов и в настоящее время. Кроме того, дисбалансы в расчетах могут образоваться вследствие предоставления кредитов, в том числе по линии государственных корпоративных структур. Одним из вариантов ликвидации подобных дисбалансов могут быть инвестиции кредитора, которые при определенных условиях можно финансировать за счет возникшей задолженности.

БМР может стать крупным эмитентом долговых бумаг в национальных валютах стран БРИКС, что значительно усилило бы его финансовый потенциал. БМР мог бы содействовать предотвращению заражения мировых финансов в связи с прекращением программы количественного смягчения в США и усилением в связи с этим оттока капиталов из стран БРИКС и других развивающихся рынков.

С учетом увеличения объема расчетов в юанях, индийских рупиях, рублях, реалах и рэндах создание БМР стало бы серьезным шагом в координации денежно-кредитной и валютной политики стран БРИКС. О необходимости подобной координации свидетельствует волатильность национальных валют. Особенно сильным было падение рубля в IV квартале 2014 г. (табл. 4).

При этом рубль к юаню и рупии был девальвирован примерно на такую же величину, как к доллару. Удешевление рубля привело к ряду проблем во взаимных расчетах в национальных валютах. Например, возникла необходимость пересчитать стоимость работ по строительству метро в Новой Москве, финансируемых Китайской железнодорожной строительной корпорацией и Китайским международным фондом. В сентябре 2014 г. она была зафиксирована в рублях. Компромисс

¹³ Спасет ли юань рубль? 2015. 7 января. <http://articles.ircity.ru/3971/>.

Колебания курса рубля по отношению к другим валютам (в %)

Валюта	01.01.2014	01.04.2014	01.07.2014	01.10.2014	01.01.2015
Бразильский реал	100	114	112	116	153
Индийская рупия	100	113	107	121	169
Китайский юань	100	106	101	119	168
Южноафриканский рэнд	100	108	102	112	156
Доллар США	100	109	104	121	172

Источник: база данных Банка России (www.cbr.ru).

достигнут в результате пересчета стоимости запланированных обязательств в юани. Еще более серьезные проблемы возникли у китайских торговых компаний, заключивших контракты в рублях, и инвесторов, особенно некрупных.

Усилить заинтересованность партнеров в создании БМР БРИКС могло бы формирование его уставного фонда полностью или в значительной части за счет взносов в национальных валютах. Это сблизило бы позиции отдельных стран БРИКС по поводу величины взносов в уставный капитал БМР, обеспечивающих равное участие в управлении банком. Кроме того, членство в БМР не должно быть обязательным для всех государств БРИКС. Незаинтересованные государства могли бы не участвовать в формировании уставного капитала БМР, возможно символическое участие, которое позволяло бы пользоваться услугами банка при операциях с соответствующими национальными валютами.

В БМР БРИКС можно принять страны, не входящие в объединение, что также способствовало бы росту его международного авторитета и расширению применения национальных валют стран БРИКС в международных расчетах. Так, в конце 2014 г. уже 174 юрисдикции в мире осуществляли платежи с применением юаня. В этой валюте проводят расчеты со своими контрагентами более 70 тыс. экспортных предприятий Китая.

Интернационализация «торгового» юаня поддерживается «инвестиционным» юанем. Это происходит за счет создания рынков инвестиционных продуктов в китайской валюте: акций, облигаций, биржевых инвестиционных фондов, краткосрочных финансовых инструментов. Юань появился в валютных резервах Центрального банка Бразилии, Южно-Африканского резервного банка (его доля составляет до 3% этих резервов), в золотовалютных запасах Австрии, Венесуэлы, Нигерии, ряда азиатских стран.

Как показывают результаты некоторых исследований, при каждом повышении доли страны в мировом ВВП на 1% доля валюты этой страны в запасах центральных банков других стран в краткосрочной перспективе увеличивается на 0,1%. Поэтому у юаня, а также у индийской рупии хорошие перспективы. Все это может привлечь в БМР БРИКС дополнительные ресурсы.

За 2014 г. в Южной Корее банковские вклады в юанях выросли в 55 раз. Вклады в юанях в 2014 г. составили около 12% всех вкладов в банковской системе Гонконга (в 2008 г. — 1%).

Правительство Британии приняло решение эмитировать бонды в юанях, что делает Великобританию первой западной страной, выпустившей суверенные долговые обязательства в китайской валюте. Банк Англии и Народный банк Китая подписали соглашение о создании в британской столице так называемого клирингового центра для проведения торговых сделок в юанях. В 2014 г. офшорный центр юаня создан в Канаде, что позволит значительно сократить стоимость сделок и конвертации для канадских и китайских предприятий.

Интернационализации юаня способствует активное заключение Китаем соглашений с национальными центральными банками о валютных свопах. Первое было подписано с Белоруссией в марте 2009 г. В 2011 г. такие соглашения заключены еще с 8 государствами. Поскольку все они были рассчитаны на три года, в дальнейшем их пролонгировали, а также заключили новые. В результате на начало 2015 г. число своповых соглашений достигло 26. Среди них есть и соглашение с мультинациональным финансовым институтом — Европейским центральным банком.

В октябре 2014 г. Банк России и Народный банк Китая с целью создать условия для дальнейшего развития двусторонней торговли и взаимных инвестиций подписали соглашение о свопе в национальных валютах. Это уже второе соглашение двух стран — первое действовало в 2011—2014 г. Объем новой своповой линии составляет 150 млрд юаней. Соглашение заключено сроком на три года и может быть продлено с согласия обеих сторон. Упомянем и соглашение 2011 г. между ЦБ РФ и Народным банком Китая о внешнеторговых расчетах в юанях и рублях. Подобные соглашения начинают заключать и отдельные российские банки. Так, в 2014 г. ВТБ и Банк Китая подписали соглашение о расчетах в рублях и юанях без предварительного пересчета в доллары. Это ведет к увеличению объема расчетов в национальных валютах, который в 2014 г. вырос с 2 до 18%.

Усиливается заинтересованность в использовании национальных валют во взаимных связях России и других стран БРИКС. Например, плодотворно работает совместная российско-индийская рабочая группа по стимулированию таких расчетов. Применение такой практики на многостороннем уровне в рамках БМП БРИКС будет способствовать ее активизации.

Об актуальности создания нового банковского института стран БРИКС косвенно можно судить в связи с предложением Китая (октябрь 2014 г.) создать Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АИВ). Его уставный капитал должен составить 100 млрд долл., а первоначальный акционерный капитал — 50 млрд. Хотя деятельность этого банка в первую очередь будет направлена на реализацию инфраструктурных проектов в Азии, прежде всего в рамках мегапрограммы «Новый шелковый путь», желание стать участником АИВ уже выразили 57 стран из разных регионов мира, включая ряд ведущих европейских государств. Все партнеры Китая по БРИКС также будут участниками АИВ. Деятельность этого банка еще больше упрочит роль юаня в международных расчетах, а Китая — в глобальной экономике.

Зона свободной торговли и инвестиций БРИКС

Еще одним масштабным проектом, который может иметь синергетический эффект для углубления взаимодействия стран БРИКС, мы

считаем создание зоны свободной торговли и инвестиций в рамках данного объединения. После первой волны глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. наметилась тенденция к усилению протекционизма, что привело к снижению динамики мировой торговли и прямых инвестиций. Ответом на данные тенденции стали развитие региональных интеграционных процессов и появление новых форм регионализации — трансрегиональных интеграционных союзов.

Развитие трансрегионального взаимодействия позволяет говорить о новом явлении в мировой экономике — фактически *новом регионализме*, приоритетом которого выступает в первую очередь общность экономических интересов, а не территориальная близость и наличие общих границ. Именно общность экономических интересов и соответствующие межгосударственные договоренности определяют эффективность такого взаимодействия, а экономическая роль территориальной близости — при развитии новых видов транспортных и других коммуникаций — отходит на второй план.

Одним из самых популярных механизмов организации региональных и трансрегиональных объединений стали зоны свободной торговли (ЗСТ), в рамках которых прежде всего отменяют таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле, то есть устраняют торговые барьеры между странами — участницами ЗСТ. В то же время каждый участник ЗСТ может вести собственную торговую политику в отношении третьих стран.

Существует несколько типов ЗСТ. Их наиболее распространенная форма затрагивает только торговлю товарами. При этом допускается наличие значительного количества изъятий и ограничений, позволяющих установить переходный период в либерализации условий торговли и защитить отдельные наиболее чувствительные производства.

Вместе с торговлей товарами другой тип ЗСТ охватывает режим торговли услугами, еще один предусматривает либерализацию условий межгосударственных инвестиций. Существуют ЗСТ, которые, помимо названных выше областей, включают меры по либерализации связей в других сферах (электронная торговля, обмен информацией, развитие малого и среднего бизнеса, стандарты в сфере занятости, экологии и т. п.). При охвате большего числа сфер взаимодействия соглашения о ЗСТ модифицируются в соглашения об экономическом (торгово-инвестиционном) партнерстве, которые все чаще используются в международной практике. Особенно наглядно это проявляется в новых трансрегиональных соглашениях (табл. 5).

Крупнейшие из них — Транстихоокеанское партнерство (Trans-Pacific Partnership, TPP) и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (Trans-Atlantic Trade and Investments Partnership, TTIP) между ЕС и США. Цель TPP — образование ЗСТ в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Данная структура должна стать альтернативой АСЕАН и АТЭС, ее создание выступает продолжением американской политики по сохранению контроля над Тихоокеанской зоной. Китай не будет участником этого соглашения. TTIP между США и ЕС станет самой большой ЗСТ в мире и охватит более 800 млн потребителей. На нее будет приходиться более 40% совокупного мирового объема ВВП,

**Многосторонние мегапроекты экономического партнерства,
ЗСТ и инвестиций**

Соглашение	Участники	Число стран	Доля в мировом итоге, %*			Инвестиционные соглашения	
			ВВП	экспорт	ПИИ	имеющиеся	готовящиеся
Транстихо-океанское партнерство (TPP)	Австралия, Бруней, Канада, Чили, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США, Вьетнам, Тайвань	13	37,7	29,4	46,7	40	22
Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (TTIP)	Страны ЕС (28), США	29	44,7	24,9	39,2	9	19
Всестороннее экономическое и торговое соглашение (СЕТА)	Страны ЕС (28), Канада	29	26,1	17,5	17,6	7	21
ЗСТ ЕС—Япония	Страны ЕС (28), Япония	29	32,0	19,9	14,8	0	28
Всестороннее региональное экономическое партнерство (RCEP)	Страны АСЕАН (10), Австралия, Китай, Япония, Индия, Республика Корея, Новая Зеландия	16	29,7	35,4	23,7	96	5
Тихоокеанское соглашение о тесных экономических отношениях (PACER Plus)	Австралия, Новая Зеландия, Форум островов Тихого океана	15	2,5	2,0	4,9	3	103

* Данные на начало 2013 г.

Источник: UNCTAD, 2014. Р. 119; дополнено автором.

$\frac{2}{5}$ мировых торговых потоков. Соглашение о ЗСТ с США поможет увеличить ВВП Евросоюза на 0,5%. Изначально завершить переговоры по TTIP предполагалось до конца 2014 г., но из-за сложности согласования всех аспектов такого партнерства их решили продлить.

Многие мегапроекты носят перекрестный характер за счет участия в них одних и тех же государств, например стран ЕС, США, Японии, что фактически сближает условия функционирования этих экономических партнерств. Вероятно, мировая экономика входит в новый этап глобализации, отличительными чертами которого становятся формирование новых экономических союзов и их последующее сращивание.

Создание ЗСТ отвечает приоритетам современной внешнеэкономической политики Китая. На начало 2015 г. он заключил 12 и разрабатывает 7 соглашений о ЗСТ. Выступая в марте 2015 г. на сессии ВСНП, премьер Госсовета КНР Ли Кэцян заявил, что Китай планирует активизировать создание ЗСТ. Речь идет о ЗСТ между Китаем и Республикой Корея, Австралией и Японией. Предполагается обновить соглаше-

ние о ЗСТ Китай–АСЕАН, подготовить создание ЗСТ с Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива и с Израилем, инвестиционные и торговые соглашения с США и ЕС¹⁴. Огромная ЗСТ возникнет в связи с реализацией проекта нового «Шелкового пути», который охватит более 20 стран. Этот проект, помимо сооружения крупнейших инфраструктурных объектов, обеспечивающих связи Китая со странами Западной Европы, предполагает создание вокруг них общего экономического пространства. Не случайно главный девиз «Шелкового пути» — «Один пояс — один путь».

Россия участвует в ЕАЭС, где существует Таможенный союз и будет создаваться общее пространство для движения капитала, и в ЗСТ СНГ. ЕАЭС уже заключил соглашение о ЗСТ с Вьетнамом, идут соответствующие переговоры с Египтом, Израилем и другими странами. Индия и Бразилия заявили о возможности заключить в ближайшей перспективе соглашения о ЗСТ с Евросоюзом. Бразилия с 1991 г. входит в МЕРКОСУР, третью по размеру из действующих в настоящее время ЗСТ (после ЕС и НАФТА). Информация об имеющихся много- и двусторонних соглашениях стран БРИКС представлена в таблице 7.

Т а б л и ц а 7

**Действующие межгосударственные соглашения о свободной торговле
(на начало 2015 г.), инвестициях (на начало 2014 г.)
и налогообложении (на начало 2015 г.)**

Страна	Соглашения о свободной торговле	Инвестиционные соглашения			Двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения
		двусторонние	другие	всего	
Россия	17	72	3	75	89
Бразилия	5	14	16	30	33
Индия	15	84	12	96	100
Китай	12	130	17	147	104
ЮАР	4	43	10	53	78

Источники: базы данных ВТО (www.wto.org), ЮНКТАД (www.unctad.org), ОЭСР (www.oecd.org).

Создание новых и развитие действующих ЗСТ могут существенно изменить картину мировых торговых и инвестиционных потоков и фактически сформировать новую систему глобального разделения труда. Например, в результате образования ЗСТ Китай–АСЕАН средне-статистическая таможенная пошлина снизилась с 9,8% в 2006 г. до 1% в 2010 г. Соглашение о ЗСТ Китай–Республика Корея предусматривает отмену до 90% таможенных пошлин.

Страны БРИКС не могут игнорировать эти глубинные изменения в глобальной экономике, связанные с развитием процессов трансрегионализации. Некоторые из них осознали необходимость либерализации условий взаимной торговли и инвестиций. В 2015 г. Россия и Китай уже начали консультации о создании ЗСТ КНР с ЕАЭС.

¹⁴ Китай активизирует формирование зон свободной торговли — премьер Госсовета. <http://www.swissinfo.ch/rus>.

Такая ЗСТ может рассматриваться как механизм сопряжения ЕАЭС и нового «Шелкового пути». Образована рабочая группа по разработке преференциального режима торговли между Индией и ЕАЭС.

Учитывая эти тенденции, представляется, что следует прорабатывать возможности заключения соглашения о более тесном экономическом партнерстве в рамках БРИКС. Такие соглашения готовятся обычно длительное время, и БРИКС не будет исключением. Преференциальное многостороннее инвестиционное соглашение стран БРИКС, при подготовке которого будет значительно меньше «подводных камней», чем в случае аналогичного торгового соглашения, могло бы способствовать формированию такого партнерства.

В либерализации условий торговли и инвестиций в рамках БРИКС активно заинтересован бизнес. Агентство стратегических инициатив (АСИ) в феврале 2014 г. выступило с предложением создать в рамках Делового совета БРИКС новую рабочую группу по поддержке инвестиций и устранению административных барьеров. Руководители национальных частей Делового совета из ЮАР, Индии, Бразилии и Китая предложили использовать единые подходы к стандартам и регламентам для предприятий стран — членов БРИКС, а также объединить усилия в работе по снижению административных барьеров, в частности в сфере таможенного и налогового администрирования, организации визового режима и применения фито-санитарных норм¹⁵.

Создание широко понимаемой ЗСТ будет стимулировать торговлю и инвестиции корпоративных структур, способствовать развитию разнообразных связей «снизу», так называемой неформальной или корпоративной интеграции. Это касается отдельных компаний, предпринимателей, регионов, трудовых мигрантов и т. п. Образование такой ЗСТ откроет новые возможности для трансграничной торговли и инвестиций малого и среднего бизнеса, которому сложно преодолевать формальные и неформальные протекционистские барьеры, существующие в странах БРИКС, и поможет вывести часть этого бизнеса «из тени». Развитие интеграции «снизу» в конечном счете приведет к дальнейшей институционализации БРИКС на межгосударственном уровне.

* * *

Для России очень важно проявлять инициативу в создании новых институтов БРИКС. При этом необходимо оценивать возможную реакцию других его членов. Для этого надо предварительно прорабатывать, по крайней мере на экспертном уровне, новые инициативы с возможными заинтересованными государствами. Россия играет ведущую роль во всех экономических союзах, в которые входит (такой опыт сформировался еще во времена СССР). В БРИКС же она сталкивается с проблемой неравноправного партнерства, когда в большей мере необходимо искать приемлемые формы взаимодействия, которые не ущемляли бы ее национальные интересы.

¹⁵ BRICS обсудили в Бразилии. 2015. 16 февр. <http://www.tpp-inform.ru/live/1083.html>.

Принятию в июле 2015 г. на VII саммите БРИКС в Уфе разработанной российскими экспертами «Стратегии экономического партнерства стран БРИКС до 2020 года» предшествовали многочисленные консультации с другими членами объединения. Эта стратегия рассчитана на среднесрочный период и будет пересматриваться через пять лет или раньше, если возникнет необходимость. Но уже сейчас есть потребность оценить дальнейшие перспективы взаимодействия государств группы и соответствующие институциональные предпосылки. Предложенные выше новые институты могут привести к качественному изменению всей системы экономических связей в рамках БРИКС, а также укрепить его положение в глобальной экономике.

Список литературы / References

- Давыдов В. М., Бобровников А. В. (2014). БРИКС — объединение нового типа в условиях глобализации // Партнерство цивилизаций. № 1—2. С. 182—190. [Davydov V. M., Bobrovnikov A. V. (2014). BRICS — alliance of a new type under conditions of globalization. *Partnerstvo Tsvivilizatsiy*, No. 1—2, pp. 182—190. (In Russian).]
- Хейфец Б. А. (2013). Дорожная карта инвестиционного сотрудничества стран БРИКС // МЭиМО. № 6. С. 19—28. [Kheyfets B. A. (2013). The road map of investment cooperation of BRICS countries. *MEiMO*, No. 6, pp. 19—28. (In Russian).]
- Хейфец Б. А. (2014). Россия и БРИКС. Новые возможности для инвестиционного сотрудничества. М.: Дашков и К. [Kheyfets B. A. (2014). *New possibilities for investment cooperation*. Moscow: Dashkov i K. (In Russian).]
- BIS (2013). *Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results*. Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department. September.
- UNCTAD (2014). *World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An action plan*. N. Y.; Geneva: United Nations Publ.
- UNCTAD (2015). *World Investment Report 2015. Reforming international investment governance*. N. Y.; Geneva: United Nations Publ.

Prospects of BRICS Institutionalization

Boris Kheyfets

Author affiliation: Institute of Economics, RAS (Moscow, Russia).
Email: bah412@rambler.ru.

The article discusses the features and stages of institutionalization of BRICS that becomes a real player in world politics and economics. There are 4 models of further institutionalization of BRICS, which will be combined with each other. A promising model that involves the creation of new BRICS institutions, providing a multiple effect on the development of the association, is noted. Among such institutions BRICS Bank for International Settlements and the Free Trade and Investments Zone of BRICS are offered.

Keywords: BRICS, models of institutionalization, Bank for International Settlements, free trade zone, BRICS summit.

JEL: F02, F15, F42, F55, G18.

Н. Хмелевская

Метаморфозы дополняемости взаимной торговли стран БРИКС и их экспортные позиции*

В статье рассмотрен важный для роста экспорта и экономического развития характер дополняемости торговли внутри БРИКС. Установлено, что рост доли произведенного в БРИКС сырья и полуфабрикатов в импорте группы происходит в русле интеграции производителей в цепочки добавленной стоимости. Повышение технологической составляющей в продукции из КНР, РФ и Бразилии также выступает драйвером замещения импорта товарами из БРИКС. Оценки значимости укрупненных групп факторов роста экспорта показывают, что Китай использует рынки БРИКС как дополняющие (распределение спроса), Бразилия и Россия — как восполняющие (перераспределение спроса). Декомпозиция объясняющих переменных до уровня самых конкурентоспособных и глубже встроенных во взаимный импорт субпозиций (энергоносители, руды, драгоценные металлы и камни, электротехническое оборудование и комплектующие) выявила противофазное воздействие на их экспорт факторов мирового спроса и спроса в рамках БРИКС. Однако влияние этих товаров на общий экспорт оказалось статистически малозначимым, что подтверждает гипотезу о взаимно слабых экспортных позициях стран БРИКС. Следовательно, необходимо увеличивать товарные потоки, расширяя их ассортимент и углубляя технологическую составляющую.

Ключевые слова: БРИКС, конкурентные преимущества, экспорт, цепочки добавленной стоимости, экспортные позиции.

JEL: F13, F14.

Страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) стремятся использовать широкоформатное взаимное сотрудничество для «достижения целей устойчивого, инклюзивного и динамичного роста и для укрепления позиций государств-членов в глобальной экономике»¹.

Хмелевская Наталья Геннадьевна (Khmelevskaya@mgimo.ru), к. э. н., доцент кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО (У) МИД России (Москва).

* Автор выражает благодарность анонимному рецензенту за ценные замечания.

¹ См. подробнее: Стратегия экономического партнерства БРИКС (принята на VII саммите стран БРИКС 9 июля 2015 г., г. Уфа).

Прежде всего имеется в виду кооперация в области энергообеспечения и инфраструктуры: это и поставки нефти и газа из России в Китай², и сотрудничество России и Индии в ядерной энергетике, и проекты совместного строительства высокоскоростной магистрали Москва—Казань—Пекин и самой протяженной в мире железной дороги между Нью-Дели и Ченнаи, а также реализация новых долгосрочных соглашений.

В мае 2014 г. в Шанхае ОАО «Газпром» и China National Petroleum Corp. (CNPC) подписали контракт, по которому Россия будет поставлять природный газ в Китай в течение 30 лет. Также был заключен контракт между ОАО «НОВАТЭК» и CNPC о ежегодных поставках 3 млн т сжиженного природного газа.

В декабре 2014 г. была достигнута договоренность о сооружении в Индии еще двух реакторов на АЭС «Куданкулам». Всего в течение 20 лет Россия собирается построить в стране порядка 12 энергоблоков, которые будут полностью соответствовать требованиям безопасности, введенным после аварии на АЭС «Фукусима»³. В Уфе 8 июля 2015 г. ОАО «НК Роснефть» и Essar Oil Limited подписали контракт на поставку 10 млн т нефти в год на 10 лет для переработки в г. Вадианар. Также были подписаны Основные условия о приобретении ОАО «НК Роснефть» 49% доли в уставном капитале НПЗ в Вадианаре, мощности переработки которого оцениваются в 20 млн т в год, а розничная сеть включает 1600 АЗС⁴.

Из-за высокой зависимости от внешних рынков (обратной стороны интеграции БРИКС в систему международных экономических отношений) шоки мирового спроса и условия торговли часто дестабилизируют макроэкономическую ситуацию в странах БРИКС. Подтверждают это спад деловой активности в Бразилии и России, стагнация в ЮАР в 2014—2015 гг. (IMF, 2015. Р. 2—3), замедление темпов прироста ВВП КНР до 7 и 6,9% в 2015—2016 гг. (ОЕСД, 2015. Р. 2). На этом фоне министры иностранных дел России, Индии и Китая 2 февраля 2015 г. (г. Пекин) впервые озвучили солидарную позицию БРИКС, в соответствии с которой необходимо развивать дополняемость энергетической и транспортной систем. Тем самым взят курс на дополняемость производственных факторов и расширение доступа на рынки БРИКС, который по итогам саммита глав государств объединения в Уфе (8—9 июля 2015 г.) стал приоритетом их экономического партнерства⁵.

В условиях политических перипетий, эрозии фундаментальных принципов справедливого и недискриминационного мирохозяйственного обмена страны БРИКС вырабатывают механизмы взаимной поддержки, которые все больше ориентируются на подлинное предназначение группы — объединять усилия, чтобы увереннее взаимодействовать с остальным миром. Задействовать торговлю внутри БРИКС для диверсификации структуры экспорта, наращивания производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, расширения доступа к новым и экологически чистым продуктам и технологиям и в ко-

² «Роснефть» планирует поставить в КНР в 2015 г. 32 млн т (плюс 30% к показателю 2014 г.) (по данным независимого международного агентства Argus Media).

³ По материалам РИА Новости. <http://ria.ru/analytics>.

⁴ По материалам ОАО «НК Роснефть». <http://www.rosneft.ru/news/today/08072015.html>.

⁵ См. подробнее: Стратегия экономического партнерства БРИКС (9 июля 2015 г., г. Уфа).

нечном счете для преодоления недостатков развития БРИКС⁶ — это цели, которые можно достичь на основе взаимодополняемости в новой экономической реальности.

В условиях санкций в отношении крупнейших российских компаний со стороны ЕС и США за второе полугодие 2014 г. экспорт РФ в Индию вырос на 27% (по сравнению с первым полугодием). К уже традиционным поставкам военной техники и сырья добавились комплектующие для силового и электротехнического оборудования. Помимо успешной многолетней работы российско-индийского концерна BrahMos Aerospace Private Limited (с 1999 г.), в 2015 г. стартуют совместные проекты в горнодобыче и электроэнергетике, сельском хозяйстве и фармацевтике. В рамках контракта на поставку экскаваторного оборудования с обслуживанием в течение 17 лет между ООО «ИЗ-КАРТЭКС имени П. Г. Коробкова» и Bharat Coking Coal Limited на угольном разрезе Катрас начали эксплуатировать российские экскаваторы⁷. «Уралкалий Трейдинг СА» (дочерняя компания ПАО «Уралкалий») 1 мая 2015 г. подписала контракт на поставку 800 тыс. т хлористого калия с Indian Potash Ltd.⁸

Насколько обоснован курс на взаимодополняемость стран БРИКС с учетом параметров их торгово-экономического взаимодействия? Какова природа и факторы процессов замещения импортной продукции из третьих стран товарами из БРИКС? Чем на сегодня для стран — членов группы стала их взаимная торговля с точки зрения глобальной конкурентоспособности и потенциала роста экспорта? На эти вопросы мы попытаемся ответить ниже.

Природа дополняемости взаимных товарных потоков стран БРИКС

В условиях современного мирохозяйственного обмена перед странами БРИКС неизбежно возникает вопрос: удастся ли сохранить хрупкую сбалансированность объединения как политического механизма в их внешнеэкономических отношениях? За всю историю БРИКС⁹ на Китай приходилось свыше 50% общего взаимного экспорта (более 296 млрд долл. на конец 2014 г.)¹⁰. Кроме того, для Бразилии и ЮАР с 2012 г. он стал крупнейшим внешнеторговым партнером, для Индии — второй страной назначения экспорта и первой — происхождения импорта¹¹.

⁶ Бразилия, Россия и КНР ликвидировали голод. По расчетам ФАО, 17,8% населения Индии хронически недоедает, в ЮАР это около 5% населения. <http://www.foodsecurityportal.org/>.

⁷ По материалам Bharat Coking Coal Limited. <http://www.bccl.gov.in/>.

⁸ По материалам ПАО «Уралкалий». http://www.uralkali.com/ru/press_center/press_releases/item22323/.

⁹ Многосторонний диалог на уровне министров иностранных дел БРИКС начался на 61-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 2006 г. Второй саммит глав тогда еще четырех государств БРИК в апреле 2010 г. (г. Бразилиа) стал учредительным с точки зрения членского состава и международного характера деятельности (ст. 1 Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера, 14 марта 1975 г.). Способность заключать международные соглашения (ст. 2 Венской конвенции о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями, 18 февраля — 21 марта 1986 г.) страны БРИКС подтвердили в июле 2014 г. (г. Форталеза), учредив Новый банк развития БРИКС и Пул условных валютных резервов.

¹⁰ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map. <http://www.trademap.org/Index.aspx>.

¹¹ Только во внешнеторговом обороте РФ вес КНР не превышал 10%.

Отсюда перекося в торговле между странами БРИКС: доля оборота между Китаем и Россией, Китаем и Бразилией в общем товаропотоке БРИКС превышает 60%, а между Индией и ЮАР — 30%¹².

В последние десятилетия развивающиеся страны сумели увеличить экспорт за счет расширения и углубления торговых связей (Besedes, Prusa, 2007). Бразилия экстенсивно расширяла экспорт минерального сырья (+23,9%) и машиностроения (+13,4%), Индия и Россия — продукции машиностроения, а Китай — практически всех крупных товарных групп в рамках БРИКС (Гнидченко, 2014. С. 49—51)¹³.

Драйвером такого роста выступали постоянные издержки экспорта (Melitz, 2003), а значит, наилучший путь его стимулирования — их сокращение. Для этого, например, правительствам рекомендуют усиливать поддержку на более поздних стадиях экспортного цикла, когда вклад новых товаров в рост экспорта максимальный (Brenton, Newfarmer, 2007. P. 20). В свою очередь, дополнение импорта происходит на основе сокращения таких издержек и снижения таможенных тарифов в более открытых экономиках (Halpern et al., 2011. P. 32—33). Например, в Индии снижение ставок импортных таможенных пошлин наряду с ослаблением ряда нетарифных ограничений привело к быстрому расширению ассортимента импортной продукции (Goldberg et al., 2009).

Количественно оценить дополняемость товарных потоков стран БРИКС можно при помощи индекса взаимодополняемости торговли (ИВТ), рассчитываемого по формуле:

$$ИВТ_{iA} = 100 - \sum_1^n \frac{(m_{iA} - k_{iB})}{2},$$

где: m_{iA} — доля товара i в совокупном импорте страны A ; k_{iB} — доля товара i в совокупном экспорте страны B ¹⁴.

ИВТ отражает текущий уровень замещения импорта одной страны экспортом другой. В то же время благодаря этому индексу можно видеть, от доступа каких товаров на внутренний рынок обе страны способны извлечь большие выгоды, чем от торговли с третьими странами. Речь идет прежде всего о росте производительности в импортозамещающих отраслях, основанном на конкуренции и дополнении импорта и его синергетических эффектах (Cadot et al., 2011. P. 287—288).

За последние шесть лет все члены группы БРИКС существенно увеличили объем внутриблокового экспорта (от 62% для ЮАР до 2,3 раза для КНР) и импорта (от 76% для Индии до 2,4 раза для Бразилии)¹⁵. Хотя впервые за 14 лет консолидированный торговый баланс Бразилии был сведен с дефицитом (2014 г.), ее торговый баланс со странами БРИКС остался положительным (Хмелевская, 2015а). Относительно 2009 г. уровень дополняемости импорта Бразилии индийскими товарами, России — продукцией из Китая, Индии — рос-

¹² Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

¹³ Экстенсивный вклад в рост экспорта РФ составил 6%.

¹⁴ Расчеты проведены по товарным группам в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров (номенклатура ГС), 3-е изд. Всемирная таможенная организация, 2002.

¹⁵ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

**Дополняемость торговых потоков стран БРИКС,
2009—2014 гг. (в %)**

Импорт	Экспорт														
	Б	Р	И	К	С	Б	Р	И	К	С	Б	Р	И	К	С
	2009					2010					2011				
Б		34	55	57	53		34	59	58	50		35	58	57	47
Р	45		47	59	45	41		45	62	43	38		46	62	39
И	44	52		40	58	41	52		38	57	41	53		38	59
К	53	31	50		52	51	30	52		50	53	33	53		49
С	51	43	57	56		49	40	58	56		49	42	61	56	
	2012					2013					2014				
Б		38	60	57	50		37	61	57	52		39	62	57	53
Р	41		45	66	42	38		46	65	45	41		47	66	48
И	42	59		37	57	39	62		37	56	41	61		40	55
К	53	34	52		49	49	38	51		50	52	39	53		53
С	49	40	59	54		46	45	61	56		27	35	39	34	

Примечание. Б — Бразилия, Р — Россия, И — Индия, К — Китай, С — ЮАР.

Источник: рассчитано автором по данным International Trade Centre Trade Map.

сийскими товарами вырос на 7–8%, но по БРИКС в целом его рост не превысил 1% (табл. 1).

Замещение импорта БРИКС их аналогами из стран-членов сначала происходило за счет традиционных статей сырьевого экспорта — минерального топлива, драгоценных металлов и камней из всех стран БРИКС, железных руд и концентратов из Бразилии и ЮАР. Сегодня оно расширилось до готовых изделий — от товаров инвестиционного назначения (станки, оборудование, вагоны, электровозы и т. д.) и предметов длительного пользования (мебель, аудио и бытовая техника) до игрушек, спортивного инвентаря и обуви (табл. 2).

Китайские компании используют произведенную в России электроаппаратуру для коммутации. На российском рынке конкурируют аппараты и комплектующие для сотовых сетей индийского и китайского производства, а на китайском — из РФ и Индии (преимущественно переходники, выключатели и т. д.). Компании из ЮАР приобретают в России электродвигатели и генераторы.

До 2014 г. российские поставки в страны БРИКС примерно на 80% (среднее за 2009–2013 гг.) состояли из «Топлива минерального, нефти и нефтепродуктов» (код товарной группы 27 по номенклатуре Гармонизированной системы (НГС))¹⁶. Вклад субпозиции «Нефть и нефтепродукты сырые» в пересчете на всю группу во внешнеторговом сальдо России со странами БРИКС составлял 53% (среднее за 2010–2013 гг.). Доля облагаемых по нулевой ставке таможенного

¹⁶ Здесь и далее коды товаров приводятся в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров (номенклатура ГС).

Наиболее встроенные во взаимный импорт БРИКС товарные группы

Импорт	Экспорт				
	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Бразилия		271019–21*, 3102, 3104, 3105, 7601, 8535*, 8545*	2933, 710239*, 84082*, 84089*	8517*, 8529*, 8542*	270111, 711031*, 8529*
Россия	0202, 0203, 0207, 1201, 8429,* 8409*, 8501*		3004, 8409,* 8413*, 8419*, 8517, 7113,* 7219	6401–06, 8471, 8516*, 8517,* 8529*, 8703,* 8708*	0804–05, 0808, 842139*, 85256*, 852691*, 870421
Индия	2603*, 27090*, 1701, 15071, 71031*	271019*, 270111*, 31042, 710231*, 710691*, 7407, 7408		2933, 2941, 2942, 710691*, 8443,* 8471*, 8473*, 8517*, 8528–29*	2602*, 270119*, 710812
Китай	120190, 260111*, 27090	27090*, 4403, 4407, 84013–14*, 8536*, 8542–43*	5201, 5202, 710239*, 710391*, 7403, 8504,* 8517,* 8536*		2601–02, 2610, 710231, 710239, 8523*
ЮАР	0207, 260112*, 271312*, 8406–84*, 8501, 8503–04	1001, 2707,* 2710*, 7408, 8467*	271012, 710239*, 711319*, 8408–83*, 8701–04, 8708	271012*, 8443, 8471, 8501–44*	

* Товарные группы с ИВТ 5% и более или с удельным весом больше 10% в импорте из соответствующей страны БРИКС.

Источник: составлено по данным International Trade Centre Trade Map.

тарифа (как и вышеуказанной субпозиции российского экспорта) «Руд и концентратов железных» и «Нефти и нефтепродуктов из битуминозных пород»¹⁷ в экспорте Бразилии и Индии в страны БРИКС достигала 92 и 72% соответственно. В экспорте Бразилии в страны БРИКС доля двух равных по объему товарных отраслей «Масличные семена и плоды» (12) и «Руды, шлак и зола» (26) превышала 73%¹⁸.

Совокупная доля пяти самых дополняемых экспортом из стран БРИКС групп товаров в импорте КНР не превышала 52%. В их числе «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства» (84) и «Электрические машины и оборудование» (85) с наибольшим удельным весом во взаимном импорте всех стран БРИКС (см. табл. 2). Во всех странах группы эти две товарные отрасли занимают лидирующие позиции и в импорте из КНР (около 50%). Однако если сегодня 77% экспорта товаров группы 84 из РФ в страны БРИКС обеспечивают технологически емкие турбореактивные и турбовинтовые двигатели, оборудование для сжижения газа и вычислительные блоки и устройст-

¹⁷ Бразильские руды облагались при ввозе только в Индию по ставке 2%, а нефтепродукты из Индии — только в ЮАР по ставке от 1,25% в 2010 г. до 0,55% в 2013 г.

¹⁸ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

ва, то в поставках из КНР на те же субпозиции приходится 23%, а остальное распределено между трудо- и капиталоемкими 59 субпозициями комплектующих и оборудования¹⁹.

Китай закупает минеральное топливо во всех странах БРИКС, продукцию горнорудной промышленности — у Бразилии и ЮАР, драгоценные металлы — у Индии (см. табл. 2), но их совместное влияние на итоговый объем импорта КНР незначительно. Наоборот, в товарной номенклатуре китайского импорта, например, в Индии «Электрические машины и оборудование» (85) и «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства» (84) и «Органические и химические соединения» (29) составляют 55%²⁰. К концу 2014 г. каждую третью внешнеторговую сделку в Индии по закупке электротехнического оборудования, продукции химической промышленности или тяжелого машиностроения заключали с китайскими компаниями.

Источником синергии во взаимодополняемости торговли стран БРИКС, на наш взгляд, выступают объединения производителей и их совместные инициативы. Например, будучи вторым в мире производителем и крупнейшим потребителем шелка, Индия более 96% натурального шелка закупает в Китае, хотя ввозные пошлины на него практически запретительные (30%). Учрежденный по итогам саммита в Дурбане (март 2013 г.) Деловой совет БРИКС объединил усилия торгово-промышленных палат и саморегулируемых организаций стран для развития деловых, инвестиционных и производственных связей, а значит, и для выравнивания условий внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Вместе с тем по более чем 60% товарных позиций индийского импорта на поставки из Китая приходится до $\frac{1}{3}$, что служит источником ценовых шоков (Хмелевская, 2015а).

Природа дополняемости многогранна: ее определяют пропорции межстранового обмена, глобальные экспортные позиции стран, качество и сходство товарных структур. Во-первых, расширение взаимных товарных потоков стран БРИКС с замещением импорта из третьих стран идет в русле общемировых процессов интеграции производителей в глобальные цепочки добавленной стоимости, следовательно, наращивания объемов торговли сырьем и промежуточными товарами (ОЕСД, 2007. Р. 6—7). В последнее десятилетие доля Китая в мировой торговле на основе добавленной стоимости росла в регионах и объединениях мира, в стоимостные цепочки которых встроены его производители (быстрее всего в АТР, а значит, и в России) (Yaoumi et al., 2013. Р. 50).

Во-вторых, резкое падение дополняемости торговли стран БРИКС продукцией из ЮАР в 2014 г. свидетельствует о возрастающем влиянии технологической составляющей, практически синхронно повышающейся в продукции из КНР, РФ и Бразилии²¹. Электрооборудование китайского производства сегодня дополняет импорт ЮАР в среднем на 5—7%, в то время как у остальных стран — членов группы — на

¹⁹ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

²⁰ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

²¹ OECD—WTO Trade in Value Added (TiVA), May 2013. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO.

3–4%. Во второй половине 2014 г. своего рода ренессанс переживали и российские оптические приборы и техника на рынке Индии (Хмелевская, 2015b. С. 99).

Наконец, с учетом пока еще слабой конкуренции между компаниями стран группы (Хмелевская, 2015a) последние расширяют доступ к ресурсам и активизируют трансфер технологий в ограниченных для торговли стратегических и защищенных отраслях, локализуя их производство на местах.

В июле 2014 г. к дочерней компании индийской Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC), единственной из БРИКС, занимавшейся с 2004 г. геологоразведкой, добычей и транспортировкой углеводородов на территории России, присоединилась Oil India Limited, купив 50% доли в лицензии на семь месторождений Тунгольского лицензионного участка в Томской области²². Приобретя в марте 2015 г. бразильскую компанию Fezer S/A Indústrias Mecânicas, участвовавшую в течение последних 15 лет в производстве и поставках энергетического оборудования для 12 ГЭС и двух ТЭС в Бразилии, ОАО «Силовые машины» намерено наладить сборку гидротурбинного оборудования в Бразилии и его продажу в регионе, а также техническое обслуживание оборудования для ГЭС.

Взаимодополняемость и экспортные позиции стран БРИКС

На двухсторонней основе странам проще наращивать экспорт, расширяя торговые связи (Hummels, Klenow, 2005). Уже практически половина роста ВВП Китая создается в экстенсивно развивающемся внешнеторговом секторе, Индии — от 1 до 4% (IMF, 2011. P. 27). Вместе с тем для реализации экспортных возможностей необходимо повышать сложность выпускаемой продукции (Hausmann, Klinger, 2006). Отсюда одна часть прироста экспорта образуется за счет углубления уже существующих экспортных потоков по товарам, доля которых в общем экспорте страны выше, чем в среднем по группе или миру (Гнидченко, 2014. С. 53–54), а другая — за счет расширения ассортимента и усложнения продукции.

Следовательно, в рамках внутриблоковой торговли характеристикой товаров первого типа роста (экстенсивного) может выступать наивысший уровень дополняемости по товарной корзине БРИКС (нормируем с учетом весов стран-членов в их совокупном внешнеторговом обороте); в рамках совокупного экспорта — их сравнительные конкурентные преимущества относительно остального мира²³. Предположим,

²² По материалам информационного агентства ТАСС. <http://tass.ru/ekonomika>.

²³ Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ (КВСП, Revealed Comparative Advantage, RCA) рассчитываются по формуле:

$$RCA = \frac{Exp_{i,j} / \sum Exp_{i,j}}{Exp_{i,world} / \sum Exp_{i,world}}$$

где: $Exp_{i,j}$ — экспорт товара i страной j ; $\sum Exp_{i,j}$ — экспорт страны j по всем товарам; $Exp_{i,world}$ — мировой экспорт товара i ; $\sum Exp_{i,world}$ — мировой экспорт по всем товарам.

что встраивание национальных производителей в локальные цепочки добавленной стоимости будет также происходить за счет повышения технологической составляющей в экспорте той же продукции (интенсивный рост).

Оценим, насколько значимы для роста экспорта стран БРИКС факторы внутриблокового спроса относительно мирового, масштабируемые в товарах экстенсивного типа роста с наивысшими значениями дополняемости²⁴. Для этого были построены эконометрические уравнения для каждой страны БРИКС по следующей формуле:

$$\log_{i,t}(Exp_{sh}) = \beta_0 + \beta_1 \times \log_{i,t}(Imp_{Wgr}) + \beta_2 \times \log_{i,t}(Imp_{BRICSgr}) + \\ + \beta_3 \times \log_{i,t}(Exp_{BRICSsh}) + \alpha,$$

где: i — порядковый номер товарной группы НГС; t — год наблюдения, $t = 2009, \dots, 2013$; α — случайные ошибки наблюдения; Exp_{sh} — доля страны в мировом экспорте; Imp_{Wgr} — темпы прироста мирового импорта; $Imp_{BRICSgr}$ — темпы прироста взаимного импорта стран БРИКС (или общего импорта стран БРИКС); $Exp_{BRICSsh}$ — экспорт страны в БРИКС/агрегированный взаимный экспорт БРИКС.

Применив обобщенный метод наименьших квадратов, получим оценки коэффициентов множественной регрессии (табл. 3) для экспорта каждой страны БРИКС (уравнения экстенсивного роста экспорта), детерминированного укрупненными группами переменных — факторами мирового и внутриблокового спроса (темпы прироста как укрупненные объясняющие переменные) и условиями зональной торговли (доли во взаимном экспорте БРИКС). Учитываем также выводы Д. Хаммелса и П. Кленова о том, что более 60% роста экспорта крупных экономик приходится на его экстенсивную составляющую (Hummels, Klenow, 2005), зависящую от доли страны в мировом или зональном экспорте (импорте) и от глубины ее товарных потоков, более весомых относительно среднего по миру или группе стран (в нашем случае БРИКС).

Тестирование полученных коэффициентов на статистическую значимость выявило резкий скачок детерминации для функций экспорта Бразилии²⁵ и России, когда за объясняющую переменную спроса БРИКС был принят их взаимный импорт, а для Индии, Китая и ЮАР — общий импорт БРИКС (см. табл. 3)²⁶. При замене второй переменной на первую точность модели для России повысилась с 6 до 51%, что указывает на изменение курса — от дополнения к восполне-

²⁴ Эмпирическая гипотеза заключается в том, что дополняемость товарных потоков между странами БРИКС и рост их совокупного экспорта взаимообусловлены: расширение экспорта товаров с наивысшим уровнем дополняемости в товарной корзине БРИКС стабилизирует динамику экспортного потока в целом за счет перераспределения спроса на рынки БРИКС. Поэтому по мере углубления экспорта таких товаров общая чувствительность экспорта к внешним шокам изменится.

²⁵ Исследованные факторы объясняют до 72% вариации функции экспорта Бразилии.

²⁶ У всех стран точность описания процесса моделью также подтверждается F -значениями ниже их критических уровней. Установлено снижение достоверности (p -значения) для стран с переменной взаимного импорта ($>0,05$), что делает его коэффициенты статистически незначимыми.

Коэффициенты регрессий

Переменная	Бразилия (ВИ)	Россия (ВИ)	Индия (ОИ)	Китай (ОИ)	ЮАР (ОИ)
Темпы прироста мирового импорта	0,152680 (0,010400)	0,115640 (0,013720)	-0,148060 (0,060343)	-0,061520 (0,231569)	-0,012960 (0,011652)
Темпы прироста взаимного/ общего импорта БРИКС	-0,025400 (0,040100)	-0,122230 (0,046480)	-0,008460 (0,009805)	-0,038396 (0,037489)	0,000040 (0,001876)
Экспорт страны в БРИКС/ взаимный экспорт БРИКС	0,059460 (0,016100)	0,016810 (0,018630)	0,086620 (0,016192)	0,305150 (0,038580)	0,036980 (0,005628)
<i>Для наиболее встроенных во взаимную торговлю товарных групп**</i>					
Темпы прироста мирового импорта	0,158814* (0,114673)	-0,18485* (0,63596)	0,017398* (0,037455)	2,828570* (0,406484)	-0,010120* (0,043116)
Темпы прироста взаимного импорта стран БРИКС	-0,027160* (0,077153)	0,41240* (0,25656)	-0,001170* (0,022518)	-3,88135* (0,49922)	0,013570* (0,043118)
Экспорт страны в БРИКС/ взаимный экспорт БРИКС	0,075696* (0,087010)	-0,24540* (0,23967)	0,05625* (0,012919)	10,63110* (1,08053)	0,061620* (0,063093)

Примечания. В скобках указаны значения стандартных ошибок. ВИ — взаимный импорт БРИКС, ОИ — общий импорт БРИКС. * *p*-значение для коэффициента больше 0,05 приравнивает его к нулю; ** для товаров с максимальным ИВТ и КВСП относительно средних за 2009—2013 гг. по каждой из 99 групп НГС.

нию экспортных рынков, в свою очередь, обусловленному сокращением мирового спроса из-за глобального экономического спада и санкционного давления.

На протяжении рассматриваемого периода только у Бразилии и КНР неуклонно повышалась значимость факторов торговли внутри БРИКС, что сопровождалось ростом взаимной торговли обеих стран и сокращением спроса из третьих стран у Бразилии (по темпам прироста), тем самым подтверждая предположение о перераспределении спроса на рынки БРИКС. При этом накопленное положительное воздействие от подобного распределения на агрегированный экспорт Бразилии и Китая пока еще слабое, хотя детерминация экспорта последнего экспортом в БРИКС значительно выше, чем мировым и зональным спросом и чем у остальных членов группы (см. табл. 3): при прочих равных условиях 1-процентный рост экспорта в страны БРИКС потенциально может генерировать увеличение общего экспорта Китая на 0,305%, тем не менее не оказывая статистически значимого влияния на экспорт наиболее встроенных в торговлю между странами БРИКС товаров (см. табл. 3).

С одной стороны, такие результаты свидетельствуют о слабых экспортных позициях КНР на рынках стран БРИКС. Дело в том, что, как и в ряде других интеграционных объединений мира (Хмелевская, 2015а), объем торговли КНР растет прежде всего за счет менее конкурентоспособных или более дешевых промежуточных товаров и сырья (см. табл. 2).

Будучи с 2010 г. вторым покупателем нефтепродуктов для Бразилии и с 2012 г. — для России, в условиях спада мировых цен на энергоносители в 2014 г. Китай увеличил импорт сырой нефти из РФ на 18,3% и Бразилии — на 26%, сократив закупки дистиллятов на 15,1 и 13,4% соответственно. Доля Китая в общем внешнеторговом обороте ЮАР упала практически на 1,5%, в обороте РФ (11%) и Бразилии (17%) осталась неизменной, а Индии выросла до 9,2%, причем в основном за счет резкого роста экспорта в КНР продуктов перегонки нефти (в 2,3 раза), изделий из меди (в 2,5 раза), а также химической продукции (например, начались поставки эпоксидов и их производных)²⁷.

С другой стороны, рост торговли КНР со странами БРИКС происходит преимущественно за счет расширения товарного ассортимента (см. табл. 2), то есть его производители встраиваются в стоимостные цепочки БРИКС, тем самым повышая свой вклад в создание добавленной стоимости (Unteroberdoerster et al., 2012. P. 40—41). Это и есть двигатель процессов углубления уже существующих экспортных потоков Китая на рынках стран БРИКС.

Для оценки характера связи между дополняемостью торговли стран БРИКС и ростом их экспорта проведена парная выборка товарных отраслей по максимальным значениям ИВТ и КВСП выше среднего для стран БРИКС. Учитывая общие уровни дополняемости и их двухсторонний характер, отметим, что, во-первых, российское минеральное топливо, нефть и нефтепродукты вносят самый существенный вклад в рост экспорта РФ (стабильно наивысшие значения КВСП и максимальные среди всех 99 групп товаров ИВТ), замещая импорт в Индии (ИВТ на 4 п. выше среднего по группе), ЮАР и Бразилии.

Во-вторых, несмотря на падение цен на нефть, сжатие внешнего спроса привело к снижению КВСП РФ относительно мира на 2,6 п. в конце 2014 г. (для товарных субпозиций 2709 и 2710 по сравнению с 2009 г.). При этом относительно БРИКС он вырос на 3,7 п., что свидетельствует как об устойчивости экспортных позиций на рынках группы, так и о перераспределении спроса на российский импорт²⁸. Декомпозиция до субпозиций НГС выявила, что российские компании дополняют импорт стран БРИКС преимущественно сырой нефтью, китайские — импорт Индии и ЮАР легкими дистиллятами. Повышение влияния объясняющих переменных на функцию экспорта минерального сырья РФ (до 85%) указывает на экстенсивную природу его роста, а значит, его дополняемость определяется наращиванием объема его поставок на рынки БРИКС (Хмелевская, 2015b. С. 99).

Полученные коэффициенты объясняющих переменных для товарных групп также интерпретируются как соответствующие показатели эластичности²⁹. У всех стран-членов наблюдается противофазное влияние факторов мирового и генерируемого БРИКС спроса. При этом у Бразилии, Индии и Китая расширение мирового спроса дает прирост

²⁷ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

²⁸ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

²⁹ При этом уровни детерминации по выделенным группам повысились сразу в несколько раз: у России — до 85%, Бразилии — до 88, Индии — до 95, Китая — до 96 (среднее) и ЮАР — до 90% (среднее).

совокупного экспорта выбранных товаров, а значит, их производство экспортоориентированное и зависит от внешнеэкономической конъюнктуры. Вместе с тем китайские топливные компании уже в значительно большей степени ориентируются на внутренние рынки стран БРИКС, чем на рынки третьих стран, а производители станков и оборудования активно создают на платформе БРИКС локальные цепочки добавленной стоимости. Причем отрицательная эластичность последней группы по зональному спросу свидетельствует о высокой значимости для нее условий торговли между странами БРИКС.

С первого саммита БРИКС во всех странах-членах, например, китайские «Машины для приема, преобразования и передачи или восстановления голоса, изображений или других данных» не облагаются ввозными таможенными пошлинами, за исключением Бразилии (адвалорный эквивалент ставки составлял 12% в 2013 г.), и не сдерживаются нетарифными ограничениями (исключение — технические требования в Индии, замененные в 2010 г. требованиями по сопроводительной документации)³⁰. Сегодня практически каждое второе такое импортное устройство на рынках БРИКС произведено в Китае (49% в поставках электрических машин и оборудования в среднем за 2010–2014 гг.).

Для России и ЮАР обратная корреляция с мировым спросом экспорта самых дополняющих импорт БРИКС и конкурентоспособных энергоносителей и руд металлов соответственно означает чрезмерную зависимость экономики от внешних рынков, шоки которых практически синхронно транслируются в инфляционные ожидания. Опережая внутреннюю инфляцию, внешнее обесценение валют БРИКС в 2012–2013 гг. создавало условия для демпинга индийских компаний на российском рынке в 2011 г., а южноафриканских — в 2013 г. (Хмелевская, 2015а).

Однако все отобранные товарные группы оказывают статистически незначимое влияние на динамику агрегированного экспорта БРИКС (см. табл. 3), подтверждая тезис об их слабых позициях на внутренних рынках группы. Чтобы наращивать экспорт, необходимо расширять ассортимент товаров и повышать их технологический уровень.

Высококонкурентоспособные «Руды, шлак и зола» (26) из ЮАР (КВСП практически в 2 раза выше среднего — 11,1 п.), «Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы» (71) из Индии (КВСП — 5,5 п.) и «Масличные семена и плоды» из Бразилии (КВСП в 4 раза выше среднего) дополняют импорт всех стран БРИКС только на уровне математической погрешности (1–3%)³¹.

Отметим, что соперничаящим на мировом рынке горнорудной продукции Бразилии и ЮАР удалось в относительно короткие сроки на равных интегрировать свои товары на рынки БРИКС (их КВСП для этой группы отличаются на 1 п.)³². Альтернативный пример — черные металлы и морские транспортные суда: по этим позициям индийские и китайские производители конкурируют на рынках БРИКС

³⁰ Выборка для стран БРИКС для товарной субпозиции 851762 по мерам нетарифных ограничений (см.: World Integrated Trade Solution, WITS).

³¹ Рассчитано по данным International Trade Centre Trade Map.

³² Бразильские руды облагались при ввозе только в Индию по ставке от 2 до 0,55% в 2013 г.

и третьих стран. С момента создания БРИКС КНР была самым активным инициатором процедур антидемпинговых расследований в ВТО и против Индии, и против членов объединения по черным и цветным металлам — например, для Бразилии это каждое второе расследование (ВТО, 2014)).

Драгоценные металлы и камни из ЮАР становятся составляющей производств в БРИКС по широкому ассортиментному перечню — бразильские автомобилестроители закупают в ЮАР преимущественно родий (субпозиция 711031), индийские ювелиры — необработанное золото (субпозиция 710812), китайские диамантеры — необработанные и природные алмазы (субпозиция 710231, 710239). Будучи крупнейшими производителями в мире³³, страны БРИКС поставляют драгоценные камни и металлы на мировой рынок в стоимостном эквиваленте лишь на 11,7% больше, чем США и Великобритания, вместе взятые, на территории которых и созданы мировые центры торговли золотом, диктовавшие свои специфические правила золотого фиксинга с XIX в.³⁴ Взаимодополняемость и подетальное разделение труда стран БРИКС в этой отрасли, складывающееся как подсистема международного обмена, стали следствием функционирования альтернативной инфраструктуры мирового рынка драгоценных камней и металлов БРИКС в сочетании с поддержкой золотодобычи и переработки сырья³⁵.

На пространстве БРИКС функционируют две крупнейшие алмазные биржи мира — в Мумбае (Bharat Diamond Bourse) и Шанхае (Shanghai Diamond Exchange, SDE). В сентябре 2014 г. Россия и Китай выступили с инициативой создать общую биржу драгоценных и полудрагоценных камней в Пекине по типу Шанхайской биржи алмазов³⁶, на которой одной из первых среди компаний БРИКС провела тендер по продаже алмазов и бриллиантов АК «АЛРОСА» (апрель 2013 г.).

* * *

Подводя итоги, следует признать, что, во-первых, торговлю между странами БРИКС уже сегодня можно считать значимым фактором укрепления экспортных позиций Бразилии и Китая и в возрастающей степени — России. Китай использует рынки БРИКС как дополняющие (распределение спроса), Бразилия и Россия — как восполняющие (перераспределение спроса). В силу этого замещение импортных товаров из третьих стран в БРИКС происходит отчасти спорадически, по мере необходимости, и локально (например, расширение ассортимента

³³ По данным Всемирного алмазного совета, Россия и ЮАР занимают лидирующие позиции в добыче алмазного сырья. <https://www.worlddiamondcouncil.org>. Согласно статистике Всемирного совета по золоту, в 2014 г. страны БРИКС добыли около 70% мирового объема, или 987 т золота (без учета Индии). <http://www.gold.org/gold-mining/interactive-gold-mining-map>.

³⁴ С 20 марта 2015 г. Лондонский золотой фиксинг проводится на Интерконтинентальной бирже (Intercontinental Exchange, ICE), в состав его прямых участников (10 банков) 16 июня 2015 г. включен Bank of China. <https://www.theice.com/iba/lbma-gold-price>.

³⁵ По данным Всемирного совета по золоту, в дополнение к ювелирной промышленности в Индии и Китае в 2014 г. все центральные банки стран БРИКС осуществляли крупные закупки золота как на открытом рынке, так и напрямую у добывающих компаний.

³⁶ По данным информационного агентства ТАСС. <http://itar-tass.com/ekonomika/1466239>.

та бразильской мясной и появление молочной продукции на рынках России и ЮАР в 2014–2015 гг.), отчасти в русле прагматичной стратегии интеграции национальных производителей в глобальные цепочки добавленной стоимости (комплектующие для энергетического оборудования китайского производства) или конкурентной борьбы (российское электротехническое оборудование и газотурбинные двигатели).

В условиях слабой внутригрупповой конкуренции дополняемость торговли БРИКС проявляется прежде всего в росте торговли сырьем и промежуточными товарами. Первыми встраиваются во взаимные торговые потоки БРИКС наиболее востребованные в массовом производстве и относительно дешевые энергоносители, руды и драгоценные металлы и камни, а затем — высокотехнологичные готовые изделия. Вместе с тем дополняемость, например, бразильских и китайских товаров уже в большей степени определяется условиями взаимной торговли, а наиболее глубоко интегрированы в импорт БРИКС товары, по которым ставки таможенного тарифа и нетарифные ограничения минимальные. Поэтому конкурентная среда внутри группы также неизбежно становится фактором реализации странами БРИКС своих конкурентных преимуществ и экспортного потенциала.

Список литературы / References

- Гнидченко А. А. (2014). Декомпозиция роста экспорта на экстенсивную и интенсивную составляющие с учетом сравнительных преимуществ // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4. С. 38–64. [Gnidchenko A. A. (2014). Decomposing export growth into extensive and intensive margins with the emphasis on comparative advantages. *Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, No. 4, pp. 38–64. (In Russian).]
- Хмелевская Н. Г. (2015a). Реальные контуры и ориентиры валютного партнерства БРИКС для содействия торговле и инвестициям // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. Т. 10, № 2. С. 70–89. [Khmelevskaya N. G. (2015a). The real contours and targets for the BRICS monetary partnership to facilitate trade and investments. *Vestnik Mezhdunarodnykh Organizatsiy*, Vol. 10, No. 2, pp. 70–89. (In Russian).]
- Хмелевская Н. Г. (2015b). Приоритеты внешнеторговой политики России в орбите экономического сотрудничества БРИКС // Экономическая политика. Т. 10, № 2. С. 93–109. [Khmelevskaya N. G. (2015b). Russia's trade policy priorities in the orbit of BRICS economic cooperation. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 10, No. 2, pp. 93–109. (In Russian).]
- Bayoumi T., Saito M., Turunen J. (2013). Measuring competitiveness: Trade in goods or tasks? *IMF Working Paper*, No. 13/100.
- Besedes T., Prusa Th. J. (2007). The role of extensive and intensive margins and export growth. *NBER Working Paper*, No. 13628.
- Brenton P., Newfarmer R. (2007). Watching more than the discovery channel: Export cycles and diversification in development. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 4302.
- Cadot O., Carrere C., Strauss-Kahn V. (2011). Trade diversification: Drivers and impacts. In: M. Jansen, R. Peters, J. Manuel Salazar-Xirinachs (eds.). *Trade and employment: From myths to facts*. Geneva: ILO, pp. 253–307.
- Goldberg P., Khandelwal A., Pavcnik N., Topalova P. (2009). Imported intermediate inputs and domestic product growth: Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125, No. 4, pp. 1727–1767.

- Halpern L., Koren M., Szeidl A. (2011). Imported inputs and productivity. *CeFiG Working Papers*, No. 8.
- Hausmann R., Klinger B. (2006). Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space. *CID Working Paper*, No. 128.
- Hummels D., Klenow P. J. (2005). The variety and quality of a nation's exports. *American Economic Review*, Vol. 95, No. 3, pp. 704–723.
- IMF (2011). Implications of Asia's regional supply chain for rebalancing growth. *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific*. April, pp. 47–60.
- IMF (2015). *World Economic Outlook Update*. Washington, DC, January.
- Melitz M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica, Econometric Society*, Vol. 71, No. 6, pp. 1695–1725.
- OECD (2007). *Staying competitive in the global economy: Moving up the value chain*. Paris.
- OECD (2015). *Economic outlook and interim global economic assessment. Tailwinds driving a modest acceleration... but storm clouds on the horizon?* Paris, March 18.
- Unterbroderster O., Mohommad A., Vichyanond J. (2012). Is China rebalancing? Implications for Asia. Ch. 4. In: *Regional Economic Outlook. Asia and Pacific*. Washington, DC: International Monetary Fund, April, pp. 35–42.
- WTO (2014). *G20 trade and trade-related measures (October 2008 to mid-October 2014)*. Geneva.
-

Metamorphoses in Trade Complementarities among BRICS and Their Export Positions

Natalia Khmelevskaya

Author affiliation: Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University) (Moscow, Russia). Email: Khmelevskaya@mgimo.ru.

The article contributes to better understanding of how much intra BRICS's trade complementarity may extend export growth opportunities. The nature of BRICS countries complementarity is derived from global value added chains, which, in turn, are driven by growing technological content of export. The estimations made for enlarged blocks of variables of extensive export growth among BRICS have revealed that China leverages intra BRICS trade insofar it may complement its export. Brazil and Russia do it in order to substitute weak external demand. For Russia and South Africa estimations have proved extreme influence of external markets and their sentiments. Decomposition of variables to the most competitive and complementary HS subpositions of trade among BRICS (they are mineral fuel, ores and precious metal and stones, electrical, electronic equipment) help reveal that world demand and BRICS demand influence BRICS's export divergently. But their statistically insignificant regression coefficients confirm the hypothesis that BRICS's bilateral export markets are shallow and vulnerable. So, to enrich intra BRICS trade they need broaden trade flows widening their product mix and deepening technological content.

Keywords: BRICS, trade structural complementarity, competitive advantages, extensive export growth, value added chains, export positions.

JEL: F13, F14.

О. Буторина

Как США обеспечили победу доллара в Бреттон-Вудсе

Объясняя, почему Бреттон-Вудская конференция 1944 г. поставила доллар в центр международной валютной системы, экономисты обычно указывают на возросшую экономическую мощь США, их огромный золотой запас. Однако остается неясным, были ли эти условия достаточными для введения золото-долларового стандарта и исключали ли они другие варианты устройства мировой валютной системы. Анализ исторического материала показывает, что для победы в Бреттон-Вудсе США провели эффективный дипломатический маневр. Он позволил пресечь всеобщий переход к фидуциарным деньгам, сохранить роль золота и выстроить жестко иерархичную международную валютную систему во главе с долларом.

Ключевые слова: Бреттон-Вудская конференция, международная валютная система, доллар США, иерархия валют, золотой стандарт, фидуциарные деньги.
JEL: N2, B26, F33, F55.

Итоги конференции

На протяжении 70 лет доллар США остается главной мировой валютой, опережая с большим отрывом евро, фунт стерлингов и японскую иену на товарных и финансовых рынках. Возвышение доллара началось после валютно-финансовой конференции государств, подписавших Декларацию Объединенных Наций¹ (1–22 июля 1944 г., Бреттон-Вудс, штат Нью-Хэмпшир, США). Конференция приняла решение создать новую международную валютную систему и ее два главных института — Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк.

Конференция проходила под лозунгами борьбы с фашистской агрессией и за развитие многостороннего экономического сотрудничества. Делегаты выразили намерение создать мировой экономический порядок, где не было бы места национальному эгоизму, ставшему главной причи-

Буторина Ольга Витальевна (e_integration@mail.ru), д. э. н., проф., замдиректора ФГБУН ФАНО Институт Европы Российской академии наук (Москва).

* Статья подготовлена по гранту Российского гуманитарного научного фонда № 15-07-00063.

¹ Напомним, что подписанная в 1942 г. декларация стала предшественницей созданной в 1945 г. Организации Объединенных Наций.

ной войны. Много говорилось об обеспечении экономического роста, о подъеме уровня жизни во всех частях планеты, о борьбе с безработицей и социальным неравенством. Благостная атмосфера не помешала созданию мировой валютной системы с одной доминирующей валютой.

В ходе подготовки конференции были выдвинуты два плана — британский Дж. М. Кейнса и американский Г. Д. Уайта, бывшего тогда заместителем министра финансов США Г. Моргентау. *План Кейнса* предполагал регулирование платежных балансов путем изменения уровня производства, занятости, доходов и эффективного спроса. Согласно ему, государства-члены образовали бы многостороннюю платежную систему и взяли бы на себя коллективную ответственность за упорядочение международных валютных и платежных отношений. Для этого следовало учредить Международный клиринговый союз, который эмитировал бы международную расчетную единицу — банкор. Он мог использоваться только в межгосударственных расчетах для погашения дефицитов платежных балансов и находиться на счетах центральных банков, не предполагал вещественной формы или золотого обеспечения; золото могло обмениваться на банкор, но не наоборот (Кузнецов, 2001. С. 11–16).

Глобальную нехватку ликвидности и ее неравномерное распределение Кейнс считал одной из основных причин экономических потрясений 1920-х годов. Поэтому в Бреттон-Вудсе он предлагал росчерком пера создать дополнительную ликвидность в размере 26 млрд долл., что соответствовало 10% тогдашнего ВВП США. Кейнс решительно критиковал фиксированные курсы, доказывая на примере предвоенного опыта Великобритании, что они создают дефляционное давление на национальную экономику и сдерживают ее рост. Гибкие курсы, наоборот, расширяли поле для маневра экономических властей, позволяли им ориентироваться на внутренние цели развития, а не на внешние в виде удержания курсовых паритетов (Ahamed, 2014. P. 39).

План Уайта исходил из необходимости стабилизировать обменные курсы, чтобы устранить валютный риск, который вредит международной торговле и инвестициям. Американцы боролись против всех форм протекционизма, включая конкурентные девальвации. Торговые ограничения, к которым после войны могли прибегнуть страны-партнеры, угрожали американскому экспорту, особенно в условиях ожидавшегося резкого сокращения военных заказов. Не меньшую опасность представляли потенциально высокая инфляция в Европе и обесценение европейских валют в ходе послевоенного восстановления. Все это грозило ростом безработицы и социальной напряженности в США. Вашингтон добивался запрета дискриминационных клиринговых соглашений, отмены валютных ограничений и в целом усиления роли доллара за счет его внешней экспансии (Кузнецов, 2001. С. 11–16).

Администрацию и деловые круги США беспокоила судьба колоссальных резервов золота. В случае перехода мировой экономики на фидуциарные деньги (то есть не обеспеченные запасами драгоценных металлов банка-эмитента), золотые резервы США превратились бы в обычное, пусть и дорогостоящее, сырье. Значит, США не смогли бы извлечь экономической и политической пользы из возникшего у них уникального преимущества.

После продолжительных дебатов делегаты конференции поддержали американский план и отвергли британский. Доллар был поставлен в центр новой международной валютной системы, а тезис «доллар так же хорош, как и золото» нашел официальное подтверждение в уставе МВФ. США получили документ, который юридически обосновывал их глобальные притязания на доминирование доллара в мире и позволял добиваться от других стран проведения валютно-финансовой политики, выгодной Вашингтону (Смыслов, 1979. С. 64).

Триумф США имел солидное экономическое обоснование. Военные поставки союзникам придали мощный импульс американской промышленности и сельскому хозяйству. Пока груженные суда пересекали Атлантику с запада на восток, в обратном направлении текли деньги. К концу войны США сосредоточили у себя до $\frac{3}{4}$ мировых запасов монетарного золота, и теперь, как ни одна другая страна, могли свободно обменивать национальную валюту на желтый металл.

Еще до войны доллар начал теснить фунт стерлингов на рынке государственных займов. В 1918–1930 гг. доля доллара в общей стоимости государственного долга основных 33 стран (кроме стран Британского содружества) составляла около 45%, а фунта — чуть более 50%. После спада в британской экономике в 1930 г. значение фунта постепенно снижалось. Позиция доллара, наоборот, укреплялась, чему содействовало увеличение емкости американского фондового рынка (Chitu et al., 2012. Р. 10–13).

Означали ли эти предпосылки, что после Второй мировой войны доллар должен был немедленно стать главной мировой валютой? Был ли этот сценарий единственно возможным по срокам и по содержанию?

В XIX в. Англия, как справедливо указывает Л. Н. Красавина, использовала элементы межгосударственного валютного регулирования для укрепления позиций фунта стерлингов. Первой перейдя на золотой стандарт, она добилась официального признания золота главным монетарным металлом (Красавина, 2012. С. 10–17). Однако восхождение фунта заняло несколько десятилетий, на протяжении которых действовали альтернативные системы: основанный на биметаллизме Латинский монетный союз, транзитный от серебра к золоту Скандинавский монетный союз, бумажное денежное обращение в Австро-Венгрии и России, основанные на серебре денежные системы Мексики, Индии и других стран. Утверждение золото-долларового стандарта произошло скачкообразно, а не эволюционно; оно свершилось по решению правительств, то есть нормативным, а не рыночным путем.

Главной и естественной содержательной альтернативой золото-долларовому стандарту был скоординированный переход на бумажно-денежное обращение. В последней четверти XIX в. Россия и Австро-Венгрия накопили внушительный опыт устойчивого денежного обращения на основе неразменных бумажных денег (Дубянский, 2015. С. 110). После Первой мировой войны лишь отдельные страны, и то ненадолго, восстановили золотое содержание своих валют. Характерный для этого периода «хромающий» золотой стандарт вполне мог стать прологом ко всеобщему переходу на фидуциарные деньги. Великая депрессия 1930-х годов значительно усилила доводы в пользу прекращения товар-

ного обеспечения денег. Последними золотые монеты из внутреннего обращения изъяли США в 1933 г.

Именно на таком решении — отказе от золотого содержания валют и переходе к фидуциарным деньгам — настаивал Кейнс. Однако Бреттон-Вудские постановления вернули мировую экономику к отжившим практикам XIX в., когда курсовые соотношения устанавливались на основе золотого содержания валют — с той принципиальной разницей, что теперь напрямую на золото обменивался только доллар. Все остальные валюты конвертировались в желтый металл опосредованно, что предопределяло их подчиненное положение в глобальных финансах.

Как же случилось, что в идейном противостоянии в Бреттон-Вудсе самый влиятельный экономист современности был наголову разбит малоизвестным американским технократом? На каком основании представительная конференция сделала шаг назад в развитии мировой финансовой системы, отсрочив на четверть века неизбежный переход к фидуциарным деньгам? И, наконец, почему альтернатив американскому плану не выдвинули другие европейские страны, имевшие авторитетные экономические школы и опыт эмиссии резервных валют, — Франция, Австрия, Швеция, Нидерланды?

Сроки проведения

Объединенный англо-американский штаб 12 февраля 1944 г. издал директиву о проведении операции «Оверлорд», предусматривавшей форсирование Ла-Манша и высадку в Нормандии объединенного американского, канадского и британского десанта численностью свыше 1 млн человек. Операция означала открытие второго фронта в Европе.

Через две недели, 25 февраля 1944 г., Сталин получил от Рузвельта секретное письмо, целиком посвященное будущей международной валютной конференции (Переписка председателя..., 1957. С. 124—125, № 168). «В течение почти целого года, — сообщал американский президент, — между экспертами многих [стран, подписавших декларацию. — *Примеч. ред.*] Объединенных наций происходили неофициальные переговоры по техническим вопросам, касающимся механизма международной валютной стабилизации; эти переговоры являются подготовительными к *возможному* созыву конференции Объединенных наций по вопросам валюты. Аналогичные переговоры, хотя и в менее широком масштабе, происходили по вопросу о возможности учреждения аппарата для содействия международным капиталовложениям в целях экономического развития. Также, до известной степени, среди некоторых Объединенных наций имел место неофициальный обмен мнениями по таким вопросам, как торговая политика, товарная политика и деятельность картелей». Рузвельт откровенно заявлял об иерархии выносимых на повестку дня вопросов и степени их проработанности. Первым и наиболее проработанным был вопрос о валюте, следующим — об инвестициях в целях развития, последним — о международной торговле.

Ссылаясь на решения Московского совещания министров иностранных дел (октябрь 1943 г.), Рузвельт подчеркивал «необходимость как в неофициальном обмене мнениями, так и в официальных конференциях по различным экономическим проблемам». Он намеренно расширял тематику будущей валютной конференции до вопросов международного экономического (а не только валютного) сотрудничества и сужал ее полномочия до чисто процедурных. «Для меня ясно, что имеется очевидная *нужда в аппарате* Объединенных наций для *совместной разработки процедуры*, при помощи которой должны быть рассмотрены различные сферы международного экономического сотрудничества...» И далее: «Здесь я поднимаю лишь вопрос о дальнейших шагах к *созданию аппарата* Объединенных наций для послевоенного экономического сотрудничества». Американский президент просил сообщить мнение советского правительства о данном предложении, а также изложить «любые другие соображения в отношении наилучшей процедуры, которой следует придерживаться в этом *крайне важном вопросе*» (во всех случаях курсив мой. — О. Б.).

Сталин ответил Рузвельту 10 марта: «Ваше послание по вопросу о послевоенном экономическом сотрудничестве получил». Глава советского правительства понял американского президента именно так, как тот того хотел. Сталин считал «вполне целесообразным» создать аппарат для разработки вопросов международного экономического сотрудничества, а также «для установления условий и порядка рассмотрения» таких вопросов (Переписка председателя..., 1957. С. 130, № 176). Согласие СССР, которому пришлось нести главные тяготы войны, на проведение конференции имело решающее значение для ее международного авторитета и правомочности. Отныне путь к ней был открыт.

Несмотря на то что Рузвельт называл созыв конференции возможным, подготовка к ней шла полным ходом. Министр Моргантау 5 апреля 1943 г. направил проект плана Уайта правительствам 37 стран антигитлеровской коалиции. Вскоре в печати появился план Кейнса. Совместное заявление технических экспертов 21 апреля 1944 г. было одновременно опубликовано в Вашингтоне, Лондоне, Москве, Чунцине, Оттаве, Рио-де-Жанейро, Мехико и Гаване (U.S. Department of State, 1948. Vol. 2. P. V). Данный список удачно создавал иллюзию глобального охвата, хотя пять из восьми столиц находились в Америке, относимой доктриной Монро к сфере влияния США. Китайский Чунцин выполнял функцию столицы временно. Прежние столичные города Нанкин, Пекин и Шанхай находились в обширной зоне японской оккупации, простиравшейся на 600 км вглубь материка от берегов Желтого и Восточно-Китайского морей. На неподвластной китайскому правительству территории проживала основная часть населения, располагались главные производительные силы страны. Японские военные корабли несколько лет осаждали китайские порты.

Президент Рузвельт 26 мая разослал правительствам 44 стран приглашение на конференцию, которая открывалась уже через месяц — 1 июля. Здесь надо учесть, что в то время путь из Европы в расположенный на северо-восточной окраине США штат Нью-Хемпшир занимал не меньше 7—10 дней (включая плавание на пароходе через Атлантику

и путешествие на поезде), а из Африки и Азии — и того больше. Значит, приглашение было отправлено с минимальным запасом времени.

Бреттон-Вудская конференция началась через 25 дней после открытия второго фронта. Созвать ее до этого события было принципиально невозможно, поскольку почти все европейские страны антигитлеровской коалиции находились в зоне немецкой оккупации и не имели государственности. Открытие второго фронта устраняло это препятствие если не фактически, то психологически. Высадка в Нормандии вселяла в воюющие народы веру в скорую победу над фашизмом и — что важно для нашего исследования — придавала легитимность находившимся в изгнании европейским правительствам. Следовательно, позволяла считать решения конференции правоустанавливающими.

На стремление США как можно раньше созвать валютный форум указывает и график конференций, проводившихся по решению Московской и Тегеранской встреч великих держав (октябрь и декабрь 1943 г. соответственно) о формировании Организации объединенных наций в целях поддержания мира и безопасности. Первой из них, как ни удивительно, стала конференция по вопросам валюты, не имевшая никакого отношения к безопасности.

Общее расписание имело следующий вид:

— 1–22 июля 1944 г. — конференция в Бреттон-Вудсе по вопросам валюты;

— 21 сентября — 7 октября 1944 г. — заседания в «Думбартон-Оукс» по вопросу о целях, структуре и функциях всемирной организации;

— февраль 1945 г. — заявление великих держав после встречи в Ялте о решимости учредить «всеобщую международную организацию для поддержания мира и безопасности»;

— 25 апреля 1945 г. — открытие конференции в Сан-Франциско по вопросу о создании ООН;

— 26 июня 1945 г. — подписание Устава ООН (вступил в силу 24 октября);

— 18 января 1946 г. — открытие первой сессии генеральной Ассамблеи ООН.

Заседание в Бреттон-Вудсе, хотя его и назвали конференцией Объединенных наций, провели за два месяца до того, как великие державы согласовали цели и структуру ООН, и за год до подписания ее устава. Заметим, что решение о созыве конференции ООН по главным вопросам международного экономического сотрудничества — торговли и занятости — было принято в феврале 1946 г., а сам форум открылся в ноябре 1947 г. — более чем через два года после окончания войны.

Торопливость, с которой США созывали валютную конференцию, конечно, не была случайной. Администрация Рузвельта видела перед собой четкую цель и понимала, что имевшееся для ее достижения окно возможностей может очень скоро закрыться. Для выяснения мотивов американской стороны обратимся к истории военных операций 1944 г.

Пока участники форума заседали в фешенебельном отеле «Маунт Вашингтон» с танцзалом, крытым бассейном и внутренним двориком

с витражами в стиле Тиффани, экспедиционные силы союзников расширяли плацдарм в Нормандии, с которого им предстояло прорываться в Бретань и в бассейн Луары. В течение июня, несмотря на штормы, войска союзников соорудили сборные порты, а также проложили от них дороги вглубь полуострова при помощи бульдозеров и стальной сетки. К концу месяца они овладели городом и стратегически важным глубоководным портом Шербур. Столица Франции ждала освобождения до конца августа.

Незадолго до этого, в мае 1944 г., англо-американские войска при поддержке французов и поляков предприняли широкое наступление в материковой Италии. Союзники 4 июня 1944 г. вошли в Рим, надеясь вскоре завладеть Флоренцией и форсировать линию Пиза—Римини, чтобы прорваться в долину реки По. В сентябре союзники начали наступление в районе Неаполя.

Красная Армия 10 июня 1944 г. начала первый тур *общего летнего наступления*, а в конце июня — второй его тур с участием 130 дивизий, включая бронетанковые. За июль части Карельского фронта вышли на советско-финскую границу, а Ленинградского — приблизились к Нарве. Крупная группировка противника была уничтожена в Вильнюсе. В ходе операции «Багратион» советские войска взяли Минск, полностью освободили Белоруссию, пересекли границу с Польшей и продолжили успешное наступление по направлению к Варшаве. Армии 1-го Украинского фронта окружили и уничтожили немецкие войска во Львове. По свидетельству Г. К. Жукова, мощные удары четырех фронтов привели к разгрому немецкой группы армий «Центр», в результате чего в стратегическом фронте противника была пробита брешь до 400 километров по фронту и до 500 километров в глубину (Жуков, 1969. С. 587).

В Москве 17 июля 1944 г., когда на Бреттон-Вудской конференции шло согласование уставных документов банка реконструкции и развития, по улицам под конвоем прошли 57 тыс. взятых в плен немецких солдат и офицеров, в том числе 19 генералов. За два дня до окончания конференции, 20 июля, группа высокопоставленных германских офицеров совершила покушение на Гитлера с целью свергнуть нацистское правительство и начать переговоры с союзниками. Гитлер чудом избежал предназначенной ему бомбы. Успех предприятия мог открыть путь к перемирию и быстрому окончанию войны, тем более что советские войска вышли к государственной границе СССР. При таком развитии событий внимание союзников целиком переключилось бы на решение вопросов послевоенного устройства мира, восстановления государственности оккупированных стран, вывода войск стран оси с их территории, демаркации границ и т.п. Капитуляция Германии, без сомнения, отодвинула бы валютную конференцию на год или больше. Если американская разведка располагала сведениями о готовящемся покушении, то у правительства США имелись все резоны для форсирования встречи в Бреттон-Вудсе.

К лету 1944 г. исход Второй мировой войны был предрешен. После Сталинграда, Эль-Аламейна, Курска и высадки союзников в Италии нацисты окончательно потеряли стратегическую инициативу, перешли

к обороне и отступлению. Сказать, сколько еще продлится война, не мог никто. После открытия второго фронта в Европе и согласованного в Тегеране общего наступления советских войск стало очевидно, что Германия не сможет долго вести войну на два фронта, а фактически на трех направлениях: с СССР на востоке, с союзниками в Средиземном море и во Франции.

Прекращение войны или быстрое освобождение стран Европы в результате стремительного продвижения советских войск и войск союзников в корне меняло формат валютной конференции и состав ее участников. Он расширялся географически за счет нейтральных и, не исключено, капитулировавших стран, а также усиливался юридически и профессионально. Вместо вялых, ни за что не отвечавших эмигрантских правительств на форум прибыли бы полномочные министры и функционеры, готовые отстаивать артикулированные национальные интересы. Формулирование таких интересов могло произойти и до окончания боевых действий: открытие второго фронта резко активизировало национально-освободительное движение и движение сопротивления в европейских странах, что содействовало быстрой консолидации политических элит.

Наиболее удобным для США был временной промежуток между открытием второго фронта и до замены номинальных эмигрантских правительств дееспособными кабинетами министров и тем более — до прекращения огня и обретения суверенитета странами Европы. Это давало Вашингтону свободу в определении содержательной части.

Состав участников

В Бреттон-Вудсе собрались представители 44 государств с пяти континентов, на которые приходилось 67% населения земного шара (согласно демографической статистике 1950 г.). Азию представляли Китай, британский доминион Индия, Иран, Ирак и занятые японскими войсками Филиппины. Из Африки на форум прибыли делегации Египта, ЮАР, Либерии и Эфиопии. Почти половина государств из списочного состава (21 из 44) находилась в Западном полушарии. Помимо США и Канады, в конференции участвовали Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор плюс девять малых государств Центральной Америки (Гаити, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Куба, Никарагуа, Панама, Сальвадор).

Европу, не считая СССР, представляли 11 государств: Бельгия, Великобритания, Греция, Исландия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Польша, Франция, Чехословакия и Югославия. Реальную государственность имели только Великобритания и Исландия, получившая ее двумя неделями ранее после долгой оккупации союзниками. Девять остальных европейских стран-участниц были частично или полностью оккупированы Германией и ее сателлитами.

Освобождение Бельгии, Люксембурга, Греции началось в сентябре 1944 г., то есть во время проведения конференции эти страны были

полностью оккупированы. Осенью началось освобождение районов Нидерландов к югу от Рейна, северных районов Норвегии, восточных и южных областей Югославии. Польша была освобождена спустя полгода — к февралю 1945 г. Полное освобождение Чехословакии, Нидерландов и Норвегии состоялось в мае 1945 г.

На конференции эти государства были представлены членами находившихся в Лондоне «правительств в изгнании», общественными деятелями, преподававшими в американских университетах профессорами, а также послами и членами экономических миссий в США. Чехословакию представлял действовавший в Лондоне эмигрантский Национальный совет, признанный державами антигитлеровской коалиции в качестве правительства страны. Французская делегация состояла из двух членов Французского комитета национального освобождения — патриотического антифашистского органа во главе с генералом де Голлем. Естественно, страну не могло представлять находившееся у власти коллаборационистское правительство Петена.

По политическим причинам на конференции Объединенных наций не было места Германии и ее европейским союзникам: Италии, Румынии, Венгрии, Финляндии и Болгарии. В общей сложности их население (по данным 1950 г.) составляло 155 млн человек. Имевшая сильную экономическую школу Австрия, которая в иных условиях могла бы выдвинуть проевропейские предложения об устройстве новой международной валютной системы, летом 1944 г. была частью Третьего рейха. В конференции не участвовала и полностью оккупированная Дания.

Президент Рузвельт не направил приглашения нейтральным странам: Швеции, Швейцарии, Испании, Португалии и Турции. В Бреттон-Вудсе им адресовали жесткие упреки в сотрудничестве с Германией; их банки, а также Банк международных расчетов в Базеле, обвиняли в размещении награбленных нацистами финансовых средств. Эти страны получили право присоединиться к МВФ и Всемирному банку только после 1 января 1946 г. (Tanner, 2003. P. 157).

Все это ослабляло позиции Европы и смещало баланс сил в пользу Американского континента. Совокупное население представленных на форуме народов Америки составляло 331 млн человек, а Европы — 176 млн человек, из которых только 51 млн проживал в независимых государствах. От Европы на конференции присутствовало 38 делегатов, на 10 меньше, чем от Центральной и Южной Америки (см. таблицу).

Такой состав отвечал интересам США по нескольким причинам. Во-первых, страны Европы, имевшие ранее наиболее значимые мировые валюты, теперь составляли только четверть всего списочного состава. По численности их было столько же, сколько государств Центральной Америки, игравших минимальную роль в мировой политике и экономике. Во-вторых, большинство потенциальных европейских оппонентов США не имели государственности и полноценных правительств с действующим аппаратом и штатом специалистов в области мировых финансов. В-третьих, длинный список участников создавал эффект широкого представительства и, таким образом, обуславливал легитимность принятых решений.

Страны — участницы Бреттон-Вудской конференции

Регионы и страны	Население		Делегаты	
	млн человек	%	человек	%
Всего	1696,4	100,0	163	100,0
Страны Европы	176,7	10,4	38	23,3
<i>независимые</i>	50,9	3,0	10	6,1
Великобритания	50,8	3,0	7	4,3
Исландия	0,1	0,0	3	1,8
<i>оккупированные</i>	125,8	7,4	28	17,2
Бельгия	8,6	0,5	4	2,5
Греция	7,6	0,4	3	1,8
Люксембург	0,3	0,0	1	0,6
Нидерланды	10	0,6	4	2,5
Норвегия	3,2	0,2	3	1,8
Польша	24,8	1,5	5	3,1
Франция	42,6	2,5	2	1,2
Чехословакия	12,3	0,7	5	3,1
Югославия	16,4	1,0	1	0,6
Страны Америки	330,9	19,5	75	46,0
США	160	9,4	12	7,4
Канада	13,7	0,8	11	6,7
Мексика	28,3	1,7	4	2,5
Центральная и Южная Америка	128,9	7,6	48	29,4
СССР	181,1	10,7	6	3,7
Страны Азии	961,5	56,7	25	15,3
Китай	543,8	32,1	9	5,5
Индия	376,3	22,2	5	3,1
Африка	36,1	2,1	11	6,7
Австралия и Новая Зеландия	10,1	0,6	8	4,9

Источники: население по состоянию на 1950 г. без учета Панамы и Эфиопии. Рассчитано по электронной базе данных ЮНКТАД: <http://unctadstat.unctad.org>; United States Government Printing Office, 1948b; P. 927–933.

Содержательная конструкция

В Бреттон-Вудсе американцы в полном объеме использовали преимущества принимающей стороны. Постоянным председателем конференции был назначен министр финансов США Г. Моргентау. Выдвигая его кандидатуру, руководитель делегации Мексики Э. Суарес воздал хвалу «смелой и дальновидной» финансовой политике американского министра, которая «бросила вызов ортодоксальному мышлению» и привела «великую страну к экономической безопасности через непреодолимые трудности» (U.S. Department of State, 1948. Vol. 2. P. 77–79). Заместителями председателя конференции были утверждены главы делегаций СССР, Бразилии, Бельгии и Австралии. Фактическим хозяином форума был Г. Д. Уайт. Он управлял процессом переговоров, организовывал пресс-конференции, контролировал подготовку и распространение стенограмм. От него зависело, будет вопрос поставлен на голосование или нет (Skidelsky, 2000. P. 348; цит. по: Назар, 2013. С. 526). По свидетельству очевидцев, когда Моргентау обратился

к Уайту со словами «теперь преимущество на нашей стороне и лично я думаю, что мы должны воспользоваться им», Уайт ответил: «Если бы преимущество было на их стороне, они бы воспользовались им» (James, 2012. P. 414; цит по: Dormael, 1978. P. 211). Прекрасный и выгодный США эмоциональный фон создавало недавнее открытие второго фронта. В залах заседаний царил атмосфера подъема и ожидания скорой победы над врагом, выступавшие часто и горячо выражали благодарность американскому правительству.

Работа конференции проходила в трех комиссиях. Комиссия № 1 занималась вопросами международного валютного фонда, Комиссия № 2 — созданием банка реконструкции и развития, Комиссия № 3 — другими аспектами международного валютного сотрудничества. Первые две комиссии имели в своем составе по четыре комитета.

Председателем первой, наиболее важной для послевоенной роли доллара комиссии был назначен Г. Д. Уайт, заместителем председателя — представитель Венесуэлы, а докладчиком — представитель Канады. Ее четыре комитета возглавили представители Китая, СССР, Бразилии и Перу. Иными словами, в первой комиссии все руководящие позиции заняли представители стран Северной и Южной Америки, а также СССР и Китая. Европейцы априори не могли оказать заметного влияния на работу комиссии. Кейнс возглавил вторую комиссию — по вопросам будущего Всемирного банка. Его заместителем стал представитель Чили, а докладчиком комиссии — представитель Бельгии. Четыре комитета возглавили делегаты из Нидерландов, Кубы, Колумбии и Индии.

Делегация США была самой многочисленной на конференции: 12 делегатов, 17 технических и 5 юридических советников. Среди семи британских делегатов, кроме Кейнса, было три представителя казначейства, по одному чиновнику из военного ведомства и министерства иностранных дел и один сотрудник посольства в Вашингтоне. Французская делегация состояла из комиссара финансов, советника министерства финансов и четырех помощников делегатов. Греция отправила на форум трех человек: управляющего центральным банком, чиновника министерства финансов и представителя МИД. Из четырех заседавших в «Маунт Вашингтон» голландцев двое занимали официальные посты в миссиях этой страны в США. Югославию представлял один посланник посольства в США.

Благовидная нацеленность на глобальный охват позволила организаторам форума привлечь к участию стратегически важные страны, не имевшие амбиций в международной валютной сфере. Для Вашингтона они представляли своего рода полезный политический балласт. Участие СССР повышало правомочность конференции, хотя советский рубль был неконвертируемой валютой, а Москва не собиралась становиться ни на одну из сторон в англо-американском споре. Как пишет российский историк В. О. Печатнов, первоочередными задачами СССР в деле послевоенного устройства мира были: долговременное обезвреживание Германии и Японии, создание дружественных государств вдоль западных границ, возвращение прав и территорий на Дальнем Востоке, пересмотр режима черноморских проливов. Вопросами послевоенно-

го планирования занимались три комиссии Народного комиссариата иностранных дел. Их тематика включала подготовку мирных договоров, вопросы перемирия и репарации (Печатнов, 2006. С. 240–241). Советское руководство рассматривало США как удаленную державу, «интересы которой мало сталкиваются с интересами СССР». Глава одной из названных комиссий, заместитель наркома иностранных дел И. М. Майский обоснованно полагал, что экспансия США будет опираться не на военную силу и территориальные захваты, а на методы «финансово-экономической аннексии», которая географически «в основном пройдет мимо нас и будет иметь своим главным противником Великобританию»².

Советскую делегацию возглавлял заместитель наркома внешней торговли М. С. Степанов. Его выступления на заседаниях не содержали предложений по существу, лишь вскользь затрагивали вопрос будущих контрибуций. Подписав итоговые документы, СССР не ратифицировал их, не присоединился к работе Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка. Как отмечал в своей хрестоматийной работе Н. А. Вознесенский, важнейшим принципом функционирования экономики СССР была ее «независимость от капиталистических государств и монополий». Советское государство не исключало своего участия в международных организациях при условии, что они «не претендуют на вмешательство во внутренние отношения в СССР и не затрагивают экономической системы народного хозяйства СССР» (Вознесенский, 1948. С. 166).

Удобным для Вашингтона участником был Китай с его огромным населением. В комиссии № 1 представитель Китая был председателем первого комитета, где решались вопросы целей, политики и квот МВФ. Китайскую делегацию возглавлял Кун Сянси, управляющий центральным банком в правительстве Чан Кайши. По его словам, после окончания войны Китай планировал вернуться к денежной системе на основе серебра, никеля и меди (U.S. Department of State, 1948. Vol. 1. P. 1156).

Следует вспомнить, что китайцы первыми в мире начали использовать бумажные деньги. На юге Китая они появились уже в X в., сначала их выпускали крупные банкирские дома, а с 970 г. — правительство. В эпоху династии Юань (1206–1367 гг.) бумажные деньги получили повсеместное хождение на территории Китая. С 1889 г. Китай начал чеканить серебряные монеты по стандартам мексиканского доллара — весом 24 г. На протяжении многовековой истории Китая золотые монеты выпускались в ограниченном масштабе. Это, по признанию китайских авторов, свидетельствовало о его отставании от мирового стандарта. Конец XIX — начало XX в. ознаменовались развалом национальной денежной системы и возвратом к натуральному обмену. В 1933 г. правительство Гоминьдана вновь ввело серебряные юани, но уже в 1935 г. вернулось к необеспеченным бумажным деньгам (Чжан, 2003. С. 8–9).

Планы китайского правительства в области денежного обращения находились далеко от главных вопросов устройства международной валютной системы, как их видели из Вашингтона и Лондона. Китай, как и СССР, имел неконвертируемую валюту, не обладал опытом участия

² Майский — Молотову, 11 января 1944 г. Архив внешней политики РФ. Ф. 06, Оп. 7, П. 17, Д. 173, Л. 47; цит. по: Печатнов, 2006. С. 251.

в международных валютных конференциях, не мог и не собирался оказывать влияния на исход форума в Бреттон-Вудсе.

Часть представленных на конференции стран традиционно использовали в качестве денежного металла серебро. В ходе конференции Мексика, на которую приходилось 40% мирового производства серебра, добивалась его использования в операциях МВФ. Мексиканская делегация призывала международный валютный фонд разработать специальные инструменты для удовлетворения нужд стран с преимущественным обращением серебра. Она полагала, что данное предложение будет поддержано всеми делегатами, поскольку для его реализации требовались сравнительно небольшие ресурсы фонда, а его одобрение было бы «актом элементарной международной справедливости» (U.S. Department of State, 1948. Vol. 1. P. 182—183). Однако конференция проигнорировала данное предложение, ссылаясь на нехватку времени для его обсуждения.

Многие делегации приехали в Бреттон-Вудс с единственной целью — увидеть перспективу получения международных кредитов для восстановления разрушенного войной хозяйства. Глава делегации Чехословакии Л. Фейерабенд подчеркивал в своем выступлении, что международная валютная стабильность недостижима без решения проблемы долгосрочных кредитов. Сразу после оккупации страна полностью лишилась финансовых ресурсов, так как нацисты захватили все принадлежащие ей внешние активы. Чехословакия не имела колоний и не могла обратиться за помощью к соседним государствам, также опустошенным войной (U.S. Department of State, 1948. Vol. 1. P. 73—74). Хотя вторая комиссия занималась созданием будущего Всемирного банка, основное внимание уделялось вопросам согласования и введения золото-долларового стандарта. Им были почти целиком посвящены две из трех недель работы конференции. Такое распределение сил вполне соответствовало порядку приоритетов, очерченному в письме, которое Рузвельт направил Сталину в феврале 1944 г.

На конференции сложилась парадоксальная ситуация. Только одна страна настаивала на фиксированных курсах и их привязке к золоту. Подавляющее большинство государств-участников эмитировали необеспеченные бумажные деньги, а о возврате золота во внутреннее обращение не могло быть и речи. Тем не менее участники конференции по разным причинам легко уступили Соединенным Штатам.

Европейские страны ввиду военного положения не смогли выдвинуть серьезных предложений по устройству новой международной валютной системы. На момент проведения конференции ни у одной из них не было сформулированных национальных интересов в данной сфере, тем более — проработанных инициатив. Они также не смогли создать широкую коалицию в поддержку британского или схожего с ним европейского плана. Незадействованными остались мощные интеллектуальные ресурсы европейской экономической науки. Если бы конференция проходила после окончания войны, то к ее работе с высокой вероятностью подключились бы представители стокгольмской школы: Г. Кассель, Б. Улин, Г. Мюрдаль и др. Особенно ценным мог бы стать вклад австрийской экономической школы в лице таких ее представителей, как Й. Шумпетер, Л. фон Мизес, Ф. Махлуп, Ф. фон Хайек.

* * *

Введение золото-долларового стандарта не было единственно возможным вариантом организации послевоенной мировой валютной системы. Альтернативой ему был предложенный Кейнсом переход на фидуциарные деньги и плавающие курсы. Промежуточным вариантом могла стать фиксация курсов между долларом и фунтом, на которые приходилась подавляющая часть мировой торговли.

Администрация Ф. Рузвельта провела в 1944 г. крупнейшую в мировой истории операцию экономической дипломатии, позволившую отсесть иные сценарии. Решающее значение имело время созыва конференции — в промежутке между открытием второго фронта и образованием полноценных кабинетов министров европейских государств антигитлеровской коалиции, а также окончанием войны. Перевес в пользу Вашингтона достигался посредством отсекаания оппонентов из числа стран оси, ослабления делегаций европейских стран-союзников и приглашения на форум большого числа стран, не имевших амбиций в сфере международных финансов.

Страны Западной Европы лишились возможности отказаться от золотого обеспечения валют и сделать шаг вперед к развитию фидуциарных денег до того, как они это осознали. Хотя внутренняя несостоятельность золотого стандарта привела к его краху в 1971 г., длительное доминирование доллара в послевоенное время сформировало прочную рыночную основу для его лидерства и поныне. Возникший после Второй мировой войны шанс перейти к многополярной мировой финансовой системе был упущен.

Список литературы / References

- Вознесенский Н. А. (1948). Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: Госполитиздат. [Voznesensky N. A. (1948). *USSR war economy during the patriotic war*. Moscow: Gospolitizdat. (In Russian).]
- Дубянский А. Н. (2015). Государственная теория денег Г. Кнаппа: история и современные перспективы // Вопросы экономики. № 3. С. 109–125. [Dubyansky A. N. (2015). G. Knapp's State Theory of money: History and current perspectives. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 109–125. (In Russian).]
- Жуков Г. К. (1969). Воспоминания и размышления. М.: Изд-во Агентства печати Новости. [Zhukov G. K. (1969). *Memories and reflection*. Moscow: APN Publ. (In Russian).]
- Красавина Л. Н. (2012). Мировой опыт регулирования интернационализации национальных валют и его значение для России // Деньги и кредит. № 9. С. 10–17. [Krasavina L. N. (2012). The global experience in regulating the internationalisation of national currencies and its implications for Russia. *Dengi i Kredit*. No. 9. P. 10–17.]
- Кузнецов В. С. (2001). Международный валютный фонд и мирохозяйственные связи. М.: РОССПЭН. [Kuznetsov V. S. (2001). *International Monetary Fund and global economic cooperation*. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).]
- Назар С. (2013). Путь к великой цели. История одной экономической идеи. М.: АСТ. [Nasar S. (2011). *Grand pursuit. The story of economic genius*. Moscow: AST.]
- Переписка Председателя Совета Министров СССР с президентами США и премьер-министрами Великобритании во время Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. Т. 2 (1957). М.: Госполитиздат. [Correspondence of Chairman of the

- Council of Ministers of the USSR and Prime Minister of Great Britain during the Second World War 1941–1945. Vol. 2 (1957). Moscow: Gospolitizdat. (In Russian).]*
- Печатнов В. О. (2006). Сталин, Рузвельт, Трумэн: СССР и США в 1940-х гг. М.: ТЕРРА – Книжный клуб. [Pechatnov V. O. (2006). *Stalin, Roosevelt, Truman: USSR and USA in the 1940th*. Moscow: TERRA – Knizhnyj Klub. (In Russian).]
- Смыслов Д. В. (1979). Кризис современной валютной системы капитализма и буржуазная политическая экономия. М.: Наука. [Smyslov D. V. (1979). *Crisis of contemporary capitalistic monetary system and bourgeois political economy*. Moscow: Nauka.]
- Чжан Ц. (2003). История развития национальной валюты Китая. Новосибирск: НГАЭиУ. [Chzhan C. (2003). *History of Chinese national currency development*. Novosibirsk: NGAЕiU. (In Russian).]
- Ahamed L. (2014). Bretton Woods: Keyens versus White. *Proceedings of OeNB Workshops*, No. 18, pp. 38–40.
- Chitu L., Eichengreen B., Mehl A. (2012). When did the Dollar Overtake Sterling as the Leading International Currency? Evidence from the Bond Markets. *ECB Working paper*, No. 1433.
- Dormael A. van (1978). *Bretton Woods: Birth of a monetary system*. N. Y.: Holmes and Meier.
- James H. (2012). The multiple contexts of Bretton Woods. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 28, No. 3, pp. 411–430.
- Skidelsky R. (2000). John Maynard Keynes. Vol. 3: Fighting for Freedom. N. Y.: Viking.
- Tanner J. (2003). Bretton Woods and the European Neutrals, 1944–1973. In: M. Flandreau, C.-L. Holtfrerich, H. James (eds.) *International financial history in the Twentieth century: System and anarchy*. Washington, DC: German Historical Institute; Cambridge, MA: Cambridge University Press, pp. 153–167.
- U.S. Department of State (1948). Proceedings and documents of the United Nations Monetary and Financial Conference. In 2 vols. Washington, DC: United States Government Printing Office.
-

Dollar's Triumph in Bretton Woods: How Was It Done?

Olga Butorina

Author affiliation: Institute of Europe, RAS (Moscow, Russia).

Email: e_integration@mail.ru.

The increased economic power of the United States and their enormous golden reserves are the main reasons used by economists to explain why the Bretton Woods conference of 1944 put the dollar in the centre of a new international financial system. However, it is not clear if these conditions were sufficient for the introduction of a gold (de facto dollar) standard and excluded any other type of international financial order. The study of historical data reveals an effective diplomatic maneuver conducted by the U.S. administration with an aim to prevent a global transit to fiat money, to keep the importance of gold and to build a strictly hierarchical international financial system.

Ключевые слова: Bretton Woods Conference, international monetary system, US dollar, currency hierarchy, gold standard, fiat money.

JEL: N2, B26, F33, F55.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В РОССИИ

А. Яковлев, Л. Фрейнкман, А. Золотов

Сектор экономической аналитики в России: эволюция и перспективы развития*

В статье проанализировано современное состояние сектора экономической аналитики в России. Рассмотрены основные этапы развития сектора и ключевые факторы, определявшие его характер. Показано, что сектор экономической аналитики в РФ достиг высокой степени зрелости; в то же время он сталкивается с серьезными проблемами, ограничивающими его дальнейшее развитие. Подчеркивается, что в период экономического кризиса объективно возрастает значимость независимой аналитики для разработки и обоснования принимаемых экономических решений. Однако потенциал сектора можно эффективно использовать только при изменении структуры спроса за счет появления новых агентов, заинтересованных в качественных аналитических исследованиях и разработках. Для поддержания профессиональных стандартов и продвижения качественной аналитики важны коллективные действия самих аналитических центров. Статья основана на результатах проведенных в 2012–2013 и 2015 гг. опросов аналитических центров и материалах интервью с их руководителями.

Ключевые слова: аналитические центры, отраслевые ассоциации, коллективные действия, независимая аналитика, модель экономического развития, анализ экономической политики.

JEL: H41, L84.

Яковлев Андрей Александрович (ayakovlev@hse.ru), к. э. н., директор Института анализа предприятий и рынков (ИАПР) НИУ ВШЭ (Москва), вице-президент Ассоциации независимых центров экономического анализа (АНЦЭА) (Москва); *Фрейнкман Лев Маркович* (lfreinkman@gmail.com), к. э. н., старший научный сотрудник ИАПР НИУ ВШЭ; *Золотов Антон Владимирович* (azolotov@arett.ru), исполнительный директор АНЦЭА, руководитель отдела прикладных исследований Института национальных проектов (Москва).

* В статье использованы результаты исследований, проведенных при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012–2015 гг. Авторы признательны В. В. Голиковой и И. В. Мерсияновой за участие в разработке инструментария и помощь в проведении обследования 2012–2013 гг., А. Ю. Зудину за участие в анализе качественных интервью, М. Добровскому за информацию о деятельности аналитических центров в Восточной Европе, а также Д. С. Иванову за расчет объема аналитических НИР и НИОКР. Очень полезным для авторов было обсуждение предыдущего варианта статьи с Л. И. Якобсоном, Л. И. Полищук, Е. Т. Гурвичем, А. А. Аузаном, В. Б. Беневоленским, Л. М. Григорьевым и Н. Б. Косаревой. Авторы также признательны анонимному рецензенту за высказанные замечания. Отдельная благодарность всем респондентам, принявшим участие в проведенных опросах.

События последнего года — начиная с противостояния с Западом в ходе кризиса на Украине и заканчивая падением цен на нефть, девальвацией рубля и убийством Бориса Немцова, — резко усилили неопределенность экономической политики, а в настроениях экономических агентов, которые принимают решения об инвестициях и развитии бизнеса, стали доминировать негативные ожидания. При этом складывается ощущение, что крайне противоречивые действия властей не только не могут изменить ожидания инвесторов, но и сами по себе ведут к дезорганизации системы управления и неэффективному расходованию накопленных резервов.

Отсутствие у руководства страны внятной модели развития и соответствующей ей экономической политики — характерная особенность нынешнего кризиса, что делает его не только экономическим, но и идеологическим, осложняя поиск выхода из него. Стандартные рецепты и копирование чужого опыта (что в России происходило 20 лет — брали пример сначала с обобщенной Западной Европы, а потом — с Южной Кореи 1960—1970-х годов) не дали в российских условиях желаемых результатов. На повестке дня снова стоит разработка новой модели/идеологии экономического развития, которая могла бы получить поддержку большинства элитных групп. При этом опыт развивающихся стран, которые в недавнем прошлом смогли совершить рывок в своем развитии (начиная с Южной Кореи и заканчивая Китаем), показывает, что в его основе всегда были нестандартные для своего времени институциональные решения, учитывающие местную специфику.

Собственный российский опыт 1998—1999 гг., когда страна относительно безболезненно смогла выйти из серьезного экономического и политического кризиса, свидетельствует о том, что такие нестандартные адекватные решения могут возникнуть в результате тесного взаимодействия и эффективного диалога власти с ключевыми экономическими агентами. Благодаря учету интересов основных «действующих лиц» подобный диалог повышает адекватность принимаемых решений и облегчает их практическую реализацию. Один из примеров такого рода — успешная реализация налоговой реформы 2001—2002 гг., которая проходила до выстраивания полноценной «вертикали власти», при сохранении политического влияния губернаторов и олигархов и наличии реального многопартийного парламента.

Однако при всей важности вовлечения основных экономических агентов в процесс выработки новой модели экономического развития не менее значим вопрос об экспертном сопровождении этого процесса и качестве экспертного сообщества, работающего в сфере экономической политики. Нам представляется, что от нынешнего состояния экспертной инфраструктуры страны, ее способности обеспечивать взаимодействие элитных групп во многом зависят успех такого диалога и перспективы появления адекватных прагматичных решений, стимулирующих экономический и социальный прогресс страны.

В данной статье содержится обзор основных тенденций развития в России независимых аналитических центров в сфере экономической политики. Специально подчеркнем, что в фокусе нашего внимания находятся не весь рынок экономической аналитики России, а преж-

де всего *независимые центры, занимающиеся преимущественно «аналитическими» исследованиями*, то есть изучением более фундаментальных и долгосрочных вопросов экономического развития как в целом, так и в разрезе отдельных секторов экономики. По этой причине мы не включаем в наш анализ консалтинговые компании, а также аналитические правительственные структуры. Причем акцент сделан на центрах, применяющих современные методы экономического анализа и в силу этого сравнимых с зарубежными аналогами. Мы выделяем главные проблемы, с которыми они сталкиваются, и показываем, что для эффективного использования их потенциала важен спрос на качественную аналитику со стороны разных групп интересов (включая не только федеральное правительство, но и бизнес и региональные власти). Другой механизм развития российского сектора аналитики связан с укреплением его саморегулирования на основе механизмов коллективных действий. Поэтому особое внимание в работе уделено анализу деятельности Ассоциации независимых центров экономического анализа (АНЦЭА) как ключевому объединению в данном секторе.

В эмпирической части статья опирается на данные двух опросов руководителей аналитических центров, проведенных совместно НИУ ВШЭ и АНЦЭА. Первый охватил 46 аналитических центров (38 были участниками АНЦЭА, кроме того, в выборку включены 8 известных центров, не входящих в нее) в конце 2012 — начале 2013 г. Повторный опрос по сокращенной выборке (26 центров — участников АНЦЭА) проведен в начале 2015 г. Важным источником информации стали 12 углубленных интервью с руководителями ряда центров и известными экспертами.

Основные этапы развития сектора независимой экономической аналитики в России

Для стран Центральной и Восточной Европы, переживших в конце XX в. переход от социализма к рыночной экономике, характерен необычайно быстрый (взрывной) рост числа новых независимых аналитических центров (think tanks — АЦ). По оценкам Freedom House, к 1999 г., то есть всего через 10 лет после начала рыночных преобразований, в регионе действовало около 140 подобных организаций (Sandle, 2004). Основные причины столь быстрого роста АЦ можно обобщить следующим образом.

1. *Наличие вакантной институциональной ниши* в сфере рекомендаций по проведению экономической политики в период рыночных реформ: традиционные исследовательские центры в социалистических странах, как правило, были излишне академичны и оторваны от потребностей практики. Кроме того, в них был замечен недостаток знаний о функционировании рыночной экономики и адекватной ей экономической политике. Одновременно во многих странах новые политические лидеры испытывали недоверие к руководителям традиционной науки, бывших частью коммунистического истеблишмента (Krastev, 2000).

2. *Сложность задач переходного периода*: в ходе рыночных преобразований естественным образом возник значительный спрос со

стороны правительств на внешнюю экспертизу. Это было особенно заметно с учетом недостаточного бюджетного финансирования на проведение экспертизы силами правительственных подразделений (Avramov, 2007). Спрос в значительной степени удовлетворялся за счет программ международных организаций, в рамках которых было организовано сотрудничество западных и местных экспертов. Оно стало оформляться институционально в виде новых национальных организаций, в частности потому, что взаимодействие с местными экспертами доказало свою эффективность в ситуациях, когда требовалась локализация (привязка к местным условиям) стандартных рыночных рекомендаций.

3. *Изменение структуры финансирования*: сокращение традиционного бюджетного финансирования в академических институтах и университетах стимулировало переход многих ведущих исследователей в новые независимые организации, для которых появилось значительное финансирование из внешних источников (совместные программы с международными организациями).

4. *Дифференциация в рамках вновь возникших политических и идеологических различий*: формирование новых групп интересов и обострение политической конкуренции в первый период реформ привели к новым, более сегментированным запросам на экономическую экспертизу, связанным с необходимостью прорабатывать альтернативные варианты политических решений в соответствии с различными предпочтениями отдельных социальных групп.

Возникновение аналитических центров в России во многом напоминало процесс формирования АЦ в Восточной Европе, поскольку здесь действовали те же основные факторы. Центральным драйвером этого процесса была объективная потребность в адаптации и локализации выводов современной экономической науки для нужд рыночных преобразований с учетом конкретных местных условий. Эффективное сопровождение реформ невозможно без глубокого понимания местных реалий, что формировало спрос на местные команды, знающие современную теорию и владеющие соответствующими аналитическими методами. В период реформ в постсоциалистических странах они стали появляться повсеместно (Stone, 1996). В этом отношении Россия не исключение. Даже в Китае заметны многие элементы сходного процесса формирования сектора новой аналитики (Shai, Stone, 2004; Abb, 2013). Наш анализ, основанный в первую очередь на материалах углубленных интервью с руководителями ряда ведущих отечественных АЦ, позволил создать своего рода портрет успешного российского аналитического центра и выделить основные факторы успеха на этом специфическом рынке.

Анализ подтвердил, что во всех случаях у истоков создания успешных российских АЦ стояли сильные команды экспертов. Как правило, они складывались в процессе реализации конкретных аналитических проектов в 1990-е годы. Напомним, что это десятилетие было периодом адаптации — как содержательной, так и организационной — общественных наук в их «советском» исполнении к реалиям быстрой трансформации экономики и общества. Имевшиеся научные

«мощности» были ориентированы на решение совсем иных проблем. Вместе с тем при значительном отставании советских общественных наук от зарубежных «традиционные» научные институты в своей массе не могли удовлетворить спрос на качественные разработки. На этом фоне уже в начале 1990-х годов из сложившейся научной среды стали выделяться наиболее активные, передовые коллективы, ранее других сумевшие адаптироваться к новым условиям, в том числе выстроить долгосрочные партнерские отношения с ведущими зарубежными исследователями. При этом отметим, что «корни» многих таких самосформировавшихся коллективов уходят в предыдущий опыт совместной работы их участников в наиболее известных советских «мозговых центрах», представленных в основном институтами Госплана и Академии наук СССР.

По времени образования российских аналитических центров можно условно выделить два периода, или два поколения организаций. Первое поколение представлено старыми центрами, возникшими еще в начале 1990-х годов (Гайдаровский институт, Леонтьевский центр), второе поколение включает центры, созданные в начале 2000-х. Важной особенностью периода становления сектора АЦ в России было то, что в условиях острого бюджетного дефицита большинство крупных аналитических проектов было реализовано в рамках международных программ TACIS, Всемирного банка, USAID и т. п. Этими проектами изначально руководили зарубежные эксперты, а российские участники играли в них подчиненную роль. Но к концу 1990-х годов благодаря участию в таких совместных проектах российские эксперты приобрели необходимые навыки и квалификацию и стали претендовать на руководство самостоятельными аналитическими проектами. Именно на базе этих успешных проектных команд (точнее — российских групп в международных проектных командах) в дальнейшем, на рубеже 1990—2000-х годов, возник ряд известных сегодня аналитических центров — Экономическая экспертная группа, ЦМАКП, Центр развития, ЦЭФИР¹.

Помимо сильной исходной команды экспертов, для большинства успешных центров в начале их деятельности было характерно наличие либо «длинного» гранта, либо крупного (ключевого) заказчика. Например, в период своего формирования ЦЭФИР получил пятилетний грант от шведского правительства с финансированием в размере около 1 млн долл. в год, а деятельность Центра развития в первые годы поддерживалась консорциумом российских банков. Значительное стабильное стартовое финансирование давало возможность новым центрам встать на ноги, закрепиться на рынке и получить признание заказчиков в качестве уже не группы индивидуальных экспертов, а новой организации.

Однако сочетание двух названных факторов (сильные эксперты и стартовое финансирование) не было однозначной гарантией успеха:

¹ Аналогичный процесс наблюдался несколько ранее в странах Восточной Европы, где типичной формой возникновения новых АЦ была институционализация местных групп поддержки западных экспертов, нанятых донорами в первые годы реформ (Stone, 1996).

команда, получившая «стартовый толчок», должна суметь проявить себя в новом качестве и подтвердить свои компетенции. Это происходило не всегда. Один из примеров сравнительной неудачи — Институт региональной политики (ИРП), который успешно стартовал в 2004 г. при финансовой и политической поддержке структур, контролировавшихся А. Хлопониним, однако позднее утратил свои позиции. Одной из причин этого можно считать изначальное отсутствие явного «кадрового ядра» и нестабильность экспертной команды ИРП.

Стратегии дальнейшего развития АЦ, безусловно, зависели от амбиций их лидеров. Но в значительной степени они определялись общими изменениями в структуре спроса и предложения на рынке аналитических услуг. В 1990-е годы для всего аналитического сектора России был характерен острый дефицит навыков и компетенций. Одновременно отсутствовало сколько-нибудь заметное российское финансирование аналитических разработок, практически не было компетентных заказчиков на стороне правительства и бизнеса. Соответственно спрос на аналитику в сфере экономической политики в этот период не только поддерживался за счет международного финансирования, но и формулировался во многом зарубежными экспертами.

К началу 2000-х годов ситуация изменилась. С одной стороны, сформировался ряд сильных российских команд, способных выполнять проекты самостоятельно. С другой стороны, началась «диверсификация спроса». На рынке по-прежнему активно присутствовали зарубежные доноры, но стали появляться госзаказы (в формате увеличения финансирования НИР и НИОКР). Правительство заявило, что ему нужна серьезная аналитика, причем она должна максимально учитывать российскую специфику. Одновременно крупный бизнес стал предъявлять спрос на идеи и финансировать подготовку аналитических материалов. Причем речь шла отнюдь не только о проектах компании ЮКОС («Открытая Россия», Школа публичной политики, Федерация интернет-образования и т. д.). Клуб-2015 поддерживал в этот период проекты ИМП «Общественный договор» (с 2012 г. — Институт национальных проектов), структуры О. Дерипаски инициировали создание Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ), А. Вавилов учредил Институт финансовых исследований, и, как уже упоминалось, консорциум российских банков поддерживал деятельность Центра развития.

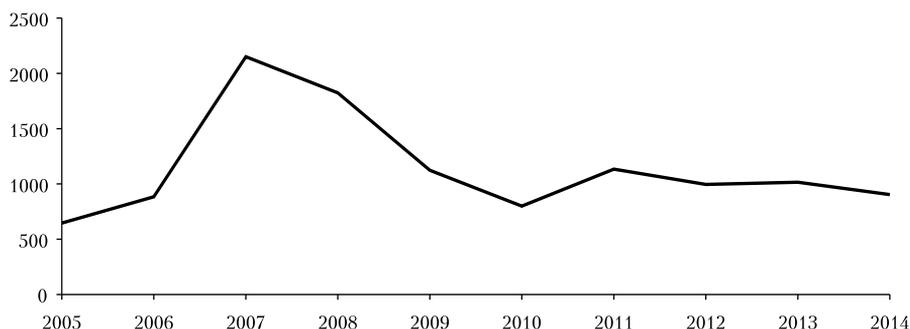
Подобное разнообразие источников финансирования было связано с сохранявшейся в России неопределенностью в выборе путей экономического развития, а также с самостоятельной ролью бизнеса. Следствием этого был «спрос на идеи» со стороны разных групп интересов, участвовавших в публичной политике. Такая ситуация объективно предоставляла возникавшим аналитическим центрам большую свободу действий и повышала степень их независимости. Эта множественность потенциальных заказчиков и возникшая «конкуренция за идеи» сыграли важную роль в становлении аналитического сектора в России в начале 2000-х годов.

Однако с середины 2000-х на рынке экономической аналитики стала проявляться обратная тенденция — концентрация спроса на

одном заказчике в лице федерального правительства. Эта тенденция, безусловно, была связана с изменением политической ситуации, включая «дело ЮКОСа» и встраивание губернаторов в «вертикаль власти» (с перераспределением налоговых доходов в пользу федерального центра и переходом к назначению губернаторов, что существенно сократило соответствующий «спрос на идеи» со стороны региональных властей). Пространство для политической конкуренции резко сжалось, и основной спрос на аналитические услуги стало предъявлять федеральное правительство.

Одновременно началось сворачивание зарубежных программ, причем даже не в силу каких-то специфически российских политических факторов. Благодаря экономическому росту в 2000-е годы Россия очень быстро перешла в категорию стран со средним уровнем доходов, и международные доноры в соответствии с их собственными мандатами должны были уменьшить масштабы российских грантовых программ. Эти процессы сокращения финансирования со стороны бизнеса и зарубежных организаций сопровождались заметным ростом расходов на НИР и НИОКР со стороны федеральных ведомств (рис. 1). Данные на графике приведены с 2005 г., поскольку в ходе административной реформы 2004 г. существенно изменился состав федеральных ведомств, и собрать сопоставимые данные за более ранний период было проблематично. Тем не менее, по нашим оценкам, суммарное федеральное финансирование на эти цели за 2000—2007 гг. в текущих ценах увеличилось не менее чем в восемь раз. В результате ко второй половине 2000-х годов федеральные власти превратились в главного заказчика продукции аналитических центров.

**Расходы федерального бюджета на НИОКР
экспертно-аналитического характера (млн руб.)**



Источник: рассчитано Д. С. Ивановым по данным о федеральных конкурсных НИОКР экспертно-аналитического характера в 2005—2014 гг. Учитывались расходы на НИОКР (включая госконтракты и ФЦП, но без сметного финансирования НИР в бюджетных учреждениях, в текущих ценах без корректировки на инфляцию) по следующим заказчикам: Минэкономразвития, Минфин, Управление делами Президента РФ, Минсоцзащиты/Минздравсоцразвитие, Минобрнауки (Рособразование), Минрегионразвития, ФАС, ФСТ, ФНС, Росимущество, Росстат. Данные по Минпромторгу и Роснауки не учитывались, так как не представлялось возможным выделить экспертно-аналитические НИР из общего объема технологических и фундаментальных НИОКР, финансируемых этими ведомствами. В данные за 2011 г. включены НИР на 152,2 млн руб. по заказам РАНХиГС.

Рис. 1

Реакцией на такую концентрацию спроса со стороны аналитического сектора стала тенденция к концентрации предложения. Это также соответствовало устремлениям и амбициям руководителей нескольких крупных аналитических центров, стремившихся стать «лидерами» национального рынка экономической экспертизы и капитализировать свои исторически имевшиеся конкурентные преимущества. Как показало дальнейшее развитие событий, на эту роль реально претендовали две структуры — Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ) и Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС), тесно взаимодействующая с Институтом экономической политики имени Е. Т. Гайдара (ИЭП). Обладая значительным экспертным потенциалом, они стали получать все большую долю правительственных заказов. Одновременно лидеры рынка начали активно интегрировать в свой состав отдельных известных экспертов и целые команды².

В силу масштаба деятельности этих двух крупнейших центров они, по сути, перешли в новое качество: по ряду направлений оказались доминирующими поставщиками экспертизы и аналитики в стране. В результате «главный заказчик» до известной степени не мог отказаться от их услуг. Однако, с точки зрения развития сектора в целом, концентрация спроса и ставшее реакцией на нее появление двух доминирующих центров объективно сжимали пространство для конкуренции.

Для уже сложившихся сильных команд, организовавших ранее свои аналитические центры, эти тенденции поначалу не создавали серьезных угроз, поскольку концентрация спроса вплоть до 2008 г. сопровождалась общим ростом финансирования НИР и НИОКР на федеральном уровне. Однако этот бурный рост федерального спроса происходил в условиях действия формальных процедур закона о госзакупках 94-ФЗ, который отвергал использование критериев квалификации и предшествующего опыта. В сегменте АЦ, не имевших сложившейся репутации, сочетание этих факторов на фоне отсутствия публичного доступа к результатам соответствующих аналитических проектов привело к серьезным искажениям в мотивации участников рынка и, в частности, к заметному распространению плагиата и открытой коррупции. Одним из проявлений этой тенденции стали новые «аналитические организации», активно выполнявшие НИР и НИОКР для определенных госзаказчиков, но не выпускавшие публичных аналитических продуктов.

Более мощные центры, уже заработавшие профессиональную репутацию, ориентирующиеся на высокие этические стандарты и способные выходить на «первых лиц» в федеральных ведомствах, могли позволить себе быть выше подобных «схем». Для таких центров в этот период можно выделить две основные стратегии развития:

— *сохранение ориентации на ключевого заказчика*. Один из примеров такой стратегии — Экономическая экспертная группа, работаю-

² Аналогичный процесс консолидации наблюдался в этот период и в других секторах российской аналитики, в частности в сфере политического анализа (Сунгуров и др., 2012). Отметим также, что похожей стратегии привлечения экспертов придерживается Аналитический центр при Правительстве РФ, претендующий на вхождение в число «лидеров рынка».

щая главным образом с Министерством финансов РФ. Такая стратегия привлекательна низкими издержками взаимодействия с заказчиком и возможностью сконцентрироваться на содержательных вопросах. Гарантией добросовестности центров, следующих этой стратегии, выступает высокая публичность их деятельности с регулярным представлением аналитических продуктов для широкой аудитории. Данная стратегия, однако, очевидным образом связана с рисками и может приводить к проблемам, если на стороне ключевого заказчика происходят существенные персональные или политические изменения;

— *выход на принципиально новые рынки.* Эта стратегия реализовывалась в разных вариантах. Так, ЦЭФИР, наряду с выполнением проектов для российских ведомств и частных компаний, стал участвовать в международных тендерах, проводимых Всемирным банком, Еврокомиссией и т. д. ИНП «Общественный договор» успешно вышел со своими разработками на постсоветское пространство и реализовал ряд проектов в Казахстане и Азербайджане. Леонтьевский центр, НИСИПП и ряд других АЦ активизировали работу по заказам региональных администраций.

Кризис 2008–2009 гг. привел к ужесточению бюджетных ограничений для федерального правительства и, как следствие, к абсолютному сокращению объема аналитических НИР и НИОКР (что хорошо видно на рисунке 1). В посткризисный период суммарный объем федеральных заказов на такие работы сократился почти в три раза — с 2,15 млрд руб. в 2007 г. до 0,8 млрд в 2010 г. Причем сжатие спроса сильнее сказалось на малых центрах.

В 2011 г. бюджеты несколько увеличились, но этот прирост в основном был связан с выделением финансирования на разработку новой версии Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года (Стратегии-2020), которое распределялось через НИУ ВШЭ и РАНХиГС. Это привело к дальнейшему закреплению их позиций как «лидеров рынка». Ситуация обострилась в связи с введением в действие закона об «иностранцах агентах» (Закон 121-ФЗ от 20 июля 2012 г.), сделавшего, как теперь становится ясным, практически невозможным привлечение зарубежного финансирования, что в разной степени затронуло всех участников рынка. В этом контексте можно говорить о фактическом появлении новой стратегии «интеграции с лидерами», когда ряд сильных, ранее независимых центров предпочел перейти в статус структурных подразделений НИУ ВШЭ или РАНХиГС.

В целом, на наш взгляд, к концу 2000-х годов российский сектор экономической аналитики достиг стадии зрелости. На фоне превращения федерального правительства в главного заказчика аналитических разработок в сфере экономической политики сформировалась своеобразная «трехуровневая» структура рынка. На первом уровне НИУ ВШЭ и РАНХиГС (в консорциуме с ИЭП имени Е. Т. Гайдара) выступали как ключевые аналитические центры, на регулярной основе обеспечивающие правительство аналитическими разработками по широкому кругу вопросов (включая вопросы макроэкономики, социальной и промышленной политики, регулирования отраслей бюджетного

сектора, государственного управления и т. д.). В этих организациях на постоянной основе работало несколько сотен экспертов-аналитиков, десятки из них по праву можно отнести к категории ключевых. На втором уровне находились примерно 15–20 крупных независимых центров, завоевавших репутацию в определенных сферах экономического анализа (ЭЭГ, ЦМАКП, НИСП, ЦЭФИР, МАЦ, Центр фискальной политики, ИЭГ, Леонтьевский центр, ИНП «Общественный договор», НИСИПП и др.). Их штат, как правило, насчитывал 20–30 экспертов, из которых 7–8 можно считать ключевыми. Все эти центры были активными участниками АНЦЭА, а их руководители в разное время входили в состав правления Ассоциации. Наконец, на третьем уровне находились несколько десятков более мелких центров, выполняющих отдельные НИР для федеральных ведомств или работающих с региональными администрациями.

Косвенным отражением роли НИУ ВШЭ, РАНХиГС и АНЦЭА на рынке экономической аналитики к концу 2000-х годов может служить подготовка в 2011 г. новой версии Стратегии-2020. Коллективную работу над этим документом (в которой активно участвовали несколько сотен экспертов) в известном смысле можно считать «пиком» в развитии сектора экономической аналитики в России. Она была организована в рамках 21 экспертной группы, в каждой было по два руководителя³. В их числе было по 10 представителей НИУ ВШЭ и РАНХиГС/ИЭП, при этом 6 групп возглавляли эксперты, которые в разное время входили в состав правления АНЦЭА или были ее президентами (А. Аузан и Е. Гурвич). Хотя новая версия Стратегии-2020 не была утверждена в качестве официального документа правительства, она объективно до сих пор остается источником идей для преобразований в экономике и социальной сфере⁴. В целом сам факт организации и проведения в очень сжатые сроки подобной масштабной аналитической работы свидетельствует о высокой степени зрелости экспертного сообщества, работающего в сфере экономической политики.

Сформулированные выше тенденции и выводы в первую очередь опираются на анализ интервью с руководителями ведущих центров. В следующем разделе мы покажем, как они соотносятся с результатами формализованных опросов руководителей АЦ, проведенных по достаточно широкой (для данного сектора) и представительной выборке.

Развитие аналитических центров после кризиса 2008—2009 гг. и основные проблемы

Наряду с качественными интервью мы имели возможность провести два опроса руководителей аналитических центров, работающих

³ См.: <http://2020strategy.ru/>.

⁴ В качестве примера можно привести пакет мер по улучшению делового климата, сформулированный с участием представителей бизнес-сообщества. В число мер, изначально предложенных в рамках Стратегии-2020 (см.: http://www.mn.ru/newspaper_opinions/20110405/300868027.html и <http://www.mn.ru/politics/20110408/300925307.html>) и реализованных в 2012–2013 гг., входило введение поста уполномоченного по защите прав инвесторов, амнистия для предпринимателей, попавших под уголовное преследование, изменение механизмов оценки деятельности губернаторов с учетом динамики делового климата в регионе.

в сфере социально-экономического анализа. Первый из них охватил 46 аналитических центров, включая 38 членов и наблюдателей АНЦЭА, а также 8 известных центров, не входящих в нее⁵. Основная часть обследования проведена ООО «МаркетАп» в октябре—ноябре 2012 г. методом личного интервью с добором части анкет в начале 2013 г. Опрос опирался на развернутый инструментарий, разработанный АНЦЭА при участии ИАПР НИУ ВШЭ и включавший около 100 вопросов, и был сфокусирован на тенденциях развития аналитических центров в 2011—2012 гг.⁶

Повторный опрос проведен АНЦЭА в феврале 2015 г. по сокращенной анкете, в которую с небольшими модификациями включены наиболее существенные вопросы, использованные в 2012 г. В данном опросе участвовали только центры АНЦЭА, всего получено 26 заполненных анкет.

Поскольку в 2015 г. мы не опрашивали центры, не входившие в АНЦЭА, в дальнейшем анализе мы будем оперировать данными только по центрам — ее членам. Вместе с тем отметим, что сегодня в АНЦЭА входят все ключевые центры, работающие в сфере прикладного экономического анализа, и в наших опросах в 2012—2013 и 2015 гг. участвовали соответственно около 70 и свыше 50% всех центров АНЦЭА. Поэтому мы полагаем, что приводимые ниже данные в достаточной степени характеризуют состояние и динамику сектора прикладной экономической аналитики.

Прежде чем переходить к анализу полученных данных, подчеркнем, что в АНЦЭА входят как крупные центры, так и небольшие аналитические структуры. При этом доля крупных центров в составе АНЦЭА объективно выше, чем в секторе в целом (данная ситуация типична для отраслевых ассоциаций, где обычно более активны крупные и средние фирмы). В связи с таким смещением в дальнейшем мы в основном рассматривали и сравнивали опросные данные отдельно для крупных и небольших центров. В качестве критерия разделения центров по размеру мы использовали показатель «число ключевых экспертов». Данный выбор обусловлен тем, что ключевые эксперты составляют основной интеллектуальный ресурс АЦ и определяют масштаб, сложность и разнообразие работ, на которые центр может претендовать в качестве исполнителя. В свою очередь, объем заказов или общее число сотрудников, по нашему мнению, производны от экспертного потенциала организации. К категории «небольших» мы относили АЦ с пятью и менее ключевыми экспертами в штате, к категории «крупных» — центры, имеющие шесть и более ключевых экспертов. В опросе 2012—2013 гг. к категории крупных относились 22 из 38 центров, в опросе 2015 г. — 16 из 26.

⁵ Подчеркнем, что часть из них занимались не только экономической аналитикой, но и политическим консалтингом и социологическими исследованиями, и в этом смысле они не в полной мере сравнимы с центрами АНЦЭА. Такие центры включены в опрос 2012—2013 гг. с целью понять, как ведущие центры экономического анализа выглядят на фоне аналогичных структур в смежных областях.

⁶ Основные результаты этого опроса см. на: <http://ecpol.ru/syuzhety/1108-o-sostoyanii-ekspertnogo-soobshchestva-i-ekspertizy-v-rossii.html>.

Период создания аналитических центров, входящих в АНЦЭА
(по данным опроса 2012–2013 гг., в %)

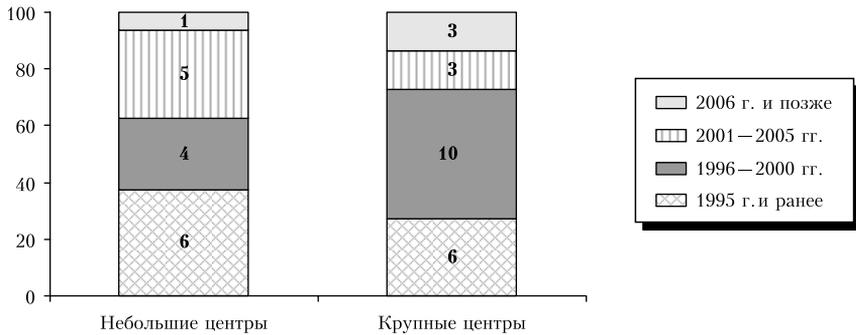


Рис. 2

На рисунке 2 показана «демография» сектора экономической аналитики в РФ. Как можно видеть, большинство центров АНЦЭА (около 70%) созданы до 2001 г. В последующие годы вход в сектор заметно сократился: в частности, после 2006 г. созданы лишь 4 центра из 38 участвовавших в опросе 2012–2013 гг. Однако между крупными и небольшими центрами есть некоторые отличия: если в первой группе выделяются организации, созданные в конце 1990-х годов, то среди небольших центров преобладают либо «ветераны», работающие с начала 1990-х, либо «новички», пришедшие в сектор на волне роста спроса на экономическую аналитику в начале 2000-х годов.

Поскольку спрос на экономическую аналитику в России сегодня предъявляют в первую очередь федеральные власти, аналитический сектор в значительной мере сконцентрирован в столице. География обследования 2012–2013 гг. представлена следующими городами: Москва и Московская область — 28 центров, Санкт-Петербург — 2 центра, Пермь — 2 центра, Барнаул, Владивосток, Екатеринбург, Новосибирск, Петрозаводск, Тамбов — по 1 центру.

Для характеристики масштабов деятельности центров и их изменения во времени важно финансовое положение АЦ. В обоих обследованиях мы задавали ряд вопросов на эту тему, в частности, просили респондентов отнести себя к одной из групп по масштабам годового бюджета центра. Кроме этого, мы спрашивали об относительном изменении финансового положения их центров за последние два года и просили оценить, в какой мере имеющееся финансирование достаточно для развития их организации.

Как видно из данных таблицы 1, по первому вопросу ряд респондентов отказались отвечать (особенно много таких было в рамках первого, более широкого обследования). Тем не менее в обоих случаях около половины крупных центров указывали годовой бюджет свыше 20 млн руб. и несколько реже относили себя к группе с бюджетом 10–20 млн руб. Небольшие центры в 2012 г. присутствовали преимущественно в двух наименьших по размеру группах, а в 2014 г. — во второй и третьей группах. Но при этом отметим, что число респон-

Т а б л и ц а 1

**Примерная величина годового бюджета
аналитических центров, входящих в АНЦЭА (ед.)**

Показатель	На конец 2012 г.		На конец 2014 г.	
	небольшие центры	крупные центры	небольшие центры	крупные центры
До 1 млн руб.	5	1	1	1
От 1 млн до 10 млн руб.	3	4	4	3
От 10 млн до 20 млн руб.	2	5	3	3
От 20 млн руб.	2	8	1	8
Затрудняюсь ответить	4	4	1	1
<i>Количество респондентов</i>	16	22	10	16

Источник: данные обследований аналитических центров, проведенных в конце 2012 – начале 2013 г. и в начале 2015 г. НИУ ВШЭ и АНЦЭА.

дентов в опросе 2015 г. сократилось, и можно предположить, что ряд небольших центров не участвовали в опросе просто из-за прекращения своей деятельности.

Различия в положении крупных и небольших центров прослеживаются и в ответах на вопрос об изменении их финансового положения за последние два года. Если в группе крупных центров позитивных оценок больше, чем негативных, то для небольших центров характерен глубокий скепсис (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Изменение финансового положения
аналитических центров за последние два года (ед.)**

Период	Финансовое положение Вашего центра в течение двух последних лет	Небольшие центры	Крупные центры
2011– 2012 гг.	Улучшилось	1	5
	Существенно не изменилось	9	14
	Ухудшилось	6	2
	Затрудняюсь ответить	–	1
	<i>Количество респондентов</i>	16	22
2013– 2014 гг.	Улучшилось	1	6
	Существенно не изменилось	4	6
	Ухудшилось	5	3
	Затрудняюсь ответить	–	1
	<i>Количество респондентов</i>	10	16

Источник: см. табл. 1.

Эти тенденции наблюдаются и в ответах на вопрос об изменении масштабов деятельности по отдельным направлениям (табл. 3). Если крупные центры в обоих опросах отмечали рост активности по всем направлениям (за исключением издательской деятельности), то для небольших центров характерны сугубо негативные оценки: например, по общему числу проектов в этой группе соответствующие показатели составляли –19% в 2011–2012 гг. и –30% в 2013–2014 гг.

Однако, несмотря на рост масштабов деятельности, среди представителей крупных центров также усиливаются скептические настроения.

**Балансовые оценки изменения масштабов деятельности
аналитических центров (в %)**

	2011–2012		2013–2014	
	небольшие центры	крупные центры	небольшие центры	крупные центры
<i>Изменение масштаба</i>				
консультационной деятельности	-25	+33	-10	+44
исследовательской и аналитической деятельности	-18	+50	-20	+25
деятельности по сбору данных, мониторингам	-40	+38	-10	+31
образовательной деятельности	-11	+12	-10	+19
издательской деятельности	-33	0	+10	0
<i>Изменение числа</i>				
публичных мероприятий (конференции, форумы, семинары)	-6	+14	-10	+13
проектов в целом	-19	+18	-30	+50
международных проектов	-	-	-10	-25

Источник: см. табл. 1. Балансовые оценки рассчитаны как разность между долей респондентов (в %), отметивших рост соответствующего показателя в рассматриваемом периоде, и долей респондентов, сообщивших о его снижении.

В частности, если в рамках первого опроса 10 из 22 респондентов в этой группе отмечали, что имеющегося финансирования им достаточно не только для поддержания текущей деятельности, но и для развития, то в 2015 г. таких было лишь 4 из 16.

Скептические настроения проявляются и в изменении оценок востребованности продукции аналитических центров (табл. 4). Если в 2012 г. половина крупных центров отмечала, что их выводы и рекомендации в значительной степени учитываются заказчиками, то в 2015 г. доля таких ответов заметно сократилась. Доминирующим стал ответ «наши рекомендации учитываются в незначительной степени». Также отметим, что если в опросе 2012 г. половина всех респондентов сообщила, что представители федеральных властей обращаются

Оценка востребованности продукции аналитических центров

(распределение ответов респондентов на вопрос: «В какой мере выводы и рекомендации центра учитываются органами власти?», ед.)

	2012–2013		2015	
	небольшие центры	крупные центры	небольшие центры	крупные центры
В значительной степени	4	11	2	6
В незначительной степени	10	8	6	9
Практически не учитываются	2	2	1	1
Не принимаются во внимание в принципе	—	—	1	—
Затрудняюсь ответить	—	1	—	—
<i>Количество респондентов</i>	16	22	10	16

Источник: см. табл. 1.

к ним за консультацией либо постоянно, либо на регулярной основе, то в 2015 г. доля таких ответов снизилась до $\frac{1}{3}$, у 5 центров таких обращений вообще не было.

Характеризуя основные проблемы, с которыми сталкиваются аналитические центры (табл. 5), можно отметить три главные проблемы (важность которых мало изменилась со временем) для крупных центров — недостаточное финансирование для проведения серьезной аналитической работы, трудности при доведении результатов своего анализа до лиц, принимающих решения, и нехватка квалифицированных сотрудников. На первый взгляд, жалобы крупных центров АНЦЭА на трудности с доступом к «первым лицам» неожиданны, так как именно эти центры активно участвовали в разработке Стратегии-2020, которая проходила в режиме интенсивного диалога с ключевыми фигурами в правительстве. На полученные ответы в данном случае, по нашему мнению, скорее повлияла неудовлетворенность респондентов сложившейся непоследовательной и несистемной практикой реализации их предложений.

Т а б л и ц а 5

**Сложности, с которыми сталкиваются аналитические центры
в настоящее время (% от числа ответивших)**

	Опрос 2012–2013 гг.		Опрос 2015 г.	
	небольшие центры	крупные центры	небольшие центры	крупные центры
Недостаточное финансирование для проведения серьезной аналитической работы	81	43	60	50
Трудности при доведении результатов своего анализа до лиц, принимающих решения	25	43	10	38
Нехватка квалифицированных сотрудников	19	38	40	44
Высокая текучесть сотрудников	19	0	10	6
Избыточное государственное регулирование (отчетность, проверки, согласования)	13	24	40	25
Недобросовестная конкуренция	19	24	30	6
Непрозрачность механизмов финансирования	–	–	10	6
<i>Количество респондентов, ед.</i>	16	21	10	16

Источник: см. табл. 1.

В части изменений подчеркнем рост значимости дефицита квалифицированных кадров (в том числе в группе небольших центров). Также больше стало жалоб на избыточное госрегулирование (особенно со стороны небольших центров). Вместе с тем наблюдается определенный прогресс в части сокращения недобросовестной конкуренции: если три года назад эту проблему отмечали 8 центров (в том числе 5 крупных), то в 2015 г. ее упоминали лишь 3 небольших и 1 крупный АЦ.

Среди существенных изменений за три года между опросами выделим сокращающееся международное сотрудничество российских АЦ. В обеих группах АЦ в 2013–2014 гг. наблюдался отрицательный баланс оценок по количеству реализуемых международных проектов.

В целом у половины небольших центров и почти у $\frac{1}{3}$ крупных на момент опроса 2015 г. не было ни одного международного проекта. Сокращение международных контактов, на наш взгляд, весьма негативный индикатор, поскольку такие контакты чрезвычайно важны для повышения экспертного уровня любой аналитической организации. Они вдвойне важны для российских АЦ, которые во многих случаях институционально относительно молоды и многие сотрудники которых не получили базового экономического образования на уровне современных международных требований. Мы не связываем сокращение международных проектов АЦ с отсутствием в секторе спроса на такое сотрудничество, а объясняем это возникновением в стране в последние годы политических барьеров в области международной кооперации, которые ограничивают возможности устойчивого развития аналитического сектора и повышения качества экспертизы.

В целом на основании данных двух опросов можно сделать вывод о разнонаправленных тенденциях для крупных и небольших центров. Если первые достаточно уверенно говорят о расширении масштабов своей деятельности, то перспективы развития малых аналитических структур в целом выглядят неблагоприятными. По нашему мнению, эти тенденции отражают продолжающуюся консолидацию сектора с укрупнением среднего размера его участников.

Вместе с тем для крупных центров текущая ситуация тоже не безоблачна. На фоне расширения масштабов активности большинству из них хватает ресурсов только для поддержания текущей деятельности. Также по сравнению с 2012–2013 гг. снизилась степень влияния крупных центров на выработку решений в сфере экономической политики — по мнению респондентов, их выводы и рекомендации, как правило, учитываются органами власти лишь в незначительной степени.

Еще один важный вывод связан со структурной неоднородностью аналитического сектора в географическом разрезе. Исторически основной заказ на новые идеи и аналитические разработки генерировался в Москве, и в сочетании с унаследованным человеческим капиталом советских «мозговых трестов» это обстоятельство обуславливало концентрацию в столице большинства аналитических центров (прежде всего крупных). Именно здесь — в столице — можно говорить о достаточной зрелости аналитического сектора. Однако проблема в том, что потребность в квалифицированной экспертизе объективно далека от насыщения, особенно на региональном уровне. В частности, в последние годы фокус усилий по проведению реформ и созданию условий для экономического развития (включая вопросы инвестиционного климата и производства общественных благ, бюджетной сбалансированности, правильных стимулов в госаппарате и бюджетном секторе и т. д.) все больше смещается в регионы.

Крупные центры реагируют на этот запрос: в 2015 г. обращения от региональных властей постоянно или регулярно (2–3 раза в месяц) получали три центра, еще пять отмечали поступление таких обращений время от времени (3–5 раз в году). Однако среди небольших центров, которые в основном расположены за пределами Москвы, в 2015 г. большинство (7 из 10) сообщили о крайне редких обращениях

от местных и региональных властей (1–2 в год) или вообще об их отсутствии. На наш взгляд, это отражает структурную диспропорцию в развитии сектора: даже там, где в регионах у органов власти есть спрос на новые разработки, у местных экспертов часто не хватает квалификации и навыков аналитической работы, а востребованные «столичные» эксперты отнюдь не всегда готовы взаимодействовать с регионами.

Как нам представляется, проблемы, с которыми сталкивается сектор экономической аналитики в последние годы (включая распространение недобросовестных практик, снижение влияния на процессы выработки решений в сфере экономической политики, трудности воспроизводства кадрового потенциала), можно эффективно решать только через согласованные коллективные действия его участников. В этом смысле важен опыт АНЦЭА, который мы рассмотрим в следующем разделе.

Ассоциация независимых центров экономического анализа: формирующий инструмент коллективных действий⁷

Ассоциацию независимых центров экономического анализа (АНЦЭА) учредили в октябре 2002 г. 15 аналитических центров. Декларированная цель ее деятельности — содействие социально-экономическому развитию страны и росту общественного благосостояния посредством становления института независимых центров экономического анализа и развития профессионального сообщества. В число основных задач АНЦЭА входят формирование и распространение стандартов деятельности независимых аналитических центров, обеспечение доступа общественности к разработкам организаций — членов АНЦЭА, развитие диалога аналитиков и общества.

Существенную роль в создании и становлении АНЦЭА сыграла Программа поддержки независимых экономических аналитических центров, которую с 1999 г. реализовывал Московский общественный научный фонд (МОНФ). Основным элементом данной программы был ежегодный конкурс грантов на прикладные экономические исследования. Получателями грантов МОНФ могли быть независимые аналитические центры, работающие в сфере экономического анализа, либо группы (команды) экспертов, планирующие создать собственный центр. Гранты МОНФ, безусловно, не решали финансовых проблем аналитических центров (средние суммы грантов составляли 0,8–1 млн руб.). Однако для аналитического рынка в тот период были характерны очень короткие сроки реализации текущих проектов (обычно до 5–6 месяцев). На этом фоне годовые гранты МОНФ воспринимались как «длинное» финансирование и позволяли центрам, не имевшим большого стартового гранта, устойчиво функционировать. Отметим также, что, в отличие от заказов ведомств или контрактов

⁷ При подготовке данного раздела использованы статьи первого и второго президентов АНЦЭА — Л. М. Григорьева (2004; 2005) и А. А. Аузана (2005).

с международными организациями, гранты МОНФ выделялись под проекты, заявленные самими центрами в рамках общих тематических приоритетов Фонда⁸. Благодаря такому подходу центры могли развивать свой экспертный потенциал и создавать «заделы на будущее».

Особенностью формата программы МОНФ была ориентация на институционализацию аналитических центров. Первоначальную поддержку могла получить команда экспертов, но одним из условий гранта МОНФ было создание самостоятельного юридического лица в ходе реализации соответствующего проекта. В дальнейшем далеко не все организации, созданные таким образом, оказались жизнеспособными. Тем не менее для целого ряда сильных групп (включая, например, команду ЦМАКП, исходно сформировавшуюся в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН) создание собственного независимого центра действительно стало качественно новым этапом в их деятельности и открыло для них новые перспективы.

Еще одним важным элементом Программы МОНФ, способствовавшим укреплению горизонтальных связей между российскими аналитическими центрами и повышению качества их разработок, была организация взаимодействия с зарубежными «фабриками мысли». В частности, МОНФ провел несколько конференций в России и за рубежом, в 2002 г. инициировал специальную программу по поддержке кооперации между аналитическими центрами из России и стран Восточной Европы.

Учредителями АНЦЭА выступили Институт национального проекта «Общественный договор», Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара, ЦМАКП, Центр развития, Экономическая экспертная группа, Леонтьевский центр, Независимый институт социальной политики, Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) и другие ведущие аналитические центры. Можно сказать, что первоначально в состав Ассоциации вошли получатели грантов по Программе МОНФ. При этом деятельность Совета Программы показала возможности и выгоды от кооперации центров, а сама Программа в значительной мере взяла на себя стартовые издержки по поддержанию такой кооперации через предоставление АНЦЭА стартового «институционального гранта».

В первые годы деятельность АНЦЭА была направлена на развитие базовой «поддерживающей» инфраструктуры для своих членов: закупка статистической и аналитической информации, проведение совместных пресс-конференций, выпуск альманахов; кроме того, проводилась работа по консолидации и расширению состава Ассоциации. В 2003—2005 гг. состав АНЦЭА существенно расширился за счет вступления 14 новых членов и 23 наблюдателей. Столь заметный приток новых членов и наблюдателей определялся публичной активностью первого президента АНЦЭА Л. М. Григорьева, а также очень низким уровнем членских взносов (10 тыс. руб. в год).

⁸ Отметим, что наряду с основным конкурсом Программа МОНФ также проводила в интересах Минэкономразвития конкурсы так называемых «быстрых грантов», как правило сфокусированных на текущих экономических проблемах. Эти конкурсы были важны как элемент долгосрочной стратегии, направленной на укрепление взаимодействия аналитического сообщества с правительством.

Помимо действительных членов, Устав АНЦЭА допускал участие в работе Ассоциации наблюдателей — аналитических центров, которые не были НКО, или центров — структурных подразделений других юридических лиц. Такой формат способствовал усилению связей с университетами за счет участия в Ассоциации в статусе наблюдателей университетских исследовательских центров.

С 2006 г. число центров — участников АНЦЭА стабилизировалось на уровне 50—54 организации при сохранении примерно неизменными пропорций между членами и наблюдателями⁹. Это было связано как с тем, что в Ассоциацию уже вошли все основные заинтересованные аналитические центры, так и с постепенным повышением уровня членских взносов (в целях достижения финансовой самообеспеченности АНЦЭА). При этом по аналогии с некоторыми бизнес-ассоциациями с 2011 г. была введена дифференцированная шкала взносов для центров с разными масштабами деятельности — от 10 тыс. до 50 тыс. руб. в год.

Со временем изменился стиль управления Ассоциацией. Изначально, в период президентства Л. М. Григорьева, для АНЦЭА была характерна более централизованная модель. С приходом А. А. Аузана на позицию президента АНЦЭА возросла роль правления¹⁰. В него стали входить представители не только членов, но и наблюдателей АНЦЭА. Это более широкое вовлечение представителей центров в текущие дела Ассоциации способствовало появлению новых направлений ее деятельности.

Так, весной 2006 г. Е. Гурвич и А. Аузан инициировали создание Диспут-клуба «Узлы экономической политики»¹¹, который с тех пор ежемесячно проводится на базе экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова. Диспут-клуб играет важную роль как публичная площадка для профессиональных дискуссий, доступная широкой заинтересованной аудитории. Другой профессиональной площадкой стали проводимые в начале осени ежегодные конференции АНЦЭА, на которых участники Ассоциации представляют свое видение ключевых проблем экономического развития страны.

Знаковым для АНЦЭА оказался «Университетский проект»¹², запущенный в 2007 г. при финансовой поддержке Оксфордского Российского Фонда. В рамках Университетского проекта студенты ведущих экономических вузов могли пройти стажировку в исследовательских центрах Ассоциации. Проект был направлен на сокращение разрыва между содержанием российского базового экономического образования и требованиями, предъявляемыми на практике при проведении аналитических исследований.

Университетский проект можно рассматривать как реакцию на запрос аналитического сообщества, связанный с дефицитом квали-

⁹ За время существования Ассоциации из ее состава в общей сложности вышли 24 центра. Примерно в $\frac{2}{3}$ случаев причиной выхода были фактическая приостановка деятельности центра или его закрытие. В остальных случаях АЦ выходили из состава АНЦЭА из-за невозможности удовлетворить собственные интересы посредством членства в Ассоциации.

¹⁰ Правление избирается на ежегодной основе, в его состав входят 9 членов, включая президента АНЦЭА.

¹¹ См.: <http://arett.ru/ru/disput/>.

¹² См.: <http://arett.ru/ru/univers/>.

фицированных кадров, и инструмент, снижающий издержки «выращивания» новых сотрудников для аналитических центров. Дело в том, что появление в АЦ любого молодого сотрудника связано не только с затратами времени для его старших экспертов, помогающих ему «войти в профессию», но и с необходимостью выплачивать ему заработную плату. Стипендии АНЦЭА снимали часть такого рода затрат с АЦ, тем самым расширяя их возможности привлекать новые кадры. Одновременно такая схема (с временной занятостью в рамках конкретного проекта) выступала в качестве «фильтра», позволявшего отобрать среди стажеров более подготовленных и мотивированных молодых исследователей-аналитиков, которых в дальнейшем можно было пригласить на постоянную работу.

В период с 2007 по 2013 г. в проекте ежегодно участвовали 70–90 студентов, получавших возможность поработать от 4 до 7 месяцев в аналитических центрах. При этом спрос со стороны студентов на участие в проекте в последние годы примерно в два раза превышал фактическое число мест, предоставляемых аналитическими центрами.

В числе других направлений деятельности АНЦЭА можно отметить взаимодействие с разнообразными медийными площадками для распространения взглядов независимых экспертов. В частности, колонки экспертов АНЦЭА на регулярной основе выходили в газете «Московские новости» и на сайте Forbes.ru. В 2011 г. Ассоциация учредила медаль АНЦЭА «За заслуги в экономическом анализе» и премию «Новое поколение», направленные на расширение публичного признания личного вклада отдельных российских экономистов в развитие экономического анализа в России, а также на поощрение исследований молодых экспертов.

В таблице 6 отражено отношение аналитических центров к разным направлениям деятельности АНЦЭА в 2012–2013 и 2015 гг. Как можно видеть, в обоих случаях четыре наиболее значимых вида деятельности — это ежегодные конференции, Университетский проект, Диспут-клуб и распространение информации о деятельности центров. При этом Университетский проект был более важен для крупных центров.

К концу 2000-х годов АНЦЭА достигла определенной степени зрелости, что выразилось в повышении общего уровня доверия между ее членами, улучшении координации их действий. Благодаря этому на базе АНЦЭА стали возможны коллективные действия по защите интересов аналитического сообщества. В этом отношении характерна деятельность АНЦЭА по выработке и продвижению профессиональных стандартов аналитической деятельности и борьбе с плагиатом. Чтобы ограничить недобросовестную конкуренцию в сфере экономических исследований, АНЦЭА в 2011 г. выработала и приняла «Принципы проведения аналитических работ и представления их результатов»¹³ и «Критерии научного признания результатов прикладных экономических исследований»¹⁴, положенные в основу работы Комитета по профессиональной этике АНЦЭА. Комитет рассмотрел ряд жалоб

¹³ См.: <http://arett.ru/ru/about/committee/principles>.

¹⁴ См.: <http://arett.ru/ru/about/committee/criteria>.

Оценка важности проектов АНЦЭА членами ассоциации
(доля респондентов, признавших соответствующий проект важным для развития их центров, в % от числа ответивших)

Проект	Опрос 2012–2013 гг.		Опрос 2015 г.	
	небольшие центры	крупные центры	небольшие центры	крупные центры
Ежегодные конференции	75	59	40	44
Университетский проект	38	77	30	50
Диспут-клуб	50	64	60	31
Формирование стандартов деятельности, борьба с плагиатом и другими недобросовестными практиками	44	50	20	19
Участие в оргкомитете Национальной премии по прикладной экономике	6	27	30	19
Распространение информации о деятельности центров, в том числе посредством сайта, бюллетеня	75	50	50	56
Серия публикаций в «Московских новостях» и на Forbes.ru	19	23	30	6
Защита корпоративных интересов аналитических центров (налогообложение, регистрация и т. п.)	50	45	30	38
<i>Количество респондентов, ед.</i>	16	22	10	16

Источник: см. табл. 1.

на некорректные заимствования и прямой плагиат и тем самым способствовал защите авторских прав экспертов, работающих в центрах АНЦЭА. Учитывая публичный характер данной деятельности, можно полагать, что она повлияла на изменение практики приемки отчетов по НИР и НИОКР. В частности, в последние годы в большинстве федеральных ведомств введены процедуры проверки сдаваемых отчетов через систему «Антиплагиат». Это, в свою очередь, могло обусловить отмечавшийся в ходе нашего опроса в 2015 г. прогресс в постепенном преодолении проблем, связанных с недобросовестной конкуренцией. Важными проявлениями публичных коллективных действий АНЦЭА стали Заявление экономистов-исследователей в связи с проверками НКО на предмет соблюдения законодательства об «иностранных агентах», подписанное 55 ведущими экспертами в мае 2013 г.¹⁵, а также коллективная статья «Экспертное сообщество: странные агенты», вышедшая тогда же в газете «Ведомости».

Рассматривая развитие АНЦЭА в более широком сравнительном контексте, можно отметить, что процессы самоорганизации в секторе экономической аналитики в РФ во многом напоминали формирование отраслевых бизнес-ассоциаций. Как было показано в ряде исследований, создание отраслевых ассоциаций часто инициируют успешные средние фирмы (Яковлев и др., 2011; Яковлев, Говорун, 2011). Дело в том, что лидерам рынка проще решать свои проблемы (прежде всего связанные с характером государственного регулирования), напрямую

¹⁵ См.: <http://arett.ru/ru/about/statement/>.

взаимодействуя с государством. У средних и мелких участников рынка обычно нет такого политического ресурса. Вместе с тем средние по размеру игроки имеют преимущества перед малыми организациями с точки зрения возможностей для координации своих действий. Во-первых, им проще договориться друг с другом (их не так много). Во-вторых, в силу относительной устойчивости, достигнутой этими организациями, их руководители могут тратить определенную часть своего времени на «общественную активность» в виде участия в работе ассоциации. Таким образом, средние по размеру организации потенциально имеют относительно больше стимулов к коллективным действиям.

Однако для реализации этого потенциала требуется ряд условий. В частности, в рамках анализа активности успешных бизнес-ассоциаций в развивающихся странах Р. Донер и Б. Шнайдер отмечали, что предпринимательские объединения, способные выполнять общественно полезные функции (а не просто заниматься групповым лоббированием), обычно сталкивались с более сильным конкурентным давлением, которое побуждало отраслевых игроков к стратегическим коллективным действиям (Doner, Schneider, 2000).

Кроме того, эффективные ассоциации должны обладать достаточной «институциональной мощностью», которая опирается на широкий охват фирм в секторе, способность ассоциаций адекватно выражать интересы своих членов, наличие квалифицированного и компетентного аппарата. Однако «институциональная мощность» работающих ассоциаций во многом производна от наличия у отдельных предприятий «селективных стимулов» к участию в их работе: такие стимулы, как правило, ассоциации могут предоставить своим членам в силу определенных полномочий, делегированных им государством. «Селективные стимулы» повышают статус ассоциации, позволяют обеспечить относительную массовость и разнообразие ее членской базы¹⁶, создают больше ответных стимулов для членов ассоциации активно участвовать в ее работе. Такими «селективными стимулами» могут быть доступ (через ассоциацию) предприятий-членов к участию в международных торговых переговорах, влияние на нормативно-правовое регулирование в секторе и формирование отраслевых стандартов, использование площадок конкретных ассоциаций для распределения контрактов на государственные заказы, доступ к системе переподготовки кадров и т. д.

Проводя аналогии с развитием рынка экономической аналитики, можно отметить, что центры — участники АНЦЭА в 2000-е годы стали сталкиваться с более сильным конкурентным давлением как со стороны лидеров рынка в лице НИУ ВШЭ и РАНХиГС, так и с конкуренцией (по цене и по качеству) со стороны мелких игроков. Наиболее явным этот процесс стал на фоне ужесточения бюджетных ограничений после кризиса 2008—2009 гг. При этом Программы МОНФ и Оксфордского Российского Фонда в известном смысле можно рассматривать как

¹⁶ У. Пайл и Л. Соланко подчеркивают важность разнообразия членской базы ассоциации для возможности выработать взвешенную стратегию (а не просто лоббировать узкогрупповые интересы), учитывающую несовпадение интересов различных групп предприятий (Pyle, Solanko, 2013).

механизм предоставления «селективных стимулов» в логике Донера и Шнайдера.

Политические изменения последних двух лет создали ограничения для деятельности АНЦЭА: многие аналитические центры, входящие в состав Ассоциации и действующие в правовой форме НКО, а также сама Ассоциация стали объектом проверок прокуратуры по закону об «иностранных агентах». Это, в частности, привело к приостановке Университетского проекта и относительному сокращению активности АНЦЭА по другим направлениям¹⁷. В результате дальнейшая деятельность Ассоциации и тесно связанное с этим институциональное развитие сектора российской экономической аналитики во многом зависят от того, удастся ли найти необходимые российские ресурсы.

* * *

Нынешний экономический кризис в России — еще одно подтверждение того, что экономическая модель, сложившаяся после дефолта 1998 г., больше не работает. Неадекватность этой модели стала очевидной в кризис 2008—2009 гг. После этого были предприняты по крайней мере две попытки предложить новый подход к стимулированию экономического роста: а) либеральная модель в уточненной версии «Стратегии-2020»; б) модель мобилизационной экономики в контексте текущего внешнеполитического конфликта, связанного с событиями на Украине. Ни в том, ни в другом случае, по нашему мнению, не был достигнут консенсус между ключевыми элитными группами, и страна остается на развилке при выборе модели экономического развития.

В этих условиях объективно возрастает роль национального сектора независимой аналитики, способного обеспечить объективный анализ принимаемых экономических решений. По сравнению с другими странами с переходной экономикой у России есть своя специфика. В Восточной Европе после вступления соответствующих стран в ЕС объективно сузилось поле для независимой экономической политики на национальном уровне, и интересы местных игроков заметно сместились в сторону лучшего понимания политики, вырабатываемой в Брюсселе, и воздействия на нее. В экономике стран — новых членов ЕС доминирующие позиции сегодня занимают иностранные инвесторы, что также сужает спрос на услуги и продукты местных аналитических центров. В России факторами сохранения и развития сильного национального аналитического сектора стали наличие мощного сектора крупных национальных компаний, руководство которых пытается активно влиять на формирование экономической политики, и произошедшее в 2000-е годы «восстановление государства», которое нуждается в текущем аналитическом сопровождении своей деятельности. При этом неопределенность с выбором долгосрочной стратегии

¹⁷ Эта тенденция проявилась и в данных таблицы 6. Если в опросе 2012—2013 г. респонденты в среднем выделяли в качестве значимых 4 направления деятельности АНЦЭА, то в 2015 г. этот показатель опустился ниже 3 (2,9 для небольших центров и 2,6 для крупных).

и модели развития страны также поддерживает неудовлетворенный спрос на аналитику и экспертизу.

В целом российский опыт наглядно подтверждает, что наличие в стране сильного аналитического сектора — это общественное благо, дающее возможность потенциальным потребителям (в лице власти, бизнеса и общества) получать профессиональную экспертизу решений в сфере экономической политики. И, наоборот, отсутствие в стране профессионального аналитического сообщества приводит к дополнительным рискам и издержкам реформ (как в последний период существования СССР). Однако уровень и качество аналитики зависят не только от усилий отдельных центров, но и от состояния отраслевой инфраструктуры — профессиональных стандартов, системы воспроизводства кадров, наличия адекватной информационной среды, площадок для квалифицированной дискуссии.

Решение именно этих задач в последние годы брала на себя АНЦЭА, и сравнительно успешное развитие сектора экономической аналитики в России, по нашему мнению, во многом стало возможным благодаря деятельности Ассоциации. Причем соответствующие инициативы по развитию сектора исходили преимущественно от представителей самого экспертно-аналитического сообщества. Вместе с тем дальнейшее развитие сектора, как представляется, будет все больше зависеть не только от действий экспертного сообщества, но и от позиции и активности стейкхолдеров данного сектора. Кто же выступает в этом качестве?

С одной стороны, это, безусловно, федеральное правительство (которое в последние годы было основным заказчиком экспертизы). Однако в рамках сложившейся модели федеральные власти все больше ограничиваются работой с «лидерами рынка». Кроме того, на фоне отсутствия у российского правительства реальной стратегии экономического развития и противоречивости текущей экономической политики от федеральных властей вряд ли следует ожидать целенаправленных действий по поддержке аналитического сектора.

Поэтому следует обратить внимание на потенциал других реальных и возможных стейкхолдеров. В их число, по нашему мнению, входят:

— региональные власти, нуждающиеся в компетентной экспертизе принимаемых ими решений, а также заинтересованные в становлении и развитии собственных аналитических центров. Здесь можно обсуждать реализацию своего рода регионального варианта первоначальной программы МОНФ с грантовой поддержкой на конкурсной основе партнерских проектов между столичными и региональными аналитическими центрами;

— университеты, заинтересованные в повышении качества подготовки студентов (как будущих аналитиков для власти и бизнеса), а также в развитии собственных аналитических компетенций. В частности, именно на базе сильных региональных университетов целесообразно развивать региональные аналитические центры;

— бизнес (прежде всего предпринимательские объединения), заинтересованный как в лучшем понимании экономической ситуации, так и в выработке адекватных решений в сфере экономической поли-

тики с эффективным экспертно-аналитическим сопровождением их реализации.

Вместе с тем инициатива самой АНЦЭА и входящих в нее ведущих аналитических центров также остается существенным фактором развития сектора. По нашему мнению, в первую очередь здесь можно говорить о предложении со стороны сектора новых публичных аналитических продуктов, значимых для широкого круга стейкхолдеров. В условиях, когда «лидеры аналитического рынка» оказались слишком тесно связаны с властью и не могут дистанцироваться от ее действий, одним из таких значимых продуктов могло бы стать профессиональное и прагматичное обсуждение на площадке АНЦЭА сценариев экономического развития с привлечением ключевых стейкхолдеров, чтобы предложить новую модель развития, адекватную сложившимся экономическим и политическим реалиям России.

Список литературы / References

- Аузан А. А. (2005). Новые вызовы, или Что мы можем? // Ассоциация независимых центров экономического анализа. М.: АНЦЭА. С. 4–5. [Auzan A. A. (2005). New challenges or what we can? In: *Association of Russian Economic Think Tanks*. Moscow: ARETT, pp. 4–5. (In Russian).]
- Григорьев Л. М. (2004). Проблемы создания ассоциации профессиональных экономистов // Ассоциация независимых центров экономического анализа: итоги 2003, планы 2004. М.: АНЦЭА. С. 5–7. [Grigoryev L. M. (2004). Problems of formation of association of professional economists. In: *Association of Russian Economic Think Tanks: Results of 2003, Plans for 2004*. Moscow: ARETT, pp. 5–7. (In Russian).]
- Григорьев Л. М. (2005). Экспертное сообщество на новом этапе // Ассоциация независимых центров экономического анализа. М.: АНЦЭА. С. 6–11. [Grigoryev L. M. (2005). Expert community at a new stage. In: *Association of Russian Economic Think Tanks*. Moscow: ARETT, pp. 6–11. (In Russian).]
- Сунгуров А. Ю., Распопов Н. П., Беляев А. Ю. (2012). Институты-медиаторы и их развитие в современной России. II. Фабрики мысли и центры публичной политики // Полис. № 4. С. 99–116. [Sungurov A. Yu., Raspopov N. P., Belyaev A. Yu. (2012). Institutions as mediators and their development in modern Russia. II. Think tanks and centers of public policy. *Polis*, No. 4, pp. 99–116. (In Russian).]
- Яковлев А. А., Говорун А. В. (2011). Бизнес-ассоциации как инструмент взаимодействия между правительством и предпринимателями: результаты эмпирического анализа // Журнал Новой экономической ассоциации. № 9. С. 98–127. [Yakovlev A. A., Govorun A. V. (2011). Business associations as a business-government liaison: An empirical analysis. *Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, No. 9, pp. 98–127. (In Russian).]
- Яковлев А. А., Зудин А. Ю., Голикова В. В. (2011). Бизнес-ассоциации и их роль в процессах модернизации в России // Общественные науки и современность. № 3. С. 26–35. [Yakovlev A. A., Zudin A. Y., Golikova V. V. (2011). Business associations and their role in the course of modernization of Russia. *Obshchestvennyye Nauki i Sovremennost*, No. 3, pp. 26–35. (In Russian).]
- Abb P. (2013). China's foreign policy think tanks: Changing roles and structural conditions. *GIGA Working Papers*, No. 213.
- Avramov R. (2007). *Think tanks in the world of applied economics. A comparative study in Eastern Europe*. DIOSCURI Final Conference, Institute for Human Sciences, Vienna, April 20–22.

- Doner R., Schneider B. R. (2000). Business associations and economic development: Why some associations contribute more than others. *Business and Politics*, Vol. 2, No. 3, pp. 261–288.
- Krastev I. (2000). Post-communist think tanks: Making and faking influence. In: D. Stone (ed.). *Banking on knowledge: The genesis of the global development network*. London; N. Y.: Routledge. Ch. 8.
- Pyle W., Solanko L. (2013). The composition and interests of Russia's business lobbies: Testing Olson's hypothesis of the "encompassing organization". *Public Choice*, Vol. 155, No. 1–2, pp. 19–41.
- Sandle M. (2004). Think tanks, post communism and democracy in Russia and Central and Eastern Europe. In: D. Stone, A. Denham (eds.). *Think tank traditions: Policy research and the politics of ideas*. Manchester: Manchester University Press. Ch. 8, pp. 121–140.
- Shai Ming-Chen, Stone D. (2004). The Chinese tradition of policy research institutes. In: D. Stone, A. Denham (eds.). *Think tank traditions: Policy research and the politics of ideas*. Manchester: Manchester University Press. Ch. 9, pp. 141–162.
- Stone D. (1996). *Capturing the political imagination: Think tanks and the policy process*. London: Frank Cass.
-

Independent Economic Think Tanks in Russia: Evolution and Developmental Prospects

Andrei Yakovlev^{1,2,*}, *Lev Freinkman*¹, *Anton Zolotov*^{2,3}

Authors affiliation: ¹National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); ²Association of Russian Economic Think Tanks (Moscow, Russia); ³Institute for National Projects (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: ayakovlev@hse.ru.

The paper analyzes the current state and performance of Russia's think tanks operating in the area of economic analysis. It identifies the main stages of development of this sector, which is new for the country, and the factors shaping its key characteristics. It is argued that overall economic think tanks in Russia have reached a stage of relative maturity, but at the same time the sector has been facing serious problems limiting its further development. The paper emphasizes that in the situation of economic crisis there should be a larger role for independent expertise in supporting development of new economic policies. However, the potential of Russian think tanks could be utilized effectively only if there is a change in the current composition of demand for expertise, to be driven by emergence of new stakeholders who are interested in quality policy research. To maintain professional standards and promote high quality of expertise, collective actions of think tanks themselves are equally important. The paper relies on the results of two surveys of Russian think tanks, undertaken in 2012–2013 and 2015, and also on the interviews with a group of their managers.

Keywords: analytical centers, think tanks, business associations, collective actions, independent expertise, model of economic development, economic policy analysis.

JEL: H41, L84.

Е. Балацкий, Н. Екимова

Опыт составления рейтинга российских экономических журналов*

В статье представлены результаты построения рейтинга российских экономических журналов, методология которого основана на совмещении библиометрических данных и результатов экспертных опросов. Используя алгоритм обработки статистической информации системы РИНЦ, удалось сформировать «первичный» список ведущих журналов страны. Экспертная оценка данного списка позволила его переупорядочить с учетом научного уровня периодических изданий и получить «вторичный» список. Объединив две системы ранжирования, мы разработали итоговый рейтинг экономических журналов. Лидеры построенного рейтинга образуют своего рода «Алмазный» список журналов, который хорошо согласуется с похожими списками в более ранних исследованиях других авторов.

Ключевые слова: рейтинг журналов, экономические журналы, экспертные оценки, электронная база данных.

JEL: I230.

Постановка проблемы

В настоящее время рынок научных исследований в России входит в фазу зрелости, когда многие его участники начинают все активнее конкурировать за высокие места. Рынок экономических исследований (РЭИ) наиболее многочисленный, в связи с чем конкурентные процессы на нем протекают весьма бурно. В подобных обстоятельствах результаты конкуренции традиционно обобщаются в виде специальных рейтингов, в которых фигурируют лидеры изучаемого рынка. Цель данной статьи — разработать рейтинг российских экономических журналов, который может служить ориентиром для сообщества экономистов при выборе лучших национальных научных изданий по экономике.

Балацкий Евгений Всеволодович (ebalatsky@inbox.ru), д. э. н., проф., директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета при Правительстве РФ (Москва), главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН (Москва); *Екимова Наталья Александровна* (n.ekimova@bk.ru), к. э. н., старший научный сотрудник Финансового университета при Правительстве РФ.

* Авторы выражают искреннюю благодарность анонимному рецензенту за ценные замечания.

Главное назначение разрабатываемого рейтинга экономических журналов — предоставить рынку информацию для обеспечения механизма «притирки» топ-субъектов рынка, выступающего частным проявлением механизма поиска рыночного равновесия. Напомним, что зрелые РЭИ характеризуются сложной системой отношений участников, когда каждый из них стремится вступить в «делку» только с равными себе субъектами системы. Например, зарубежный экономист, подготовивший высококлассную статью, не считает целесообразным печататься в журнале, в котором публикуются более слабые материалы исследователей более низкого класса. Это связано с тем, что даже очень сильную статью, напечатанную в слабом и непопулярном журнале, могут не заметить; данное обстоятельство определяет стремление исследователей публиковаться в топ-журналах. Аналогично и журналы отказывают авторам в публикации статей, которые не соответствуют их высоким научным стандартам: в противном случае журналы будут неинтересны профессиональному сообществу. Взаимодействие журналов и исследователей основано на поиске компромисса во взаимных требованиях. Хотя здесь обычно не происходит непосредственного акта купли-продажи с выплатой денежных сумм (хотя некоторые журналы выплачивают гонорар), само наличие нематериальных бонусов в виде популярности и престижа делает взаимодействие исследователя и журнала очень похожим на рыночную сделку. Сегодня этот механизм начинает активно функционировать и в России.

РЭИ организован в соответствии с «моделью айсберга», в которой видима только малая, передовая часть рынка — *ядро*, а его остальная часть выступает своеобразным научным фоном. Фактически это *периферия* рынка, которая, как правило, не соответствует высоким научным стандартам, но без нее не может сформироваться ядро РЭИ. Рейтинг экономических журналов (РЭЖ) призван идентифицировать это ядро и максимально визуализировать его. Новизна предлагаемого РЭЖ состоит в объединении двух оценочных процедур: объективной, основанной на обработке библиометрических данных системы Российского индекса научного цитирования (РИНЦ), и субъективной, с учетом мнений экспертов.

История вопроса

Попытки составления рейтинга участников РЭИ в России предпринимались уже в начале 2000-х годов. Первой заметной академической работой такого рода стала статья С. Аукуционека и Г. Чуркиной (2002). В ней анализировалась сравнительная динамика ведущих экономических журналов, состав которых был определен на основании экспертных мнений. В этой работе сделан первый шаг к составлению рейтинга российских экономистов по уровню их публикационной активности в пяти отобранных журналах за 1988—2000 гг.; составленный список лидеров (41 персона) был уточнен путем введения трех фильтров — отсеяны статьи небольшого объема и попадающие в ненаучные рубрики, а также понижен балл в зависимости от числа соавторов (29 персон). Отметим,

что упомянутая статья была подготовлена еще до появления в России электронной системы РИНЦ. Данное обстоятельство предопределило узость и упрощенность составленного рейтинга.

В 2008 г. вышла статья, авторы которой использовали три способа определения ведущих экономистов России (Дежина, Дашкеев, 2008). Первый способ состоял в экспертном отборе 12 отечественных журналов, на основе которых по данным за 2000—2007 гг. был составлен список из 100 авторов, опубликовавших за рассматриваемый период восемь и более статей. Все статьи проходили фильтрацию для исключения обзорных публикаций, материалов по итогам конференций, интервью, рецензий на книги и т. п. При этом журналы выступали в качестве «первичного» источника информации, а рейтинг экономистов был «вторичным» продуктом.

Второй способ предусматривал экспертный опрос для выявления лучших экономистов. Он проводился по методу «снежного кома» в две итерации: на первой выбирали 10 экспертов, каждый из которых называл 10 лучших российских экономистов; на второй итерации в качестве экспертов выступали экономисты, которые не были экспертами в первом раунде и по его итогам названы более двух раз. В результате отобраны 55 ведущих экономистов страны.

Третий способ включал учет публикаций российских экономистов за рубежом на основе базы данных RePEc. Исследование показало, что только 14 экономистов имеют публикации, учитываемые данной базой.

Совпадение трех списков оказалось очень небольшим. В связи с этим главный итог проведенной работы состоял в том, что был продемонстрирован факт существования в России нескольких сообществ экономистов, успех которых определяется разными критериями.

Заметным событием в рассматриваемой области стали работы А. Муравьева, в которых автор провел тщательный анализ экономических журналов с использованием данных РИНЦ (Муравьев, 2011; 2012; 2013). Помимо традиционных данных о цитировании, он использовал специальные параметры статей, чтобы оценить качество их содержания. Для этого сформирована выборка из 215 журналов и более чем 50 тыс. статей за 2010—2011 гг. Расчеты позволили установить два важных факта: во-первых, простые показатели цитируемости РИНЦ, в том числе импакт-фактор, малопригодны для оценки качества журналов; во-вторых, в России только 10 журналов отвечают всем научным требованиям и соответствуют элементарным международным стандартам. Тем самым была подтверждена правомерность использования малых выборок журналов для определения персональных успехов экономистов.

Еще одной попыткой составить рейтинг участников РЭИ стали работы авторов данной статьи, в которых на основе выборки сначала из 7, а позже — из 12 журналов был построен академический рейтинг 100 ведущих российских вузов, осуществляющих экономические исследования (Балацкий, 2013; Балацкий, Екимова, 2014). Рейтинг основан на данных журнальных публикаций за три года — 2010—2012 гг. Используемая методология соответствовала принятому за рубежом подходу (Балацкий, 2012). При этом суть рейтинга заключалась в опреде-

лении значимости вузов в зависимости от публикаций их сотрудников в лучших журналах, отобранных экспертным путем. В данном случае они выступали в качестве «первичного» источника информации, а рейтинг университетов оказывался «вторичным» продуктом.

Последней и, пожалуй, наиболее масштабной попыткой составить рейтинг экономических журналов стал проект НИУ «Высшая школа экономики», реализованный в 2014–2015 гг. (НИУ ВШЭ, 2015). К участию в проекте привлекли 630 экспертов, заполнивших 10,5 тыс. анкет по 13 направлениям науки, включая экономику.

Экспертиза проходила в два этапа: конечных экспертов, непосредственно проводивших оценку журналов по каждому направлению, номинировали утвержденные координаторами проекта эксперты верхнего уровня, которые были отобраны командой проекта путем консультаций с внешними экспертами и использования разнообразных формальных индикаторов. Каждый эксперт верхнего уровня представил список из не менее 25 кандидатур конечных экспертов, из них затем были выбраны конечные респонденты. По направлению «Экономика» было опрошено 9 экспертов верхнего уровня, которые номинировали 149 конечных экспертов; 45 человек приняли участие в анкетировании, из них 28 — сотрудники ВШЭ (Стерлигов, 2014). Стартовые списки журналов были сформированы на основе данных РИНЦ; всего анализировалось 52 экономических журнала; были исключены из списка издания, выходящие с периодичностью менее двух раз в год (ежегодники и сборники). Экспертам предлагалось отметить в списках журналы, удовлетворяющие двум условиям: а) быть знакомым эксперту до того, как он увидел его в списке; б) быть научным (эксперт трактовал «научность» самостоятельно). Затем эксперт заполнял по каждому отмеченному журналу анкету с набором закрытых вопросов. На основе ответов респондентов были сформированы три условные группы журналов: А1 — высокий уровень, «широкий профиль»; А2 — высокий уровень, «узкий профиль»; В — средний уровень. По направлению «Экономика» был сформирован список из 2 журналов группы А2 и список из 17 журналов группы В.

Перечисленные академические исследования показали главное: составление рейтинга журналов важно не только само по себе, но и как основа для формирования других систем ранжирования — персон (экономистов) и институтов (университетов). Тем самым РЭЖ — первый шаг в проведении более глубокого исследования остальных сегментов РЭИ. Несмотря на все перечисленные попытки составить рейтинг экономических журналов страны, до сих пор не сформированы широкие и постоянно обновляемые списки лидеров в данной области, чем и обусловлена актуальность нашей работы.

Рейтинг ведущих экономических журналов России: методология составления и исходные данные

Предлагаемый рейтинг основан на показателях системы РИНЦ и данных опроса экспертов. Необходимость совместить эти два этапа обусловлена следующими обстоятельствами. Во-первых, журналы характеризуются многими РИНЦ-показателями, которые дают принципиально разные результаты ранжирования. В связи с этим из всего массива РИНЦ-параметров журналов надо отобрать самые главные и агрегировать их в итоговый показатель. Во-вторых, даже при агрегировании ре-

зультулирующий список представляется неудовлетворительным — некоторые ведущие журналы с самой высокой репутацией в профессиональном сообществе представляется в списке на низких местах. Это означает, что рейтинг, составленный на основе РИНЦ-показателей, выступает лишь в качестве «первичного» продукта, который нуждается в дополнительной обработке с участием экспертов. В-третьих, все РИНЦ-показатели кумулятивные, что не позволяет сохранить «фотографию» рейтинга на определенную дату, просмотреть его в ретроспективе. Тем самым разработчик рейтинга осуществляет функции по очистке, фильтрации, агрегированию, экспертизе и фиксации всех собранных данных.

Алгоритм построения рейтинга состоит из трех этапов.

На *первом этапе* происходит ранжирование журналов по четырем параметрам РИНЦ: x_{1i} — общее число цитирований i -го журнала без самоцитирования (*коэффициент цитирования*, характеризующий итоговую популярность издания); x_{2i} — 5-летний импакт-фактор i -го журнала без самоцитирования (*коэффициент импакт-фактора*, отражающий относительную активность цитирования материалов издания); x_{3i} — 5-летний индекс Херфиндала—Хиршмана i -го журнала по цитирующим журналам (*коэффициент группового цитирования*, учитывающий возможный сговор журналов в отношении перекрестных ссылок друг на друга); x_{4i} — время полужизни статей i -го журнала, процитированных в текущем году (индекс «полураспада» статьи, или *коэффициент долговечности*, учитывающий временную глубину цитирования и отражающий степень фундаментальности и сохранения актуальности материалов издания).

В основе рейтинга по РИНЦ-параметрам лежат показатели y_{hi} , представляющие нормализованные значения x_{hi} (h — номер РИНЦ-параметра). Показатели x_{1i} , x_{2i} и x_{4i} нормируются в процентном соотношении относительно максимального значения:

$$y_{hi} = (x_{hi} / \max\{x_{hi}\})100\%, \quad (1)$$

где: y_{hi} — пронормированное значение x_{hi} ; x_{hi} — h -й параметр РИНЦ.

Для показателя x_{3i} осуществляется «обратное» нормирование:

$$y_{3i} = (1 - x_{3i} / \max\{x_{3i}\})100\%. \quad (2)$$

Итоговый рейтинговый балл (x_{Ri}) РИНЦ-показателей журнала определяется путем взвешивания частных нормализованных значений (y_{hi}):

$$x_{Ri} = 0,25y_{1i} + 0,25y_{2i} + 0,25y_{3i} + 0,25y_{4i} \quad (3)$$

с последующим нормированием по формуле (1) для получения y_{Ri} . В зависимости (3) используются равные весовые коэффициенты для всех агрегируемых РИНЦ-показателей.

В литературе уже отмечался факт непригодности показателя импакт-фактора для определения научного уровня журналов (Муравьев, 2013), в связи с чем возникает необходимость расширить перечень показателей РИНЦ. При этом опора на базу РИНЦ основана на том, что отечественные журналы пока плохо индексируются в международ-

ных базах. Так, оценки представленности российских экономических журналов в базе «Web of Science» (WoS) говорят о бесперспективности использовать этот источник информации в ближайшие не только годы, но и, может быть, десятилетия (Писляков, 2011).

На *втором этапе* проводится экспертиза 50 журналов, отобранных с помощью РИНЦ-рейтинга (3), по пяти качественным параметрам издания: x_{5i} — оценка академических стандартов оформления i -го журнала (внешний вид, формат, шрифт, наличие аннотации, библиографии, периодичность издания, размер статей, объем номеров и т. п.) (*индекс академических стандартов оформления издания*); x_{6i} — оценка полноты и сбалансированности библиографии i -го журнала (размер, наличие иностранных источников, присутствие новейших и, наоборот, устаревших источников, самоцитирование и т. п.) (*индекс адекватности библиографии*); x_{7i} — доступность i -го журнала в интернет-пространстве (возможность получить доступ к полнотекстовым материалам издания) (*индекс онлайн-доступности*); x_{8i} — репутация i -го журнала у авторов (их желание публиковаться в данном издании) (*индекс репутации*); x_{9i} — научный уровень содержания i -го журнала (соответствие современным требованиям, степень инструментальной проработки, культура работы с эмпирическим материалом и т. п.) (*индекс научного уровня*). Экспертные оценки выставлялись по 10-балльной шкале по правилу: чем больше, тем лучше.

При определении экспертных оценок использовалась следующая процедура. Выбранная для этой цели группа экспертов проводила оценку каждого журнала в два этапа: на первом эксперты давали свою оценку, на втором они открыто обсуждали и согласовывали оценки. На втором этапе в результате обмена мнениями и аргументами формировалось согласованное консолидированное решение, когда выставляемая оценка получала окончательное одобрение всех экспертов. Данная процедура позволяет сгладить индивидуальные ошибки, обратить внимание экспертов на упущенные ими факты, скорректировать изначальные баллы и выставить более взвешенные итоговые оценки. Такой метод экспертной оценки можно назвать *процедурой открытого диалога*, которая, судя по проведенному исследованию, гораздо эффективнее *процедуры закрытой экспертизы*, когда происходит простое усреднение анонимных индивидуальных оценок экспертов¹.

Относительно процедуры открытого диалога сделаем несколько комментариев. Во-первых, опыт ее проведения показал, что почти все эксперты иногда либо не обращают внимания на некоторые факты и обстоятельства, либо переоценивают какие-то моменты в деятельности журналов. В ходе обсуждения эксперты могут поправить друг друга: если кто-то из них указывает на возникшую недооценку/переоценку того или иного факта, то это позволяет скорректировать исходное мнение других участников диалога. Например, один эксперт не смог найти материалы журнала в базе РИНЦ и выставил минимальный балл по этому признаку, а другие эксперты указали на то, что эти материалы есть на сайте самого журнала, и т. д. В случае процедуры

¹ При построении рейтинга журналов в группу входили три эксперта.

закрытой экспертизы такие ошибки сохраняются и накапливаются, приводя впоследствии к несогласованности экспертных оценок, что порождает самостоятельную методическую проблему.

Во-вторых, при оценке качества журнального контента эксперты не оценивают инновационность и глубину конкретной статьи (и тем более талант автора!), что было бы довольно проблематично и предьявляло бы непомерно высокие требования к самим экспертам; оценивается лишь общий уровень подачи материала по простым и понятным правилам: наличие/отсутствие оригинальных расчетов и методик обработки эмпирических данных; сложность/примитивность используемого инструментария; полнота/ограниченность обзора предыдущих исследований по рассматриваемой проблематике и т. п. При этом такой оценке подвергаются многие статьи в различных номерах журнала, что позволяет сформировать вполне объективное представление о научном уровне контента. Возникающие отклонения от некоего среднего уровня также учитываются экспертами.

В-третьих, процедура открытого диалога достаточно гибкая в плане развития. Так, ее можно проводить в несколько раундов, когда разные группы экспертов генерируют свои сценарии оценки журналов, а потом происходит их обработка, например, путем простого усреднения. При этом сама процедура повторения раундов экспертной оценки позволяет проследить сходимость получаемых оценок, что само по себе может служить доказательством их обоснованности и объективности. Однако для увеличения числа экспертов и перехода к рутинной и трудоемкой многораундовой процедуре должны быть серьезные основания.

Дальнейшее агрегирование экспертных оценок проводится по формуле:

$$x_{Ei} = 0,1x_{5i} + 0,1x_{6i} + 0,1x_{7i} + 0,1x_{8i} + 0,6x_{9i} \quad (4)$$

с последующим нормированием и получением скоринговой оценки y_{Ei} . Значения весовых коэффициентов в (4) определены с учетом значимости каждого показателя. Наибольшее значение (0,6, то есть больше половины) присвоено индексу научного уровня журнала, так как этот параметр отражает его содержательную составляющую и выступает ведущим качественным индикатором. Суммарный вес остальных показателей (0,4) распределен равномерно между четырьмя другими экспертными параметрами.

Логика сопряжения первого и второго этапов составления рейтинга определяется тем, что лучшие по качеству журналы, как правило, имеют достаточно хорошие РИНЦ-показатели. Расширив до разумного уровня первичную выборку на базе индикатора (3) (в нашем случае до 50 изданий), можно свести к минимуму риск потерять «хорошие» журналы; в противном случае, если высокопрофессиональный журнал выпадает из первичного списка, то можно констатировать, что он относится к разряду узкоспециализированных, и его рейтинг не может быть очень высоким.

На *третьем этапе* проводится агрегирование РИНЦ-рейтинга y_{Ri} и экспертного рейтинга y_{Ei} :

$$x_i = 0,6y_{Ri} + 0,4y_{Ei} \quad (5)$$

с последующим нормированием и получением итоговой оценки y_i . Количественным оценкам РИНЦ-показателей в силу возможности объективно их измерить присвоен больший вес (0,6) по сравнению с экспертными оценками (0,4), носящими более субъективный характер.

Рейтинг ведущих экономических журналов России: эмпирические результаты

Результаты составления рейтинга представлены в таблице 1, где фигурируют 20 лучших журналов страны². Объем рынка экономических журналов, зарегистрированных в 2015 г. в системе РИНЦ, составляет более 872 ед.; охватить такое число изданий невозможно. Рейтинг топ-20 российских журналов отражает состояние лишь 2,3% всего рынка; даже рейтинг топ-50 охватывает 5,7% рынка. Тем самым при составлении рейтинга не учитывается значительная часть рыночной периферии.

Для более глубокого анализа РЭИ отобранные 50 ведущих журналов распределяются на две группы — «лучшие» и «остальные». По аналогии с зарубежной традицией, в соответствии с которой определяется так называемый «Алмазный» список журналов (АСЖ), отобранные «лучшие» издания образуют своеобразный российский аналог такового. Опыт предыдущих исследований показывает, что к числу лучших журналов должны относиться 12—13 периодических изданий; наш список включает 13 первых позиций РЭЖ.

Расчеты подтверждают, что даже комплекса РИНЦ-показателей не хватает для адекватного ранжирования экономических журналов. Например, «Журнал Новой экономической ассоциации» по агрегированному РИНЦ-рейтингу оказывается на 48-м месте, а по экспертным оценкам он выходит на 1-е. Можно привести много примеров подобных противоречий, что свидетельствует об отсутствии прямой связи между РИНЦ-популярностью журнала и его научным уровнем.

Экспертная оценка необходима из-за распространения практики манипулирования в среде научных журналов (Балацкий, Екимова, 2015). Сегодня уже можно говорить о нескольких устоявшихся методах манипулирования РИНЦ-показателями со стороны журналов. Рассмотрим их подробнее.

Первый способ манипулирования состоит в *преобладании показателей цитирования* и неучете других РИНЦ-показателей. Здесь возникает много вопросов. Например, журнал «Экономика и математические методы» в 2013 г. по числу цитирований и 5-летнему импакт-фактору без самоцитирований оказывается на 29-м и 28-м местах соответственно и не может восприниматься как лидер рынка экономических журналов. Между тем по показателю времени полужизни статей журнала, процитированных в текущем году, он занимает 1-е место. Тем самым статьи этого журнала имеют самую глубокую временную цитируемость и отличаются наибольшей фундаментальностью: интерес к ним сохраняется гораздо дольше, чем к статьям из других журналов. Если

² Полный список см.: <http://nonerg-econ.ru/cat/9/8/>.

Рейтинг экономических журналов России, 2015 г.

№	Журнал	Итоговый балл	Параметры РИНЦ				Экспертные оценки				
			коэффициент цитирования	коэффициент долговечности	коэффициент конкурентности	коэффициент импакт-фактора	академические стандарты	библиография	уровень научности содержания	репутация	доступность в интернете
1	Вопросы экономики	100,0	100,0	50,0	100,0	100,0	100,0	8	7	10	10
2	Экономика и математические методы	83,2	10,8	100,0	96,9	13,7	8	10	10	8	10
3	Российский журнал менеджмента	80,0	12,3	72,4	98,5	54,0	8	10	8	8	8
4	Прикладная эконометрика	70,3	2,1	43,8	97,2	13,2	10	8	10	8	8
5	Журнал Новой экономической ассоциации	70,0	3,9	23,4	98,0	19,8	10	10	10	10	8
6	Проблемы прогнозирования	69,2	17,4	41,8	98,2	33,2	10	6	7	10	9
7	Экономический журнал Высшей школы экономики	66,5	4,0	43,8	97,4	21,4	10	10	8	5	8
8	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент	64,1	3,9	73,4	93,0	14,0	4	10	7	2	10
9	Journal of Institutional Studies	59,8	3,4	26,5	97,1	34,4	8	10	6	4	10
10	Пространственная экономика	58,1	4,9	36,7	98,0	19,6	9	6	6	4	10
11	Мировая экономика и международные отношения	57,1	35,3	51,0	99,8	27,3	5	4	3	3	10
12	Экономическая наука современной России	56,0	8,7	65,3	96,8	10,7	4	2	5	5	10
13	Общество и экономика	54,0	15,4	55,1	99,1	22,2	6	0	5	6	0
14	Terra Economicus	51,6	12,7	29,5	96,7	4,4	6	6	5	5	10
15	Деньги и кредит	48,4	15,4	23,4	98,5	19,9	5	2	4	3	10
16	Экономика региона	48,0	10,5	28,5	96,5	14,6	5	5	4	2	10
17	Проблемы теории и практики управления	46,6	27,3	45,9	99,6	17,5	4	2	3	2	0
18	Финансы и кредит	46,6	41,7	30,6	97,4	13,3	4	2	2	1	10
19	Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика	46,3	5,2	58,1	96,0	9,9	3	2	3	1	10
20	Проблемы управления	44,7	6,9	42,8	98,2	15,0	2	1	5	0	0

подобные РИНЦ-показатели не учитывать при составлении рейтинга журналов, то возникает риск потерять высоконаучные издания и усилить интерес к более «легким» и популярным журналам. Например, журнал «Вопросы экономики» по показателю полужизни статей находится на 17-м месте, а по двум другим параметрам — на 1-м. Поэтому необходимо измерять качество академических журналов с учетом всей палитры РИНЦ-показателей.

Второй метод манипулирования — продолжение первого — предполагает задействование «*эффекта массы*», который состоит в увеличении некоторыми журналами ежегодного количества выпусков. Так, журнал «Финансы и кредит» выходит 48 раз, а «Журнал Новой экономической ассоциации» — 4 раза в год. Неудивительно, что при таком соотношении совокупного листаж академических журналов довольно сомнительные по качеству издания оказываются в числе наиболее цитируемых. Например, цитируемость «Финансов и кредита» на начало 2015 г. в 10,5 раза выше, чем «Журнала Новой экономической ассоциации», однако 12-кратное превосходство первого журнала над вторым по числу выпусков снижает его популярность.

Третий метод манипулирования предполагает приведение в действие «*эффекта пула*», под которым понимается неформальное объединение журналов с последующим активным перекрестным взаимным цитированием. Фактически речь идет о сговоре, для выявления которого в РИНЦ вычисляется индекс Херфиндала—Хиршмана (ИХХ). Между тем эффект пула не всегда можно идентифицировать простыми методами.

Например, Самарский государственный экономический университет (СГЭУ) выпускает 8 журналов экономического профиля, что позволяет связывать их взаимными ссылками и усиливать позиции. Однако для «Вестника СГЭУ» такая практика выявляется 5-летним ИХХ, значение которого — 3034% — соответствует высококонцентрированному рынку и свидетельствует о явном монопольном сговоре. Другим примером служит издательский дом «Финансы и кредит», выпускающий 11 журналов, среди которых журнал «Финансы и кредит» по числу цитирований занимает 2-е место в рейтинге, «Экономический анализ: теория и практика» — 4-е, «Финансовая экономика: теория и практика» — 10-е, «Международный бухгалтерский учет» — 25-е, «Финансовая аналитика: проблемы и решения» — 31-е место и т. д. При наличии явного журнального пула выявить его не удастся — ИХХ журнала «Финансы и кредит» составляет скромную величину 253%. Аналогично издательство «Креативная экономика» образует пул из 9 журналов, сговор которых также не просматривается: журнал «Российское предпринимательство» имеет ИХХ 405%, а журнал «Креативная экономика» — 206%.

Четвертый метод манипулирования связан с «*эффектом временного лага*», под которым понимается неправомерное использование РИНЦ-показателей за разные периоды времени. Например, при ранжировании журналов по 5-летнему импакт-фактору «Европейский журнал экономических исследований» (European Journal of Economic Studies) не попадает в число рейтингуемых журналов по причине короткой жизни (2 года). Вместе с тем аналогичная операция ранжирования по 2-летнему импакт-фактору выводит этот журнал на 6-е место в списке. Тем самым при использовании показателей за разные периоды времени можно получать принципиально различные картины рынка журналов.

В отношении «Европейского журнала экономических исследований» есть серьезные вопросы другого рода. Например, каким образом столь «молодому» журналу удалось так стремительно стать более популярным, чем журналы, существующие десятилетиями? Как объяснить, что на 95 статей, размещенных на страницах этого журнала, появилось 168 цитирований? Более тщательный анализ показывает, что подавляющее большинство этих ссылок обеспечено небольшой группой ангажированных, но очень активных исследователей.

Необходимость экспертной оценки обусловлена и тем, что при обеспечении хороших РИНЦ-показателей многие издания порой не соответствуют элементарным научным требованиям. Вместе с тем уже сегодня видна тенденция к «силовому» внедрению многими журналами академических стандартов. Типичным примером может служить «Вестник УрФУ. Серия экономика и управление», который выставляет требования, гарантирующие его отнесение к разряду полноценных научных изданий. Эти требования регламентируют размер и структуру статьи и аннотации, размер списка использованных источников (не менее 15 позиций) и его зарубежную составляющую (не менее 20% ссылок библиографии), допустимый объем самоцитирования (не более 20%), запрет на ссылки на ненаучные источники и т. п.³ По мере распространения такой практики актуальность и качество экспертной оценки будут возрастать. Но пока многие российские журналы не отвечают даже указанным стандартам.

Качественное тестирование «Алмазного» списка журналов

Любой рейтинг должен проходить оценку на адекватность. Однако сегодня в мировой практике не существует признанных методов верификации рейтинговых продуктов. В связи с этим данная проблема каждый раз решается некими уникальными методами, адаптированными под задачи конкретного исследования. В нашем случае можно провести двухэтапную верификацию. На первом этапе сравним полученные результаты с интуитивной оценкой ситуации на предмет качественного согласования. На наш взгляд, этот тест АСЖ в целом проходит, так как включает действительно наиболее знаковые периодические экономические издания страны. На втором этапе можно сравнить построенный рейтинг с другими похожими — списками Дежиной — Дашкеева (Дежина, Дашкеев, 2008), Муравьева (Муравьев, 2013), Балацкого — Екимовой (Балацкий, Екимова, 2014) и ВШЭ (НИУ ВШЭ, 2015).

Данные таблицы 2 показывают, что журналы из других списков повторяют значительное число позиций АСЖ — от 46 до 69%. Поэтому можно утверждать, что АСЖ глобально не противоречит всем предыдущим исследованиям и в целом правильно отражает профессиональные предпочтения экономического сообщества. Вместе с тем

³ Информация для авторов // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. <http://vestnik.urfu.ru/for-authors/>.

**Степень соответствия основных списков
ведущих экономических журналов России**

Список ведущих экономических журналов	Число журналов	Число совпадений с АСЖ	Доля совпадений в АСЖ, %
Список Дежиной–Дашкеева	12	6	46,2
Список Муравьева	10	7	53,8
Список Балацкого–Екимовой	12	8	61,5
Список ВШЭ	19	9	69,2

около половины изданий АСЖ попадает в разряд дискуссионных, в отношении которых остаются вопросы. Данный факт косвенно свидетельствует о том, что даже короткий АСЖ неоднороден, включая как издания с высокой репутацией, так и молодые журналы, лишь недавно заявившие о своем стремлении войти в разряд элитных.

В целом можно констатировать, что алгоритм совмещения обработки библиометрических данных и экспертных мнений дает вполне удовлетворительный результат.

**«Слабые звенья»
«Алмазного» списка журналов**

Группа периодических изданий, вошедших в АСЖ, уверенно лидирует в РЭЖ, но отметим определенную «рыхлость» списка за счет журналов, которые можно считать его «слабыми звеньями». Какие же периодические издания с трудом дотягивают до «алмазной границы» и в ближайшие годы могут быть исключены из АСЖ? По нашей оценке, это четыре журнала.

Прежде всего назовем журнал «Общество и экономика», который замыкает АСЖ и до сих пор не полностью освоил академические стандарты оформления, а с 2015 г. переживает организационные и финансовые проблемы. Чтобы остаться в списке лидеров, данное издание должно полностью соответствовать академическим стандартам и заметно повысить научный уровень контента. В противном случае его могут вытеснить более маневренные и адаптивные журналы-конкуренты.

Журнал «Мировая экономика и международные отношения» (МЭиМО) все больше отходит от собственно экономической проблематики в пользу политологии и дипломатии. Именно по этой причине данное издание не было включено в список Муравьева — оно публикует большое число работ по темам, не относящимся к экономике (Муравьев, 2013). Из-за этого МЭиМО в списке ВШЭ оказался в рубрике «Политология», а не «Экономика» (НИУ ВШЭ, 2015). МЭиМО предстоит серьезная самоидентификация с возможной корректировкой тематики — усиления ее экономической составляющей.

Особого комментария заслуживают два журнала, к которым нет претензий по качеству публикуемого материала, но им не удалось стать общенациональными, — «Экономический журнал Высшей школы экономики» и «Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8:

Менеджмент». Хотя в построенном РЭЖ не учитывалось данное обстоятельство, но в дальнейшем при экспертизе критерий отнесения журнала к разряду общенациональных изданий почти наверняка будет учитываться, как, например, в списке Муравьева. Пока названным журналам не удалось выйти за пределы своих материнских вузов и регионов (табл. 3). Это делает их весьма уязвимыми для ближайших конкурентов, среди которых фигурирует, в частности, журнал «Terra Economicus», у которого параметры интегрированности в национальное научное пространство гораздо лучше.

Т а б л и ц а 3

**Концентрация региональных статей
в зависимости от региона дислокации журнала, 2013 г.**

Характеристика	Экономический журнал ВШЭ	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент	Terra Economicus
Материнский федеральный округ	Центральный	Северо-Западный	Южный
Материнский вуз	Высшая школа экономики	Санкт-Петербургский государственный университет	Южный федеральный университет
Доля статей из материнского федерального округа, %	100,0	94,7	73,0
Доля статей из материнского вуза, %	100,0	94,7	58,8

Заметим, что у «Terra Economicus» также имеются определенные проблемы, которые не позволили ему войти в АСЖ. Так, помимо четырех основных выпусков, журнал публикует по два приложения к каждому, которые в гораздо большей степени ориентированы на участников РЭИ из материнского региона. Этот факт вносит двусмысленность в параметры оценки журнала: неясно, как учитывать его контент — только по основным выпускам или по всем, включая приложения и специальные выпуски. В первом случае журнал в большей степени общенациональный, чем во втором; кроме того, качество контента в первом случае выше. Несмотря на это, приведенный пример говорит о том, что имеются издания, которые могут претендовать на вхождение в АСЖ.

Более 30% изданий АСЖ можно отнести к разряду «нестабильных», что обусловит изменение рейтинга в будущем. В целом мы считаем, что РЭЖ и сопутствующий ему АСЖ должны обновляться каждый год и, судя по всему, через 2—3 года они могут заметно измениться. Общий вывод таков: *рынок экономических журналов в настоящее время находится в состоянии турбулентности*. Как следствие, состав АСЖ будет меняться.

Модель успеха журналов в период турбулентности

Если попытаться расшифровать модель успеха изданий из АСЖ, то можно выделить несколько важных моментов. Во-первых, успех журнала во многом зависит от его связей с Российской академией наук (РАН) и от следования академическим традициям в более ши-

роком контексте. Например, среди АСЖ 6 изданий прямо связаны с РАН, а журнал «Вопросы экономики», который себя с ней уже не ассоциирует, по-прежнему имеет Институт экономики РАН в качестве соучредителя (табл. 4). Таким образом, 50% изданий из АСЖ так или иначе связаны с РАН⁴. По всей видимости, академические стандарты и традиции до сих пор играют важную роль в формировании ведущих научных изданий страны.

Т а б л и ц а 4

Параметры журналов из АСЖ

№	Журнал	Год основания	Возраст, лет	Принадлежность к РАН
1	Вопросы экономики	1929	86	+/-
2	Экономика и математические методы	1964	51	+
3	Российский журнал менеджмента	2003	12	-
4	Прикладная эконометрика	2006	9	-
5	Журнал Новой экономической ассоциации	2009	6	-
6	Проблемы прогнозирования	1990	25	+
7	Экономический журнал Высшей школы экономики	1997	18	-
8	Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент	2002	13	-
9	Journal of Institutional Studies	2009	6	-
10	Пространственная экономика	2005	7	+
11	Мировая экономика и международные отношения	1957	58	+
12	Экономическая наука современной России	1998	17	+
13	Общество и экономика	1998	17	+

Во-вторых, залогом высокой научной репутации журнала выступает разумное сочетание жесткости и гибкости позиции его главного редактора при отборе и рецензировании поступающих материалов. Именно личное участие руководителя издания в формировании критериев и уровня публикуемых материалов, а также его тесная связь с рецензентами позволяют повысить объективность отбора и качество размещаемых статей. Следуя по этому пути, некоторые журналы сумели внедрить систему двойного анонимного рецензирования, которая для России пока скорее исключение, чем правило.

В качестве примера успешной стратегии, направленной на поддержание качества контента, можно привести «Журнал Новой экономической ассоциации» (ЖНЭА), которому всего за шесть лет удалось сформировать пул квалифицированных рецензентов примерно из 150 человек, что позволяет охватить почти всю тематику публикуемых статей (Полтерович, 2014). Примечательно, что формирование такой обширной сети экспертов создает большую нагрузку на руководителя журнала, в связи с чем в ЖНЭА введена оригинальная для России практика работы двух главных редакторов. Кроме того, редакция журнала сформировала *многоуровневую систему отбора статей*. На *первом уровне* редакция самостоятельно осуществляет первичную, «быструю» экспертизу, которая позволяет отсеять откровенно слабые статьи, заведомо не пригодные к публикации. На *втором уровне* происходит двойное анонимное рецен-

⁴ Если учесть неформальные связи журналов с РАН, то данная цифра еще возрастет. Например, издания «Журнал Новой экономической ассоциации» и «Прикладная эконометрика» выпускают сотрудники академических институтов.

зирование, когда рецензент не знает фамилий авторов статьи, а авторы — фамилий рецензентов; иногда даются отзывы двух рецензентов. При этом рецензент решает две основные задачи: 1) дать аргументированную оценку статьи, чтобы помочь редколлегии принять верное решение о ее публикации, доработке или отклонении; 2) предложить автору рекомендации о целесообразности и направлениях доработки статьи (Полтерович, 2011). Такой подход дает возможность перейти к *третьему этапу* — доработке исходной статьи, которая может проходить в несколько итераций. Это позволяет не терять действительно интересные статьи.

Есть у ЖНЭА и некоторые этические традиции. Во-первых, издание периодически публикует список рецензентов, выражая признательность за их бескорыстный труд и демонстрируя состав квалифицированных и уважаемых специалистов, гарантирующих качество оценки материалов. Кроме того, редакция ЖНЭА заботится о стиле самой рецензии, в которой недопустимы некорректные выражения в адрес автора статьи (Полтерович, 2011). Сегодня ведущие экономические журналы страны все активнее стремятся придерживаться этих принципов.

Пока многие российские журналы различаются по степени приверженности указанным принципам. Например, анонимность рецензирования в некоторых изданиях вообще игнорируется, а в других соблюдается с удивительной педантичностью. Например, редакция журнала «Мир России» удаляет фамилию авторов не только перед названием статьи, но и из списка литературы, если из текста можно понять, что авторы ссылаются на свои предыдущие исследования.

Разумеется, большое значение имеют гибкость и адекватность политики редакторов при принятии решений; чрезмерно строгое следование формальным правилам также наносит ущерб качеству содержания журнала. Например, при получении двух разных рецензий — положительной и отрицательной — редакция вынуждена самостоятельно решать вопрос о целесообразности публикации статьи.

В-третьих, солидный возраст журнала имеет определенное значение, но это не решающий фактор успеха. Более того, как видно из данных таблицы 4, давление со стороны молодых журналов все нарастает. Из 13 изданий АСЖ 4 не достигли даже 10-летнего возраста, но при этом претендуют на роль ведущих. Данный факт лишний раз подтверждает вывод о том, что АСЖ в недалеком будущем ожидают серьезные перемены.

* * *

Проведенное ранжирование российских экономических журналов позволило не только идентифицировать их ядро, но и убедиться в том, что его формирование еще не закончено и конкуренция изданий за включение в список лидеров продолжается. Анализ показывает, что некоторые участники рынка сознательно реализуют соответствующие модели успеха, а другие делают это стихийно. Лучшее понимание «правил игры» на изучаемом рынке может нормализовать конкурентные процессы и сделать их, с одной стороны, более направленными, а с другой — менее затратными. Дальнейшее развитие использованного подхода к составлению рейтинга журналов предполагает, во-первых, оценку устойчивости рейтингового продукта путем варьирования весовых коэффициентов; во-вторых, проведение многоаундовой процедуры открытого диалога

при экспертной оценке журналов; в-третьих, накопление данных для объяснения динамики процесса и намечающихся трендов.

Список литературы / References

- Аукуционек С., Чуркина Г. (2002). Экономические журналы в период рыночных реформ // Вопросы экономики. № 2. С. 130–145. [Aukutsionek S., Churkina G. (2002). Economic journals in the period of market reforms. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 130–145. (In Russian).]
- Балацкий Е. В. (2012). Мировой опыт составления и использования рейтингов университетских факультетов // Общество и экономика. № 9. С. 155–173. [Balatsky E. V. (2012). World experience of creating and using the ratings of university faculties. *Obshchestvo i Ekonomika*, No. 9, pp. 155–173. (In Russian).]
- Балацкий Е. В. (2013). Академические успехи российских университетов экономического профиля // Европейский журнал экономических исследований. № 2. С. 64–76. [Balatsky E. V. (2013). Academic achievements of Russian universities in economics. *European Journal of Economic Studies*, No. 2, pp. 64–76. (In Russian).]
- Балацкий Е. В., Екимова Н. А. (2014). Академическая результативность высших экономических школ России // Terra Economicus. Т. 12, № 1. С. 13–27. [Balatsky E. V., Ekimova N. A. (2014). Academic effectiveness of higher economic schools of Russia. *Terra Economicus*, Vol. 12, No. 1, pp. 13–27. (In Russian).]
- Балацкий Е. В., Екимова Н. А. (2015). Проблема манипулирования в системе РИНЦ // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. № 2. С. 166–178. [Balatsky E. V., Ekimova N. A. (2015). The problem of manipulation in the system of RINC. *Vestnik UrFU. Series Economics and Management*, No. 2, pp. 166–178. (In Russian).]
- Дежина И. Г., Дашкеев В. В. (2008). Есть ли в России ведущие экономисты и кто они? М.: ИЭПП. [Dezhina I. G., Dashkeev V. V. (2008). *Are there leading economists in Russia and who are they?* Moscow: IEPP. (In Russian).]
- Муравьев А. А. (2011). О российской экономической науке сквозь призму публикаций российских ученых в отечественных и зарубежных журналах за 2000–2009 гг. (Научный доклад № 1(R)-2011). СПб.: ВШМ СПбГУ. [Muraviev A. A. (2011). *About Russian economic science through the prism of publications of Russian scientists in national and international journals in 2000–2009* (Scientific report No. 1(R)-2011). St. Petersburg: SPbGU Graduate School of Management. (In Russian).]
- Муравьев А. А. (2012). К вопросу о классификации российских журналов по экономике и смежным дисциплинам (Научный доклад № 14(R)-2012). СПб.: ВШМ СПбГУ. [Muraviev A. A. (2012). *To the question of classification of Russian journals in economics and related fields* (Scientific report No. 14(R)-2012). St. Petersburg: SPbGU Graduate School of Management. (In Russian).]
- Муравьев А. (2013). О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам // Вопросы экономики. № 4. С. 130–151. [Muraviev A. (2013). On scientific value of Russian journals in economics and related fields. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 130–151. (In Russian).]
- НИУ ВШЭ (2015). Проект НИУ ВШЭ по экспертному ранжированию российских научных журналов. М.: Управление академической экспертизы НИУ ВШЭ. URL: <http://grant.hse.ru/public/data/brochure.docx>. [HSE (2015). *HSE project on the expert ranking of Russian scientific journals*. Moscow: HSE Department of Academic Expertise. (In Russian).]
- Писляков В. В. (2011). Российские журналы по общественным наукам в зарубежных базах данных // Экономический журнал ВШЭ. № 2. С. 268–269. [Pislyakov V. V. (2011). Russian journals in the humanities and social sciences in foreign databases. *Ekonomicheskii Zhurnal VShE*, No 2, pp. 268–269. (In Russian).]

- Полтерович В. М. (2011). Миссия экономического журнала и институт рецензирования // Журнал Новой экономической ассоциации. № 12. С. 194–197. [Polterovich V. M. (2011). The mission of the economic journal and the reviewing institution. *Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, No. 12, pp. 194–197. (In Russian).]
- Полтерович В. М. (2014). Новая экономическая ассоциация в 2009–2014 гг. Отчетный доклад // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4. С. 219–222. [Polterovich V. M. (2014). The New Economic Association in 2009–2014. Report. *Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, No. 4, pp. 219–222. (In Russian).]
- Стерлигов И. (2014). Пилотный проект по оценке российских научных журналов. М.: НИУ ВШЭ. URL: <http://slidegur.com/doc/225135/pilotnyj-proekt-vshe-poe-kspertnoj-ocenke-rossijskih>. [Sterligov I. (2014). *A pilot project on the assessment of Russian scientific journals*. Moscow: HSE. (In Russian).]
-

The Experience of Ranking Russian Economic Journals

Evgeny Balatsky^{1,2,*}, *Natalia Ekimova*¹

Authors affiliation: ¹ Financial University under the Government of RF (Moscow, Russia); ² Central Economics and Mathematics Institute, RAS (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: evbalatsky@inbox.ru.

The article presents the results of the rating of Russian economic journals, the methodology of which is based on a combination of bibliometric data and expert interviews. Processing of the statistical information system of Russian science citation index (RINC) allows us to form a “primary” list of the best journals in the country. Expert evaluation of the list makes it possible to reorganize it with regard to the scientific level of periodicals and get the “secondary” list. The merger of two ranking systems forms the basis of obtaining the final ranking of economic journals. It is shown that the leading part of the constructed rating forms a kind of the Diamond List of journals, which on the whole agrees with similar lists obtained in earlier studies by other authors.

Keywords: journal ranking, economics journals, expert assessment, electronic database.

JEL: I230.

А. Кузнецов

Традиции изучения зарубежных стран в современной российской экономической экспертизе*

Статья посвящена одной из интеллектуальных основ российской экономической экспертизы — развивавшимся с советских времен традициям изучения зарубежного мира. Показано, как представители отечественных научных школ в 2010-е годы применяют в российском консалтинге свой опыт по анализу внешнеэкономических связей, исследованию экономической политики зарубежных стран и прогнозированию мирового развития. Статья основана на открытых источниках: информации о публикациях, отчетах и презентациях об экспертно-аналитической работе ИМЭМО РАН, ВНИКИ, МГИМО, ИЕ РАН и других академических институтов. Проведенный анализ показывает, что выводы исследований по международной проблематике стали необходимым элементом при консультировании органов власти и бизнеса в условиях глобализации.

Ключевые слова: прогнозы мирового развития, анализ российских внешнеэкономических связей, зарубежный опыт экономической политики, «фабрики мысли», ИМЭМО.

JEL: B20, E61, F40, F50, F60.

На фоне общего спада исследовательской активности в России в условиях постсоциалистической трансформации в 1990-е годы экономическая наука переживала второе рождение: отечественные ученые открывали для себя новые направления анализа, стараясь ликвидировать отставание от ведущих стран, обусловленное заикленностью советских исследований на политэкономии социализма. Параллельно велась большая работа по концептуальному осмыслению огромного эмпирического материала, который давали рыночные реформы в России. При этом многие российские экономисты стали самостоятельно или в партнерстве с приглашенными западными экспертами активно консультировать российские органы власти и зарождавшийся национальный частный сектор.

Кузнецов Алексей Владимирович (kuznetsov@imemo.ru), член-корр. РАН, д. э. н., замдиректора Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН (Москва).

* Статья подготовлена за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-28-00097) в Институте мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН.

Может сложиться впечатление, что в итоге современная российская экономическая экспертиза базируется на трех китах. Во-первых, под влиянием западных экономических концепций произошла ревизия сложившихся в рамках политэкономии социализма представлений. Речь идет именно о пересмотре и корректировке ряда идей и подходов, а не о полном отторжении парадигмы, господствовавшей в отечественной науке более полувека, — это особенно заметно при чтении работ многих исследователей из далеких от федеральных властей вузов и научно-исследовательских институтов «второго эшелона». Во-вторых, осмысление российских реалий последних 25—30 лет, особенно в области анализа приватизации и предпринимательской активности, а также трудовых отношений, не только создало базу для качественного консалтинга в соответствующих сферах, но и заставило скорректировать некоторые выводы, сделанные ранее западными исследователями. В-третьих, на российскую почву были целиком перенесены некоторые, преимущественно экономико-математические подходы (например, в финансовой науке), разработанные европейскими и американскими учеными. При этом рост числа специалистов с зарубежными дипломами в последние годы может способствовать повышению популярности соответствующих концепций, хотя институциональных единиц — адептов западной экономической науки в России не много (пожалуй, наиболее известная и последовательно придерживающаяся западного подхода — Российская экономическая школа).

Вместе с тем есть четвертая опора российской экономической экспертизы, о которой часто забывают: изучение мировой экономики в целом и опыта зарубежных стран в частности. В СССР велись исследования капиталистического мира, так что еще в 1960—1980-е годы возникли научные школы, изучавшие специфику именно рыночной экономики, функционирование в ее условиях отдельных предприятий, отраслей и стран, а также пытавшиеся дать теоретическое объяснение соответствующих процессов и явлений. Более того, существовавшее в СССР повышенное внимание к страноведению, в том числе анализ своеобразия хозяйственных моделей развивающихся стран, позволял понимать элементы социально-экономических систем со всеми их отклонениями от описанных в западных учебниках упрощенных моделей¹.

Таких научных центров было немного — ИМЭМО и некоторые другие академические институты международного профиля, ряд отраслевых институтов (прежде всего ВНИКИ) и профильных подразделений столичных вузов (МГУ имени М. В. Ломоносова с его кафедрой социально-экономической географии зарубежных стран, МГИМО, ВАВТ, Финансовой академии/университета). Основная часть этих центров не только выжила в 1990-е годы, но и успешно вписалась в систему российского консалтинга, по крайней мере по трем направлениям. Они в статье будут рассмотрены подробно: 1) анализ мирового развития как

¹ Несколько особняком стоят специалисты по соцстранам. В основном востребованы их знания о постсоциалистической трансформации. Основной центр изучения стран Центрально-Восточной Европы и СНГ — ОМЭПИ Института экономики РАН (www.imepi-eurasia.ru), с которым конкурируют ИМЭМО, Институт Европы и несколько вузов. Китай и Вьетнам изучают многие российские организации.

общей среды функционирования российской экономики и ее компонентов, 2) детальное исследование российских внешнеэкономических связей, которые в условиях глобализации уже трудно отделить от развития внутреннего рынка, 3) учет зарубежного опыта для разработки российской экономической политики. К сожалению, немалая часть специалистов среднего возраста покинула стены этих центров, уйдя в основном в коммерческий консалтинг (в том числе иностранные компании и банки) или новые вузы (в частности, НИУ ВШЭ). Это привело к определенным потерям по некоторым направлениям (например, в области изучения зарубежного опыта агробизнеса). Однако в целом кадровое воспроизводство в сложившихся научных школах продолжается.

Нельзя изучать российскую экономику без мировой

Успешное консультирование органов власти и крупных компаний по вопросам российских внешнеэкономических связей и общего позиционирования России в мировом хозяйстве не означает, что знания страноведов и других международников в современной России полностью востребованы. Развернутая в 2014 г. странами Запада «война санкций» против России наглядно показала воздействие внешнеэкономических связей на всю российскую экономику. Однако до сих пор многие российские экономисты не до конца осознали, что внешнеэкономическая деятельность и ее анализ в условиях глобализации почти неотделимы от исследования процессов, происходящих, казалось бы, в рамках национального хозяйства, хотя отечественные исследователи мировой экономики говорили об этом давно (например, см.: Королев, 2001). В этом отношении показательна работа по обновлению «Стратегии-2020», где международная проблематика была вынесена в две самостоятельные, причем последние в списке группы: группа 20 — Международная позиция России: экономические ориентиры; группа 21 — Развитие экономической и социальной интеграции в постсоветском пространстве². Как и в советский период, специалисты по отечественной экономике не отнеслись с должным вниманием к выводам международников о неспособности нашей страны превзойти среднемировые темпы роста ВВП при существующей модели развития России. Проблему можно проиллюстрировать и другими примерами.

До сих пор большинство работ отечественных аналитических центров по макроэкономическим параметрам российской экономики и их прогнозированию рассматривают характеристики мировой экономики как заданные внешне. Однако изменение не только таких параметров, как валютные курсы и цены на углеводороды и металлы, может радикально менять ситуацию в России. Необходимо учитывать и более фундаментальные процессы, происходящие в экономике США, ЕС и Китая. Так, большинство российских узких специалистов в области энергетики восприняли значение «сланцевой революции» в США с запозданием. Однако проблема даже не в трактовке конкретного технологического сдвига, революционный характер которого подвергается

² Материалы доступны на сайте: <http://2020strategy.ru>.

сомнению. Важно, что стимулирование в США разработки собственных ресурсов, наряду с постоянным прогрессом на рынке сжиженного природного газа, кардинально изменили географию трансграничных поставок газа в мире и ослабили международные позиции России (Симония, 2013). При этом прогнозисты часто недооценивают общий темп технологических инноваций в нефтегазовом секторе. На фоне постоянных дискуссий о скором исчерпании углеводородов регулярно выпускаемые ИМЭМО (изначально в закрытом режиме для ЦК КПСС — Черкасов, 2004а, 2014) долгосрочные (на 15–20 лет) прогнозы мирового развития показывают, что время наступления дефицита нефти постоянно отодвигается за горизонт более 40 лет (Мартынов, Дынкин, 2001; Дынкин, 2007; Дынкин, 2011). Что касается нынешних колебаний нефтяных котировок, то специалисты ИМЭМО РАН в ряде монографий показали фундаментальные факторы, определяющие долгосрочный коридор колебаний цен на нефть при краткосрочных спекулятивных всплесках в обе стороны. При этом соответствующие выводы используются в постоянной консалтинговой работе по заказу ряда ведущих нефтяных корпораций³, а также презентуются на ежемесячных форумах «Нефтегазовый диалог», организуемых для российских специалистов-энергетиков.

Странно видеть и многочисленные работы, посвященные тем или иным аспектам догоняющего развития России, в которых отсутствует серьезная оценка перспектив развития стран, с которыми мы пытаемся сравняться по уровню ВВП на душу населения или расходам на НИОКР. Например, многие российские эксперты не хотят принять тот факт, что никакой инновационной паузы в мировой экономике не происходит. При этом увеличение в России расходов на НИОКР к ВВП хотя бы до 2,5–3% при одновременном обеспечении высоких темпов роста национальной экономики требует не накачивания научного сектора деньгами, а полной перестройки принципов его финансирования с вовлечением бизнеса, в том числе иностранного.

Многие российские эксперты игнорируют мнение профессионалов-международников при анализе текущих проблем. Приходится сожалеть, что многие необоснованно считают себя специалистами по ведущей экономике мира США или важнейшим торговым и инвестиционным партнерам в ЕС. Вспоминая истерику не только в российских СМИ, но и на фондовых рынках вокруг возможного дефолта в США, трудно поверить, что на сайте ведущего в стране аналитического центра по соответствующей проблематике к тому моменту уже был размещен материал ситуационного анализа с коллективным мнением, опровергавшим тогдашние стереотипы (Афонцев и др., 2011). Европеисты-профессионалы пытаются сбить накал страстей вокруг скорого развала зоны евро и краха единой европейской валюты (например, см.: Бажан, Масленников, 2012; Кузнецов, Хесин, 2013). В частности, напомним, как российские СМИ тиражировали высказывание бывшего главы

³ Контракты по мониторингу и анализу мирового рынка нефти для «Роснефти» и проект «Энергетика Восточной, Центральной и Южной Азии 2030: основные сценарии и риски» по заказу «ВР» (www.imemo.ru/index.php?page_id=555&id=1).

ЕБРР Ж. Аттали, который в интервью в ноябре 2011 г. сообщил, что евро может не дожить до ближайших рождественских праздников.

При этом академические институты, прежде всего ИМЭМО, Институт Европы, Институт США и Канады, не только готовят фундаментальные монографии о развитии соответствующих стран и регионов, проблемах секторов экономики и специфике разных направлений экономической политики⁴, консультируют заинтересованные ведомства и компании, но и составляют краткосрочные прогнозы мирового развития. Соответствующие доклады ежегодно издаются при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ и рассылаются в десятки организаций (например, см.: Дынкин, Барановский, 2014).

В Центре ситуационного анализа РАН с привлечением экспертов из различных академических институтов и вузов проводятся по разработанной еще в советский период под руководством Е. М. Примакова методологии ситуационные анализы по актуальным международным проблемам, результаты которых имеют для России прикладное значение (Черкасов, 2004b). В основном итоговые материалы ситуационного анализа носят закрытый характер, но некоторые исследования, преимущественно экономического содержания, доступны широкой общественности (например, см.: Барановский, Кобринская, 2012; Дынкин, Кобринская, 2014).

Об участии ученых из ИМЭМО, других институтов нынешнего Отделения глобальных проблем и международных отношений РАН, МГИМО и вузов с кафедрами международного профиля в экономической экспертизе по заказу органов власти или компаний можно судить главным образом по информации на личных страницах сотрудников этих организаций в сети Интернет. Все заинтересованные министерства и ведомства многократно обращались к услугам ученых-международников, но активность крупных российских компаний ниже. При этом специализация ИМЭМО оказывается наиболее широкой, включающей проблематику не только всех министерств экономического профиля, но и таких ведомств, как Россотрудничество (при экспертизе в области трансформации российского участия в области содействия международному развитию), Федеральной службы по финансовым рынкам (упразднена в 2013 г.) и др.

Институты «регионального» профиля (Институт Латинской Америки РАН, Институт Африки РАН, Институт Дальнего Востока РАН и др.) в узких нишах страноведческой экспертизы неоднократно демонстрировали свои явные конкурентные преимущества, показывая как возможности, так и «подводные камни» на пути углубления экономического сотрудничества России с развивающимися странами. Ряд институтов и вузов в приграничных регионах России, начав осваивать международную проблематику в 1970—1980-е годы, внесли существенный вклад в консультирование власти и бизнеса в области развития экономических контактов регионов Северо-Запада и Дальнего Востока

⁴ Аннотации монографий см. на официальных сайтах ИМЭМО РАН (www.imemo.ru), Института Европы РАН (www.ieras.ru, особенно серия монографий «Старый Свет — новые времена»), Института США и Канады РАН (www.iskran.ru).

с соседними с ними странами (например, см.: Клемешев, Федоров, 2004; Минакир и др., 2006).

Нередко довольно сложно оценить по открытым источникам содержание отчетов, которые предоставлялись заказчикам, однако, зная процесс изнутри, можно сделать вывод, что основная часть рекомендаций в том или ином виде нашла свое отражение в научных статьях и монографиях отечественных исследователей. Особенно это относится к работам по развитию двухсторонних внешнеэкономических связей России со странами в различных регионах мира⁵.

Более интересен анализ исследований, которые не нацеливались на консультирование непосредственно по внешнеэкономическим связям, а содержали выводы для модернизации российской экономики с целью повышения ее международной конкурентоспособности. Наибольший массив работ связан с оценкой экспортных возможностей российских предприятий, что было обусловлено 17-летним процессом вступления страны в ВТО, а также попытками сблизиться с ЕС вплоть до строительства общего экономического пространства (приведем здесь лишь два примера: Холопов, 2009; Загашвили, 2010)⁶. В современных условиях обострения международно-политической обстановки для России на первый план будет выходить, однако, экспертный анализ стратегий импортозамещения.

По мере интернационализации российского бизнеса изучение внешней торговли дополняется исследованием трансграничных прямых инвестиций. При этом возникший еще с 1990-х годов большой массив публикаций по привлечению иностранных капиталовложений и одновременно анализу инвестиционной модели России (например, см.: Дынкин и др., 2000; Хесин и др., 2006) дополняется работами по российским инвестициям за рубежом (например, см.: Кузнецов, 2007; Хейфец, 2009; Kuznetsov, 2011; Булатов, 2012).

В середине 2000-х годов новая для России тематика легального экспорта капитала из страны не находила большого спроса за пределами фундаментальной науки (где она довольно щедро поддерживалась государственными грантами). Однако именно в этот период стали предлагаться рецепты для органов государственной власти по регулированию и стимулированию заграничной экспансии российских компаний (Кузнецов, 2011) — в качестве дополнения к политике поддержки товарного экспорта, за которую ранее (за 5—10 лет до этого) также сначала безуспешно ратовали эксперты-международники, знавшие позитивный зарубежный опыт (Спартак, 2005). К концу 2011 г. на исследования российских ТНК появился спрос за пределами сферы научных фондов — Евразийский банк развития выступил в качестве первого значимого коммерческого заказчика, которому важно понять масштабы корпоративной интеграции в ареале евразийского пространства (Кузнецов, 2014).

⁵ Мы воздержимся от цитирования в качестве примеров многих десятков статей в профильных журналах и сборниках конференций — их легко найти с помощью сайта РИНЦ.

⁶ В данном случае речь идет именно о прикладных работах ученых-международников, а не о базовых монографиях, например, где разъясняются принципы функционирования ВТО (Дюмулен, 2008), или, напротив, статья о специфике переговоров о вступлении в эту организацию России (Медведков, 2012).

Роль зарубежного опыта для российской экономической политики

Работы международников по изучению зарубежного опыта иногда носят фундаментальный характер, лишь подводя читателя к проведению параллелей с Россией. Хорошими примерами служат анализ индийского опыта экономических реформ, нацеленного на сочетание роста и развития (Володин, 2010), или обзор мексиканского опыта структурных реформ при ведущей роли энергетики в национальной экономике (Яковлев, 2015). Однако в большинстве случаев обращение к опыту других государств обусловлено прикладной задачей — как можно быстрее использовать какие-то его элементы в России.

Наибольший вклад страноведы внесли на этапе становления постсоветской экономической политики России, когда требовалось с нуля создавать целые направления регулирования хозяйственных или социальных процессов. К сожалению, иногда происходили перекосы, которые в основном на совести заказчиков: в тех случаях, когда исследователям из разных стран с несовместимыми юридическими системами или разными предпринимательскими традициями поручалось подготовить отдельные рекомендации, а в единые документы их наработки сводили вместе не специалисты, а чиновники-дилетанты (Варнавский, 2006).

Сейчас востребованность знаний о зарубежном опыте экономической политики несколько снизилась, но далеко не во всех сферах. Так, по-прежнему ощущается нехватка идей и ноу-хау в области российской региональной политики, которая до сих пор не превратилась в устойчивую систему регулирования социально-экономического развития территорий. Еще с советских времен на географическом факультете МГУ им. М. В. Ломоносова и в Институте географии АН СССР изучали опыт проведения региональной политики за рубежом. Поскольку цели и методы советской региональной политики сильно отличались от существовавших на Западе, лишь в 1990-е годы анализ европейских инструментов региональной экономической политики получил в России прикладное значение (Артоболевский, 1992; Кузнецова, 1995). К началу 2000-х годов российские страноведы смогли уже сопоставлять западный опыт с собственными эмпирическими выводами, полученными в ходе непосредственного участия в формировании региональной политики России (например, см.: Кузнецова, 2003). Переосмысление российской региональной политики и новые рецепты, в том числе учитывающие эволюцию этого направления государственного регулирования за рубежом, даются и в настоящее время (Кузнецова, 2013; Кузнецов, Кузнецова, 2015).

Другой важный блок, где ученые-международники активно задействованы в экспертном обеспечении органов власти, — участие России в региональной интеграции. В России десятилетиями складывались научные школы по изучению европейской интеграции (Буторина, Кавешников, 2013), поэтому опыт ЕС используется при разработке евразийских интеграционных проектов. Одновременно продолжается детальное изучение современной специфики ЕС с целью консультирования органов власти по вопросам дальнейшего развития сотрудничества России с этой интеграционной группировкой (например, Потемкина,

2012), в том числе для наиболее безболезненного смягчения последствий нынешней «войны санкций».

При этом подчеркнем, что хорошее знание слабых сторон ЕС российскими специалистами пока удерживает нашу страну от роковых ошибок в построении Евразийского экономического союза. Это не удивительно, учитывая, среди прочего, опыт российского представителя в Евразийской экономической комиссии — члена Коллегии (министра) по основным направлениям интеграции и макроэкономике. Выпускница факультета международных экономических отношений Московского финансового института Т. Д. Валовая защитила докторскую диссертацию и опубликовала монографию по европейской интеграции еще в советский период, до ухода на госслужбу (Валовая, 1986).

Третий существенный блок рекомендаций, основанных на знаниях специалистов по зарубежному опыту, связан с выработкой решений по текущим экономическим проблемам России. В качестве одного из примеров можно привести анализ мирового опыта антикризисных мер правительств в условиях последнего глобального кризиса (Афонцев и др., 2009). Иллюстрацией, где выводы заказчику представляются в готовом виде без детального описания аналогичных событий в других странах, служат сделанные в ИМЭМО РАН оценки дальнейшей судьбы российских инвестиций на Украине и возможностей наращивания инвестиций в странах Евразийского экономического союза (Кузнецов, Квашнин, 2014).

К сожалению, нередко к страноведам заказчики (а часто вообще посредники из вузов) обращаются в последний момент для предоставления информации о зарубежном опыте той или иной страны в разных сферах (от образовательных услуг до военной промышленности). При этом интерес к ведущим в России центрам проявляется лишь по причине отсутствия в обычных вузах людей, владеющих японским, португальским и другими редкими языками. Такая самонадеянность должна настораживать, поскольку и страны с распространенными языками требуют профессиональных знаний — ведь часто британский, германский или французский опыт превратно понимается неспециалистами, которые выучили в школе один из основных европейских языков. Тем не менее радует, что хотя бы специфика азиатских или латиноамериканских стран оказывается учтена благодаря компетентной экспертизе страноведов. Ведь многие «западные» категории анализа часто оказываются неприменимы без адаптации к развивающимся странам — идет ли речь, например, о модернизации, урбанизации или среднем классе (Хорос, Малышева, 2013).

Вместо заключения: о влиянии российских научных школ международных

Оценить общее воздействие сложившихся научных школ международных на решения органов власти и компаний сложно в силу большого количества разнородных каналов осуществления консалтинга. Часть экспертизы проводится непублично — достаточно вспомнить законодательно возложенные на Российскую академию наук и отра-

женные в статьях 12–14 ее устава функции экспертного научного обеспечения деятельности государственных органов и организаций и предоставления других научно-консультативных, консультационных и экспертных услуг⁷, которые в действительности осуществляются (в чем можно усомниться, если полагаться на отечественные СМИ). Так, ежегодно в ответ на запросы по актуальным проблемам развития мировой экономики и российской внешнеэкономической деятельности только из институтов Отделения глобальных проблем и международных отношений РАН поступают десятки аналитических записок в Администрацию Президента РФ, Совет Безопасности РФ, МИД РФ, Минэкономразвития и другие ведомства. Существует и неформальное воздействие, благодаря тому что прежде всего из ИМЭМО РАН и МГИМО(У) МИД РФ вышло значительное количество влиятельных российских политиков и общественных деятелей.

Нельзя забывать и об активности исследователей-международников в СМИ, хотя их профессиональные комментарии обычно тонут в море дилетантских суждений, так что в этой сфере трудно предположить большое влияние профессионалов на общественное мнение. В то же время имеет место формально самостоятельное участие отдельных сотрудников академических институтов в выполняемых другими организациями заказов для органов власти и компаний. Ряд представителей профильных исследовательских центров и вузов входят в различные консультативные органы при Президенте России, ведомствах, а также выполняют функции советников в ведущих корпорациях.

На фоне не используемого полностью потенциала российских международных экспертов в экономическом консалтинге воздействие этих специалистов на органы государственной власти и крупный бизнес существенно. Независимые зарубежные оценки подтверждают, что международные экономические и политико-экономические исследования выступают необходимым элементом при консультировании национальных органов власти и бизнеса в условиях глобализации, даже если речь идет во многом о «внутренней» проблематике.

Не случайно, в международном рейтинге экспертно-аналитических центров Пенсильванского университета, в котором представлены результаты оценки более 6 тыс. «фабрик мысли» (think tanks) по всему миру, ведущие российские центры изучения зарубежных стран ежегодно занимают высокие позиции. В России было выявлено более 100 «фабрик мысли». По итогам 2014 г. в возглавляемом американским «Brookings Institution» мировом рейтинге самых влиятельных экспертно-аналитических центров ИМЭМО РАН занял 32-е место, а МГИМО — 102-е. В региональном рейтинге Центральной и Восточной Европы они оказались соответственно на 4-м и 11-м местах, а Институт США и Канады РАН был на 25-м (правда, в основном за счет политологических исследований). ЦЭФИР смог подняться до 6-го места среди восточноевропейских «фабрик мысли», Независимый институт социальной политики (НИСП) занял 19-е, ИЭП им. Гайдара — 29-е, Экспертная группа — 31-е и т. д. (McGann, 2015. P. 64–65, 81).

⁷ <http://www.ras.ru/about/rascharter/tasks.aspx>.

Лучшая позиция в «отраслевой» рубрике была у ИМЭМО РАН, который занял 8-е место в мире по уровню экспертизы в области международной экономической политики, пропустив вперед англоязычные центры, а позади остались, среди прочего, знаменитые Кильский институт мировой экономики (Германия) и Венский институт международных экономических исследований (Австрия). Для сравнения: ЦЭФИР и Центр фискальной политики были соответственно на 26-м и 50-м среди «фабрик мысли», специализирующихся на внутренней экономической политике. В то же время НИСП, Институт социологии РАН и Институт экономики города заняли соответственно 28-е, 34-е и 42-е места среди центров со специализацией на анализе социальной политики (McGann, 2015. P. 90–91, 103, 107–108).

Подводя итоги, можно высоко оценить вклад традиций изучения зарубежных стран в современный экономический консалтинг в России. Вместе с тем ряд проблем повышения отдачи от имеющегося потенциала страноведения не решен. Из наиболее острых, на наш взгляд, крайне высокая концентрация специалистов в Москве и объективно низкая востребованность страноведов с редкими языками при сложности их подготовки.

Список литературы / References

- Артоболовский С. С. (1992). Региональная политика в развитых странах Европы: теоретические, методологические и прикладные аспекты. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора географических наук. М.: Институт географии РАН. [Artobolevsky S. S. (1992). *Regional policy in developed European countries: Theoretical, methodological and applied aspects. Author's abstract of thesis*. Moscow: Institute of Geography RAS. (In Russian).]
- Афонцев С. А. и др. (2011). Финансовые проблемы США и их влияние на глобальные процессы в валютной сфере // Мировая экономика и международные отношения. № 7. С. 3–10. [Afontsev S. A. et al. (2011). Financial problems of USA and their influence on global processes in forex sphere. *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodnye Otnosheniya*, No. 7, pp. 3–10. (In Russian).]
- Афонцев С. А., Иванова Н. И., Королев И. С. (ред.) (2009). Мировой опыт антикризисной политики: Уроки для России. М.: ИМЭМО РАН. [Afontsev S. A., Ivanova N. I., Korolev I. S. (eds.) (2009). *Foreign experience of anti-crisis policy: Lessons for Russia*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Бажан А. И., Маслеников А. А. (ред.) (2012). Долговой кризис в ЕС и перспективы евро. М.: Институт Европы РАН. [Bazhan A. I., Maslennikov A. A. (eds.) (2012) *The debt crisis in the EU and prospects for the euro*. Moscow: Institute of Europe RAS. (In Russian).]
- Барановский В. Г., Кобринская И. Я. (ред.) (2012). Турция: новая роль в современном мире. М.: ЦСА РАН. [Baranovsky V. G., Kobrinskaya I. Ya. (eds.). (2012). *Turkey: A new role in a modern world*. Moscow: Centre for Situation Analysis. (In Russian).]
- Булатов А. С. (2012). Участие России в международном экспорте капитала // Вестник МГИМО-Университета. № 6. С. 126–133. [Bulatov A.S. (2012). Russia's Participation in the international export of capital. *Vestnik MGIMO-University*, No. 6, pp. 126–133. (In Russian).]
- Буторина О. В., Кавешников Н. Ю. (2013). К 10-летию кафедры европейской интеграции // Вестник МГИМО-Университета. № 4. С. 59–70. [Butorina O. V., Kaveshnikov N. Yu. The 10-anniversary of the European integration chair. *Vestnik MGIMO-University*, No. 4, pp. 59–70. (In Russian).]

- Валовая Т. Д. (1986). Европейская валютная система. М.: Финансы и статистика. [Valovaya T. D. (1986). *European monetary system*. Moscow: Finansy i Statistika. (In Russian).]
- Варнавский В. Г. (2006). Богатая бедная Россия. Размышления современника. М.: Огни ТД. [Varnavsky V. G. (2006). *Rich but poor Russia: Thoughts of a contemporary*. Moscow: Ognі TD. (In Russian).]
- Володин А. Г. (2010). «Рост плюс развитие», или Индийский опыт экономических реформ // Мировая экономика и международные отношения. № 10. С. 91–98. [Volodin A. G. (2010). “Growth plus development”, or Indian experience of economic reforms. *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya*, No. 10, pp. 91–98. (In Russian).]
- Дынкин А. А. (ред.) (2007). Мировая экономика: прогноз до 2020 года. М.: Магистр. [Dyunkin A. A. (ed.) (2007). *World economy: Forecast to 2020*. Moscow: Magistr. (In Russian).]
- Дынкин А. А. (ред.) (2011). Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант. М.: Магистр. [Dyunkin A. A. (ed.) (2013). *Strategic global forecast to 2030*. Moscow: Magistr.]
- Дынкин А. А., Барановский В. Г. (ред.) (2014). Россия и мир: 2015. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. М.: ИМЭМО РАН [Dyunkin A. A., Baranovsky V. G. (eds.) (2014). *Russia and the world: 2015. Annual forecast: Economy and foreign policy*. Moscow: IMEMO.].
- Дынкин А. А., Кобринская И. Я. (ред.) (2014). Ассоциация Украины с Европейским Союзом: последствия для России. М.: ИМЭМО РАН. [Dyunkin A. A., Kobrinskaya I. Ya. *EU-Ukraine association agreement: Consequences for Russia*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Дынкин А. А., Рекитар Я. А., Куренков Ю. В. (ред.) (2000). Инвестиции в России: тенденции, проблемы, пути решения с учетом зарубежной практики. М.: ИМЭМО РАН. [Dyunkin A. A., Rekitar Ya. A., Kurenkov Yu. V. (eds.) (2000). *Investments in Russia: Tendencіes, problems and solutions taking into account foreign experience*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Дюмулен И. И. (2008). Всемирная торговая организация: экономика, политика, право. М.: ВАВТ. [Dyumulen I. I. (2008). *World Trade Organization: Economy, politics and law*. Moscow: Russian Foreign Trade Academy. (In Russian).]
- Загашвили В. С. (2010). Экономические интересы России в условиях глобализации. М.: Магистр. [Zagashvili V. S. (2010). *Economic interests of Russia in terms of globalization*. Moscow: Magistr. (In Russian).]
- Клемешев А. П., Федоров Г. М. (2004). О стратегии развития Калининградской области в условиях российско-европейского взаимодействия на Балтике // Регион сотрудничества. № 12. С. 5–35. [Klemeshev A. P., Fedorov G. M. (2004). About the strategy of development of the Kaliningrad region by Russia-EU interaction in the Baltics. *Region Sotrudnichestva*, No. 12, pp. 5–35. (In Russian).]
- Королев И. С. (ред.) (2001). Россия на пути в ВТО. Отраслевой анализ. М.: ИМЭМО РАН. [Korolev I. S. (ed.) (2001). *Russia on the way to the WTO: An industrial analysis*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Кузнецов А. В. (2007). Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М.: КомКнига. [Kuznetsov A. V. (2007). *Internationalization of the Russian economy: An investment aspect*. Moscow: KomKniga. (In Russian).]
- Кузнецов А. В. (2011). Нужна ли государственная поддержка российских инвестиций за рубежом // Международная жизнь. № 7. С. 105–112. [Kuznetsov A. V. (2011). Should the government support Russian investment abroad? *International Affairs*, Vol. 57, No. 5, pp. 168–175.]
- Кузнецов А. (2014). Российские прямые инвестиции как фактор евразийской интеграции // Вопросы экономики. № 8. С. 58–69. [Kuznetsov A. (2014). Russian foreign direct investments as a factor of Eurasian integration. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 58–69. (In Russian).]

- Кузнецов А. В., Квашнин Ю. Д. (2014). Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ 2014. СПб.: ЦИИ ЕАБР. [Kuznetsov A. V., Kvashnin Y. D. (2014). *Monitoring of mutual investments in the CIS countries – 2014*. St. Petersburg: Eurasian Development Bank.]
- Кузнецов А. В., Кузнецова О. В. (ред.) (2015). Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии. М.: ИМЭМО РАН. [Kuznetsov A. V., Kuznetsova O. V. (eds.). *Regional policy: Foreign experience and Russian realities*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Кузнецов А. В., Хесин Е. С. (ред.) (2013). Экономика стран ЕС после введения евро: от эйфории 1999 г. до долгового кризиса 2010-х годов. М.: ИМЭМО РАН. [Kuznetsov A. V., Khesin E. S. (eds.) (2013). *EU member states economies after the introduction of the euro: From euphoria of 1999 to the debt crisis of the 2010s*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Кузнецова О. В. (1995). Оценка эффективности государственной региональной политики (на примере Германии) // Вестник Московского университета. Серия 5: География. № 2. С. 68–74. [Kuznetsova O. V. (1995). Evaluation of governmental regional policy efficiency (an example of Germany). *Vestnik Moskovskogo Universiteta, Series 5: Geografiya*, No. 2, pp. 68–74. (In Russian).]
- Кузнецова О. В. (2003). Мировой и российский опыт региональной экономической политики // Мировая экономика и международные отношения. № 10. С. 60–69. [Kuznetsova O. V. (2003). Foreign and Russian experience of regional economic policy. *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya*, No. 10, pp. 60–69. (In Russian).]
- Кузнецова О. В. (2013). Федеральная региональная политика: об идеологии и институтах // Российский экономический журнал. № 1. С. 32–51. [Kuznetsova O. V. (2013). Federal regional policy: About ideology and institutions. *Rossiyskiy Ekonomicheskij Zhurnal*, No. 1, pp. 32–51. (In Russian).]
- Мартынов В. А., Дынкин А. А. (ред.) (2001). Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.). М.: Новый Век. [Martynov V. A., Dypkin A. A. (eds.) (2001). *World on the border of millenniums (development of world economy: forecast to 2015)*. Moscow: Novyj Vek. (In Russian).]
- Медведков М. Ю. (2012). О присоединении России к Всемирной торговой организации // Деньги и кредит. № 2. С. 3–6. [Medvedkov M. Yu. (2012). About Russia's accession to the WTO. *Dengi i Kredit*, No. 2, pp. 3–6. (In Russian).]
- Минакир П. А. и др. (2006). Экономические исследования на Дальнем Востоке России // Пространственная экономика. № 3. С. 7–33. [Minakir P. A. et al. (2006). Economic studies in the Far Eastern of Russia. *Prostranstvennaya Ekonomika*, No. 3, pp. 7–33. (In Russian).]
- Потемкина О. Ю. (ред.) (2012). Европейский Союз в XXI веке: время испытаний. М.: Весь мир. [Potemkina O. Yu. (ed.) (2012). *European Union in the 21st century: Testing time*. Moscow: Ves Mir. (In Russian).]
- Симония Н. А. (2013). «Революция сланцевого газа»: мифы и реалии // Мировая экономика и международные отношения. № 12. С. 3–13. [Simoniya N. A. (2013). “Shale gas revolution”: Myths and realities. *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya*, No. 12, pp. 3–13. (In Russian).]
- Спартак А. Н. (2005). России необходимо Федеральное агентство развития внешней торговли (поддержки экспорта) // Внешнеэкономический бюллетень. № 3. С. 28–38. [Spartak A. N. (2005). Russia needs the federal agency for development of foreign trade (export support). *Vneshneekonomicheskij Bulletin*, No. 3, pp. 28–38. (In Russian).]
- Хейфец Б. (2009). Офшорные финансовые сети российского бизнеса // Вопросы экономики. № 1. С. 52–67. [Khefets B. (2009) Russian business' off-shore financial networks. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 52–67. (In Russian).]
- Хесин Е. С., Юданов Ю. И., Кузнецов А. В. (ред.) (2006). Европейские прямые инвестиции в России. М.: ИМЭМО РАН. [Khesin E. S., Yudanov Yu. I., Kuznetsov A. V. (eds.) (2006). *European direct investments in Russia*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]

- Холопов А. В. (ред.) (2009). Российская экономика: пути повышения конкурентоспособности. М.: МГИМО (У) МИД России. [Kholopov A. V. (ed.) (2009). *Russian economy: Ways for the rise of its competitiveness*. Moscow: MGIMO-University. (In Russian).]
- Хорос В. Г., Малышева Д. Б. (ред.) (2013). «Третий мир»: спустя полстолетия. М.: ИМЭМО РАН. [Khoros V. G., Malysheva D. B. (eds.) (2013). *Third World: Half century later*. Moscow: IMEMO. (In Russian).]
- Черкасов П. П. (2004a). ИМЭМО. Портрет на фоне эпохи. М.: Весь мир. [Cherkasov P. P. (2004a). *IMEMO: Portrait against the Epoch at a background*. Moscow: Ves Mir (In Russian).]
- Черкасов П. П. (2004b). «Золотой век» в формате застоя (ИМЭМО в 70-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. № 2. С. 101–110. [Cherkasov P. P. (2004b). Golden age by the Era of stagnation (History of IMEMO in the 1970s). *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya*, No. 2, pp. 101–110. (In Russian).]
- Черкасов П. П. (2014). Возвращение Примакова (1985–1989 гг.) // Мировая экономика и международные отношения. № 3. С. 98–110. [Cherkasov P. P. (2014). Returning of Primakov (1985–1989). *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya*, No. 3, pp. 98–110. (In Russian).]
- Яковлев П. П. (2015). Мексика 2014. Реформы на фоне кровавой драмы // Латинская Америка. № 2. С. 12–28. [Yakovlev P. P. (2015). Mexico 2014. Reforms against bloody drama on the background. *Latinskaya Amerika*, No. 2, pp. 12–28. (In Russian).]
- Kuznetsov A. (2011). The development of Russian multinational corporations. *International Studies of Management and Organization*, Vol. 41, No. 4, pp. 34–50.
- McGann J. G. (2015). *2014 global go to think tank index report*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania.
-

Traditions of Foreign Countries Studies in Modern Russian Economic Expertise

Alexey Kuznetsov

Author affiliation: Institute of World Economy and International Relations (IMEMO), RAS (Moscow, Russia). Email: kuznetsov@imemo.ru

The article deals with Russian traditions of studies of foreign countries which have become an intellectual pillar for Russian economic expertise. The modern application of experience of Soviet scientific schools in international studies is shown, especially in the fields of world development forecasts, analysis of Russian foreign economic relations and research of economic policy abroad. The article is based on open sources with publications, reports and presentations about expert and analytical activities of the Institute of World Economy and International Relations (IMEMO) and other institutes of the Russian Academy of Sciences, VNIKI-Institute, MGIMO-University and some other centers. It is explained that results of international studies have become a necessary element for consulting of governmental bodies and businessmen in the epoch of globalization.

Keywords: world development forecasts, analysis of Russian foreign economic relations, foreign experience in economic policy, think tanks, Institute of World Economy and International Relations (IMEMO).

JEL: B20, E61, F40, F50, F60.

О. Кузина

Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России*

Основной целью исследования является измерение уровня финансовой компетентности россиян. В статье рассмотрены различные подходы к измерению финансовой грамотности и финансовой компетентности населения, представлены результаты опроса населения с использованием международной методологии, разработанной в рамках проекта Российского фонда финансовой грамотности и образования. Исследуются планирование расходов и выполнение этих планов, формирование финансовых резервов для крупных запланированных или неожиданных трат, контроль над истраченными деньгами, отказ большинства населения от ведения письменного учета своих доходов и расходов, отсутствие установок на сбережение и короткие горизонты планирования.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовая компетентность, финансовое поведение населения.

JEL: D14.

История современного российского рынка финансовых услуг для населения свидетельствует о быстром развитии данного сектора: постоянно расширяется как спектр продавцов, так и ассортимент финансовых продуктов. Рынок возник на рубеже 1980–1990-х годов, когда в 1988 г. был принят закон «О кооперации в СССР» и созданы первые кооперативные, а вслед за ними коммерческие банки и частные страховые компании. Первые негосударственные пенсионные фонды появились после принятия указа президента РФ в 1992 г., создание инвестиционных фондов стимулировала ваучерная приватизация (1992–1994 гг.), в 1996 г. возникли паевые инвестиционные фонды. В 2000-е годы на рынке появились банковские «зарплатные» карты и потребительские

Кузина Ольга Евгеньевна (kuzina@hse.ru), к. э. н., доктор социологии (PhD), профессор НИУ ВШЭ (Москва).

* Исследование выполнено при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» (проект № 14-01-0134) в 2014–2015 гг.

кредиты. Вскоре вслед за банками на рынок потребительского кредитования пришли кредитные кооперативы и микрофинансовые организации. В 2000-е годы также возникли системы электронных платежей в Интернете, электронные деньги, криптовалюты и т. п.

Если сравнить, какие финансовые услуги предлагались россиянам 20 лет назад и предлагаются сегодня, то можно сделать вывод, что российский финансовый рынок развивается очень динамично, постоянно увеличивается многообразие как провайдеров, так и предлагаемых ими услуг. Однако рядовые потребители часто не обладают знаниями и навыками, которые позволили бы им прибегать к этим услугам с выгодой для себя. Основы финансово грамотного поведения не преподают ни в школе, ни в университете, поэтому нередко люди приобретают финансовые услуги, не совсем понимая, с чем именно они имеют дело. Финансовая грамотность несколько выше в том случае, если потребители финансовых услуг получают или получили экономическое образование. Например, в исследованиях финансовой грамотности студентов выявлено, что ее уровень выше у специализирующихся по экономике или финансам, однако разрыв между студентами экономических и неэкономических специализаций незначителен (Кузина, 2009).

Недостаточная финансовая грамотность приводит к негативным последствиям как для личного благосостояния населения, так и для экономики в целом. Если в течение трудовой жизни люди недостаточно сберегают для того, чтобы накопить на достойную пенсию, или, взяв кредит, оказываются не в состоянии его выплатить, то это снижает уровень их личного благосостояния. Однако негативные последствия испытывают не только люди, но и финансовые рынки. Неподготовленные клиенты несут «некачественные деньги»: инвесторы, плохо представляющие себе, как работают рынки, больше подвержены панике, некомпетентные заемщики перестают обслуживать свои долги, потенциальные клиенты финансовых компаний оказываются не в состоянии сделать информированный выбор, в большей степени реагируя на рекламу, а не на характеристики услуги, что приводит к росту спекулятивных настроений на рынке.

Поэтому финансовое просвещение населения, наряду с повышением эффективности защиты потребителей финансовых услуг, в настоящее время выступает важной задачей как для людей, так и для финансовых компаний, а также для правительств. Для ее решения во многих странах разработаны и приняты национальные программы или стратегии повышения уровня финансовой грамотности населения. Разработка национальной стратегии и контроль над ее реализацией требуют проведения регулярных социологических опросов, измеряющих уровень финансовой грамотности. До начала программы требуется информация о существующих проблемных зонах, а в ходе ее реализации — данные о том, удастся ли менять ситуацию к лучшему. Однако пока нет однозначного ответа на вопрос о том, что такое финансовая грамотность и как ее измерять. В данной статье мы сравним различные теоретические подходы к определению финансовой грамотности населения, способы измерения ее уровня, а также представим результаты исследований, проведенных в России осенью 2014 г.

Что такое финансовая грамотность населения?

Первые замеры финансовой грамотности были проведены в США в 1990-е годы. Тогда исследователи не ставили перед собой задачу измерить уровень финансовой грамотности населения как таковой. Тема недостаточного уровня знаний и навыков в отношении личных финансов возникла из более практически ориентированных проблем. В основном эти проблемы касались пенсионных сбережений работающего населения и финансового поведения студентов. Но уже в конце 1990-х годов стало понятно: чтобы, используя собранные данные, обоснованно говорить об уровне финансовой грамотности населения, необходимо перейти от измерения частных разрозненных индикаторов к системе взаимосвязанных показателей финансовой грамотности, обоснованных теоретически. В мета-анализе 71 исследования, которые были основаны на 52 различных базах данных, выделено несколько исходных определений финансовой грамотности (Huston, 2010).

1. Финансовая грамотность как способность высказывать информированные суждения и принимать эффективные решения в отношении использования денег и управления ими (Noctor et al., 1992; Beal, Delpachitra, 2003; ANZ, 2008).

2. Личная финансовая грамотность — способность осваивать, анализировать, управлять и обмениваться информацией о личных финансовых обстоятельствах, которые влияют на материальное положение. Она включает способность различать альтернативные финансовые предложения, обсуждать денежные и финансовые вопросы без дискомфорта (или несмотря на его наличие), планировать будущее и компетентно реагировать на жизненные обстоятельства, которые влияют на повседневные финансовые решения, включая события в экономике в целом (Vitt et al., 2000; Cude et al., 2006).

3. Финансовая грамотность — это базовые знания, которыми люди должны обладать, чтобы выжить в современном обществе (Kim, 2001).

4. Финансовая грамотность имеет отношение к личной способности понимать финансовые термины и пользоваться ими (Servon, Kaestner, 2008).

5. Финансовая грамотность — это способность эффективно использовать знания и навыки по управлению финансовыми ресурсами для достижения долгосрочной финансовой стабильности (Jump\$tart Coalition, 2009) или долгосрочного финансового благополучия (Financial Literacy and Education Commission, 2006).

6. Финансовые знания определяются как знание ключевых финансовых терминов и понятий, необходимых для повседневных действий в американском обществе (Bowen, 2002).

7. Грамотность потребителей определяется как оценка ими собственных финансовых знаний или как объективное знание (Courchane, Zorn, 2005).

Рассматривая представленный перечень формулировок, можно сказать, что, по сути, они мало различаются между собой. Во всех определениях речь идет о знаниях и навыках в области финансов, которые должны применяться в повседневной жизни и приносить положитель-

ные финансовые результаты. В третьем определении сделан акцент на том, что если финансовой грамотности нет, то под угрозой оказывается выживание индивида в современном обществе, то есть финансовая грамотность — это не дополнительные знания и навыки для тех, кто хочет улучшить свое материальное благосостояние, а существенные и необходимые компетенции для всех индивидов. В седьмом определении есть идея о том, что грамотность может измеряться как объективными тестами, так и с помощью субъективных самооценок, причем сравнение этих показателей между собой позволит выявить наличие излишней самоуверенности потребителей в случае, если уровень субъективной финансовой грамотности будет высоким, а объективной — низким. В первом и втором определениях дополнительно указывается на способность собирать информацию о финансовом рынке и работать с ней как часть компетенции финансово грамотного человека. Таким образом, можно сделать вывод, что в исследовательском сообществе существует консенсус относительно определения того, что считать *финансовой грамотностью в широком смысле слова*. Например, в проекте ОЭСР¹ исследователи определяют финансовую грамотность как «комбинацию осведомленности, знаний, навыков, установок и поведения, которые необходимы для принятия правильных финансовых решений и в конечном счете для достижения индивидуального финансового благополучия» (OECD INFE, 2011. Р. 3). Иными словами, финансовая грамотность в широком смысле слова включает как знания, так и практические навыки, а также установки людей в области личных финансов.

Однако помимо широкого определения финансовой грамотности существует несколько более узких определений, фокусирующихся на разных аспектах данного понятия. Они различаются не только названиями, но и концептуальными подходами в отношении того, что считать финансовой грамотностью:

- финансовая грамотность в узком смысле слова (financial literacy);
- финансовое образование (financial education);
- финансовая осведомленность (financial awareness);
- финансовая уверенность (financial confidence);
- доступность/недоступность финансовых услуг (financial inclusion/exclusion);
- финансовая компетентность (financial capability).

Несмотря на кажущуюся схожесть данных терминов и имеющиеся между ними пересечения, важно их различать. Рассмотрим эти понятия более подробно.

Используемое в узком смысле понятие финансовой грамотности отражает исключительно *знания*. Например, исследователи используют пять вопросов, тестирующих знание респондентами понятий простого и сложного процента, инфляции и дисконтирования (базовый уровень финансовой грамотности) и восьми дополнительными, выявляющими

¹ OECD. Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy. <http://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf>.

знание различий между акциями и облигациями, функционирования фондового рынка, диверсификации активов, а также понимание связи между ценами на облигации и процентными ставками (Lusardi, Mitchell, 2007). Первые пять вопросов входят в базовый индекс финансовой грамотности, остальные восемь — в индекс продвинутого уровня. Авторы методики настаивают, что данные вопросы хорошо дифференцируют уровень финансовой грамотности индивидов, были неоднократно опробованы на разных выборках². С помощью данной методики финансовая грамотность измеряется объективно, поскольку в анкете отсутствуют самооценки, все вопросы задаются в форме тестов на знание. Однако если люди понимают различия между простым и сложным процентом, номинальными и реальными величинами, акциями и облигациями, это не гарантирует грамотности их финансового поведения в повседневной жизни — например, что они не окажутся среди заемщиков, взявших на себя непосильные кредитные обязательства. Тем не менее методики оценки уровня финансовой грамотности, основанные исключительно на тестировании знаний, довольно часто используются исследователями в США, например, при проведении опросов американских школьников и студентов национальной коалицией Джампстарт (JumpStart Coalition, 2009).

Понятие «финансовое образование» появилось в связи с попытками включить экономическое и финансовое образование в школьные программы (Bernheim et al., 2001; Chen, Volpe, 1998; Huddleston et al., 1999; NCEE, 2005; Vitt et al., 2005), однако затем стало распространяться на все государственные, частные и общественные инициативы, реализуемые помимо школьного образования, — например информационные программы, использующие средства массовой информации для повышения экономической и финансовой грамотности целевых групп (Bernheim et al., 2003; Garman et al., 1998; DeVaney et al., 1995; Elliehausen et al., 2007; Vitt et al., 2000; Fox, Bartholomae, 2008). Анализ 50 инициатив и академических исследований в области экономического и финансового образования показал, что программы финансового образования нацелены на повышение уровня знаний о финансовых рынках и финансовых инструментах и их понимания, а также на развитие навыков принимать обоснованные решения в сфере личных финансов, то есть практически использовать эти знания при выборе продуктов и услуг (Gnan et al., 2007). Однако приоритет отдается именно знаниям, причем нередко речь идет не столько о знаниях в области личных финансов, сколько об экономическом и финансовом образовании.

Однако, на наш взгляд, следует различать *финансовое образование* и *финансовое просвещение*. Финансовое образование дает знания и навыки, которые требуются экономистам или финансистам, то есть людям, профессионально специализирующимся в этой сфере. Финансовое просвещение рассчитано на широкую аудиторию, людей

² The National Council of Economic Education Survey; The NASD Investor Knowledge Quiz; The 2004 Health and Retirement Study Module on Financial Literacy and Planning; The Survey of Financial Literacy in Washington State; The 2001 Survey of Consumers; The DNB Household Survey; The Health and Retirement Study.

разных профессий и имеет целью формирование знаний и навыков, которые необходимы потребителям финансовых услуг. Эмпирические исследования показывают, что знаний о личных финансах больше у тех, кто получает в том или ином виде финансовое образование: например, студенты экономических специализаций имеют более высокий уровень финансовой грамотности, чем студенты гуманитарных и технических факультетов (Кузина, 2009), однако в данном случае может работать эффект самоотбора: студенты, выбравшие экономические специальности, больше интересуются экономикой и финансами, поэтому и выбирают образование в этой сфере. Если это так, то вывод, что, при прочих равных, освоение курса экономики напрямую конвертируется в знания и навыки, необходимые для потребителей финансовых услуг, будет неверен. Поэтому в программах финансового просвещения делается акцент на обучении основам личного финансового планирования и их применения в повседневной жизни людей, а не на формировании профессиональных компетенций экономистов и финансистов.

Понимание того, что знания не могут существовать без их практического применения, со временем привело к появлению в литературе по методикам измерения финансовой грамотности ряда понятий, в которых исследователи акцентировали внимание не столько на знаниях, сколько на использовании этих знаний в повседневной жизни. Термин «финансовая осведомленность» часто применяется для обозначения понимания потребителями необходимости использовать финансовые услуги в современном мире (Ford, Jones, 2006) либо информированности о линейке финансовых продуктов и услуг, доступных населению (Mason, Wilson, 2000). Данный подход, например, используется Европейской федерацией страховщиков, предлагающей финансовым компаниям на уровне их профессиональных ассоциаций разработать программы и методики, которые обеспечили бы потребителя информацией о существующих продуктах и услугах (причем нейтральной, а не рекламной), научили бы его лучше разбираться в их существенных характеристиках (на что следует обращать внимание потребителей при выборе продукта), напомнили потребителям о существующих рисках и возможностях их страхования (сформировали установку на необходимость страхования важных рисков в течение жизни), а также помогли людям разобраться в терминах и научили читать договоры и разговаривать на одном языке с поставщиками услуг³. Иными словами, речь идет о том, чтобы банки и другие финансовые компании, работающие на рынке финансового ритейла, направили свои усилия на повышение доступности информации о своих услугах для клиентов и, как следствие, их практической осведомленности.

Термин «финансовая уверенность» используется для обозначения уверенности потребителей в том, что поставщики финансовых услуг будут предоставлять потребителям свои услуги в надлежащей и понятной

³ European Insurance and Reinsurance Federation (CEA). Financial Awareness Initiatives Promoted by the European Insurance Industry. 2007. P. 3. <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/Financial%20Awareness%20Initiatives%20Promoted%20by%20the%20European%20Insurance%20Industry.pdf>.

форме, информирование будет открытым и честным, а пользование услугами пойдет на благо потребителям, а не во вред (Task Force, 2011. Р. 10). Финансовая уверенность как термин часто используется в гендерных исследованиях, которые нацелены на выявление «дефицита уверенности» (confidence gap) у женщин, выступающего барьером на пути достижения поставленных ими финансовых целей, обеспечения финансового благополучия (Webster, Ellis, 1996; Alcon, 1999; Chen, Volpe, 2002; Lusardi, Mitchell, 2008; Loibl, Hira, 2011; Mottola, 2013). Если учитывать, что женщинам приходится решать более сложные задачи в связи с тем, что их ожидаемая продолжительность жизни на пенсии больше и выше расходы на образование и медицинское обслуживание, то наличие у них дефицита уверенности становится особенно проблематичным.

Иными словами, оба этих термина связывают знания и их практическое применение через установки, которые предполагают наличие доверия к финансовым институтам и финансовой системе в целом. В странах со средним уровнем жизни, высокой неопределенностью в отношении доходов и инфляции (отрицательные процентные ставки по вкладам, высокая волатильность фондового рынка и т. п.) и недостаточно развитыми финансовыми институтами (наличие возможности манипулирования и обмана потребителей) большинство людей не имеют долгосрочных финансовых планов (например, не делают добровольных пенсионных сбережений). Однако неясно, стоит ли считать такое поведение финансово неграмотным. В указанных странах отсутствие необходимых установок и отказ от пользования финансовыми услугами может оказаться вполне рациональным и адекватным ответом на институциональную и рыночную неопределенность и свидетельствует не об отсутствии финансовой грамотности, а о нежелании принимать высокие финансовые риски в условиях недостаточно эффективной защиты прав потребителей на данных рынках. Поэтому понятие финансовой грамотности в *наиболее общем* определении включает не столько знания и умения пользоваться сложными финансовыми инструментами, сколько *понимание основных принципов управления личными финансами*: понимание финансовой ответственности за принятые решения и умение оценивать связанные с ними риски, осознание влияния финансовых решений на более широкий спектр жизненных проблем. В некоторых случаях собственная неграмотность может быть эффективно компенсирована знанием о том, к кому обратиться за советом, где искать совет или помощь (Collins, 2012), каковы права потребителей (World Bank, 2013), способностью говорить на одном языке с поставщиком услуг (FSA, 2004).

При разработке программ повышения финансовой грамотности часто в качестве цели, а затем и критерия эффективности программы ставится повышение доли пользователей финансовыми услугами. Для этого используется термин «доступность финансовых услуг», под которой обычно понимается уровень «распространения» финансовых услуг среди населения, например рассчитывается такой важный показатель, как охват населения банковскими услугами. Тем не менее пользование финансовыми услугами хотя и пересекается с финансовой грамотностью, но не определяется только ею. Существуют и другие

факторы, влияющие на уровень использования финансовых услуг населением — уровень доходов, стадия экономического цикла, территориальная доступность таких услуг. Интересной и важной задачей, которую можно решать на основе исследований уровня финансовой грамотности, выступает выявление причинно-следственной связи и ее направления между финансовой грамотностью и уровнем использования финансовых услуг, однако нельзя отождествлять эти понятия и измерять грамотность как охват финансовыми услугами. Агрессивный маркетинг финансовых услуг увеличивает спрос на них гораздо быстрее, чем любая программа финансового просвещения.

В отличие от понятия финансовой грамотности в узком смысле слова, в котором делается акцент на знаниях, финансовая компетентность характеризует применение знаний на практике, причем речь идет не столько о пользовании финансовыми инструментами, сколько о базовых навыках личного финансового планирования. Этот подход был разработан в Великобритании и применен в исследованиях, проведенных по заказу Управления по финансовым услугам (FSA), а затем при разработке универсальной модели измерения уровня финансовой грамотности в странах с различным уровнем дохода в рамках проекта «Russia Financial Literacy and Education Trust Fund».

В основе данного подхода лежит идея о том, что наличие знаний в области личных финансов еще не свидетельствует о высоком уровне финансовой грамотности. Важно, чтобы индивиды помимо знаний имели соответствующие установки, а также применяли эти компетенции в своей повседневной жизни. Финансовая компетентность понимается как «способность индивида получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую ему для принятия решений с осознанием возможных последствий своих действий» (Mason, Wilson, 2000. P. 31). Иными словами, финансовая компетентность связана с практической деятельностью индивида по достижению поставленных им целей. Поэтому если мы хотим измерить финансовую компетентность человека, то необходимо измерять не столько его знания, сколько то, что он делает.

При измерении уровня как финансовой грамотности, так и финансовой компетентности важно определить, что именно должен знать и уметь финансово грамотный (компетентный) человек. И если в методике измерения финансовой грамотности — как в узком, так и в широком смысле — круг необходимых знаний и компетенций определяют исследователи и эксперты, то методика, опирающаяся на понятие финансовой компетентности, включает не только суждения экспертов о составных частях понятия финансовой компетентности индивидов, но и представления самих людей о том, какое поведение можно считать финансово компетентным. Для выявления мнений потребителей проводятся фокус-групповые дискуссии, на которых изучаются представления самих людей о финансовой компетентности (Atkinson et al., 2006).

Такой подход часто вызывает критику, поскольку на фокус-группы приглашаются обычные люди, финансовая грамотность которых может быть достаточно низкой — как если бы учителя составляли контрольную по математике на основе мнения учеников о содержании этого предмета. Однако в математическом тесте оцениваются знания

учеников, и можно определить, какие решения правильные, а какие — нет. С точки зрения финансовой грамотности универсальных рецептов нет, поэтому нет полной уверенности в том, что грамотное финансовое поведение в одном институциональном контексте будет грамотным в другом. Например, в странах с развитыми финансовыми рынками финансовая грамотность в большей степени связана со знаниями о финансовых услугах и пользованием ими. Надо ли в программы повышения финансовой грамотности россиян включать больше тем, связанных с пользованием финансовыми инструментами? Эксперты отвечают утвердительно, но среди них много представителей компаний, работающих на финансовых рынках, которые заинтересованы в том, чтобы людей учили пользоваться их продуктами. Но будет ли обучение пользованию финансовыми услугами повышением финансовой грамотности или компетентности людей? Вдобавок, выявление того, какое поведение люди считают финансово грамотным или компетентным, упрощает задачу для тех, кто обучает, поскольку трудно научить тому, что люди сами для себя не считают нужным. Ведь часто проблема состоит не в том, что люди чего-то не знают, а в том, что они так себя не ведут в повседневной жизни.

В рамках проекта «Russia Financial Literacy and Education Trust Fund» перед составлением анкеты исследователи провели 74 фокус-групповые дискуссии в восьми странах⁴ проекта. На основе анализа этих материалов были отобраны темы, которые чаще всего упоминались респондентами в ответ на вопрос о том, какие качества характеризуют финансово компетентных и финансово некомпетентных людей.

- Наиболее часто в фокус-групповых дискуссиях упоминались следующие качества:
- планирование доходов и расходов (54);
 - приоритет в расходовании средств на необходимые нужды (53);
 - дисциплина в расходовании денег (51);
 - умение жить по средствам (45);
 - способность регулярно сберегать деньги, даже в том случае, если сберегаются совсем небольшие суммы (31);
 - экономия средств (26);
 - умение откладывать деньги, чтобы оплатить регулярные счета (25);
 - ведение бюджета доходов и расходов (21);
 - планирование на будущее (50);
 - формирование накоплений на случай неожиданных расходов (42);
 - формирование накоплений для покрытия ожидаемых трат (41);
 - сбережение денег всегда, когда появляется такая возможность (40);
 - обеспечение будущего своих детей (31);
 - обеспечение старости (21);
 - управляемый долг — не одалживать больше денег, чем сможешь потом отдать (30);
 - поиск информации о финансовой услуге перед ее покупкой (28);
 - проверка и понимание условий финансовой услуги, которую покупаешь (20);
 - поиск информации перед принятием финансовых решений (30);
 - самодисциплина, отсутствие импульсивности (51);
 - ориентация на будущее, отсутствие практики жить одним днем (50);
 - целеустремленность и активная жизненная позиция (41);

⁴ Колумбия, Малави, Мексика, Намибия, Папуа—Новая Гвинея, Танзания, Уругвай, Замбия.

– забота не только о себе, но и об окружающих тебя людях (20);
– самостоятельность в принятии решений, способность преодолеть давление со стороны членов своего круга общения (16)⁵.

Эти характеристики легли в основу вопросов анкеты, формулировки которых затем прошли несколько этапов пилотажных обследований во всех восьми странах проекта. Основными критериями включения вопросов в анкету были:

- универсальность (вопросы «работали» во всех странах проекта);
- применимость для всех групп населения (доход, возраст, образование, пользование/не пользование финансовыми услугами и т. п.);
- способность на основе ответов на вопрос дифференцировать финансово грамотное и финансово неграмотное поведение.

В результате понятие финансовой компетентности разбивается на несколько компонент (умения, навыки, понимание, компетенции, знания и мотивация), наличие которых было выявлено эмпирически в ходе фокус-групповых дискуссий.

1. Управление деньгами (ведение бюджета доходов и расходов, проверка выписок с банковского счета, наличие и частота возникновения проблем с нехваткой денег, способы их решения, регулярность сбережений и т. п.).

2. Долгосрочное планирование (создание резервов на «черный» день, создание резервов для ожидаемых трат, отношение к долгосрочному планированию, страхование, пенсионные накопления, сбережения на образование детей и крупные покупки и т. п.).

3. Выбор между различными вариантами: пользование финансовыми услугами, неформальные способы сбережений и кредитования, отношение к риску, информированность о существующих финансовых продуктах и их характеристиках, источники информации, критерии выбора, умение читать договоры перед подписанием и т. п.

4. Поддержание информированности о ситуации в экономике, о новых финансовых продуктах и услугах, изменении условий и стоимости существующих услуг, информированность о том, где получить независимую оценку и совет в финансовых вопросах, как и куда обращаться с жалобами.

5. Наличие мотивации (в первую очередь менять собственное поведение)⁶.

К удивлению разработчиков, несмотря на различие финансовых систем в указанных странах, было выявлено очень много схожего. По сравнению с британским исследованием, на фокус-группах отчетливо проявилась идея, что финансовая компетентность в значительной мере связана с психологическими характеристиками людей, а также то, что компоненты поддержания информированности и умения, связанные с выбором между альтернативными услугами или продуктами, в контексте финансовых рынков данных стран менее актуальны.

⁵ Подробнее об использовании материалов фокус-групп для разработки анкеты см.: Kempson et al., 2013.

⁶ В британском исследовании (Kempson et al., 2005), проведенном для FSA, данная компонента не выделялась, предложение рассматривать ее отдельно сделано в работе шотландских исследователей (McQuaid, Egdell, 2010. P. 5), а также в исследовании Russia Financial Literacy and Education Trust Fund.

Методика измерения финансовой компетентности населения

Важным этапом в развитии методологии измерения уровня финансовой грамотности в широком смысле слова стало проведение исследований, целью которых была оценка базового уровня финансовой грамотности населения перед началом реализации национальных программ по повышению ее уровня.

Подобные исследования проведены в Австралии (Financial Literacy Foundation, 2007), Австрии (Fessler et al., 2007), Бразилии, Великобритании (Atkinson et al., 2006), Венгрии, Индонезии, Ирландии (O'Donnell, 2009), Исландии (Karlsson, 2009), Италии⁷, Канаде, Кении, Малайзии⁸, Нидерландах⁹, Польше (Szafranska, Matysik-Rejas, 2010), России (опрос проведен в 2012 г. по заказу Министерства финансов РФ), Сингапуре¹⁰, США¹¹, Фиджи (Sibley, 2010), ЮАР (Roberts et al., 2012), на Ямайке, в Японии (Sekita, 2011) и др. В большинстве случаев при проведении базового исследования финансовой грамотности использован подход к оценке финансовой компетентности, разработанный в Великобритании.

Однако помимо выявления практик финансового поведения людей в области управления ежедневными расходами, планирования будущего, выбора между разными вариантами при покупке финансовых услуг, поддержания информированности о финансовом рынке, что составляет основу измерения финансовой компетентности, методика проведения обследований базового уровня финансовой грамотности предполагает вопросы на знание основных понятий и терминов финансового рынка. В исследовании, проведенном в США¹², для измерения базового уровня финансовой грамотности 2009 г. были использованы вопросы, которые выявляли знание финансовой арифметики (Banerjee, 2011). Помимо вопросов на финансовую арифметику исследователи также включали вопросы о финансовых рынках — например на знание государственной системы страхования вкладов или о возможностях делать финансовые накопления на пенсию через негосударственные пенсионные фонды. Проводилось измерение некоторых практик поведения и установок. Например, ведут ли люди учет доходов и расходов своего домохозяйства, читают ли и понимают ли тексты договоров с финансовыми организациями до их подписания, убеждены ли, что взятые в банках кредиты необходимо отдавать и лучше страховать жизнь, особенно тех, кто является кормильцем семьи.

⁷ http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/boll_stat/suppl_07_08.pdf.

⁸ <http://www.oecd.org/finance/financialeducation/48303617.pdf>.

⁹ http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13191/summary_financial_insight_amoung_the_dutch.pdf.

¹⁰ http://www.mas.gov.sg/~media/resource/news_room/press_releases/2005/Financial%20Literacy%20Levels%20in%20Singapore%20Full%20Report.ashx.

¹¹ <http://www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p120536.pdf>.

¹² The National Financial Capability Study (NFCS), исследование проведено FINRA и Investor Education Foundation, сайт FINRA www.finra.org/; сайт Investor Education Foundation www.finrafoundation.org.

В нашем исследовании¹³ мы использовали методику измерения уровня финансовой компетентности, разработанную в британских исследованиях, а затем адаптированную для стран со средним и низким уровнем дохода в рамках проекта Russia Financial Literacy and Education Trust Fund¹⁴. Данная методика была выбрана потому, что большая часть вопросов анкеты, за исключением касающихся принятия решения о выборе финансовых услуг, не связана с тем, пользуются люди какими-то финансовыми услугами или нет. Именно это обстоятельство делает успешным применение такой методологии в России, поскольку, по данным нашего исследования, лишь чуть больше половины россиян (55%) пользовались какой-либо финансовой услугой помимо зарплатной карты.

Поскольку в отличие от вопросов на знание, вопросы о компетентности не предполагают правильных или неправильных ответов, для оценки общего уровня финансовой компетентности исследователи (Kempson et al., 2013) разработали методику создания интегральных индексов, аналогичную используемой при оценке индекса множественной депривации (Index of Multiple Deprivation) и индексов здоровья (Health Indices). В отличие от указанных индексов для оценки уровня финансовой компетентности совокупный индекс не выводился, а вместо него рассчитывались частные индексы по отдельным компонентам. Такое решение было принято потому, что важность разных компонент финансовой компетентности различается для людей, находящихся в разных обстоятельствах. Например, для людей с низкими доходами способность управлять деньгами таким образом, чтобы сводить концы с концами, будет важнее, чем долгосрочное планирование и знания о сложных финансовых продуктах. Для людей из высокодоходных групп гораздо более важно умение делать выбор между финансовыми продуктами, нежели способность управлять деньгами. Поэтому в связи с различиями в значимости компетенций в различных компонентах финансовой компетентности было предложено использовать индексы по компонентам, а не один обобщающий. Для каждого индивида, таким образом, по каждой компоненте рассчитывался индекс, который представлял собой взвешенную комбинацию переменных, полученных на основе ответов респондентов на вопросы из блока по этой компоненте.

В исследовании по Великобритании сделан вывод, что по некоторым компонентам индексы коррелировали друг с другом, а по другим — нет (Atkinson et al., 2006. P. 23–24). Наличие положительной корреляции свидетельствовало о том, что респонденты, показавшие высокие баллы по одной компоненте, получали высокие оценки и по некоторым другим. Так, компонента «долгосрочное планирование» коррелировала со способностями сводить концы с концами, быть информированным, уметь выбирать между вариантами. Интересный вывод

¹³ Мониторинг НИУ ВШЭ, всероссийский опрос населения, 1629 респондентов опрошено в октябре 2014 г., число субъектов РФ, в которых реализуется выборка, — не менее 40; число населенных пунктов (административных территориальных единиц — АТЕ) — не менее 150; число респондентов в одном населенном пункте (АТЕ) — не менее 5 чел., погрешность выборки — 3,4% (далее — Мониторинг НИУ ВШЭ, 2014).

¹⁴ <https://www.finlitedu.org/team-downloads/overall-tf/financial-capability-in-low-and-middle-income-countries-measurement-and-evaluation.pdf>.

получен по индексу ведения бюджета доходов и расходов: этот индекс не коррелировал ни с одним другим из рассчитанных индексов, или если такая корреляция наблюдалась, то она была слабой и отрицательной. Иными словами, ведение бюджета оказалось навыком, который не был связан ни с одной другой компонентой финансовой компетентности. Полученные индексы в дальнейшем использовались для разбивки индивидов по группам, имеющим близкие по величине индексы в указанных компонентах (схожие профили индексов финансовой компетентности), чтобы идентифицировать группы, которые нуждались в той или иной программе повышения их финансовой компетентности.

В основе нашей анкеты лежат ключевые вопросы (core questions) анкеты Russia Financial Literacy and Education Trust Fund¹⁵. Для оценки уровня финансовой компетентности сначала были сконструированы переменные, которые измеряли индикаторы компетентности. Затем с помощью весов, рассчитанных с использованием метода главных компонент, были получены оценки для десяти компонент финансовой компетентности¹⁶. Чтобы получить оценки, сопоставимые с полученными при проведении исследований в шести пилотных странах проекта Всемирного банка¹⁷, мы использовали те же самые веса — когда убедились, что структура латентных конструкторов аналогична полученной в пилотных странах. Затем было проведено шкалирование компонент финансовой компетентности и получены значения индексов по каждой компоненте финансовой компетентности. Для шкалирования применялась следующая формула:

$$S' = 100 \times (S - a) / (b - a),$$

где: S' — значение индекса по компоненте; a — минимальное; b — максимальное значение скорингового коэффициента по данной компоненте в выборке.

Чтобы минимальные и максимальные значения не были привязаны к выбросам, в выборку были введены два фиктивных респондента: один давал самые компетентные ответы на все вопросы, другой — самые некомпетентные. Таким образом, индексы рассчитаны как индивидуальные переменные, которые могут принимать значения от 0 до 100: чем выше значение индекса, тем более высокий балл получает респондент по данной компоненте финансовой компетентности. Значения индексов сравнимы между компонентами, а также со значениями индексов в других странах, применивших универсальную методику измерения финансовой компетентности. Так, если индекс по компоненте «планирование расходов» выше, чем по компоненте «долгосрочная ориентация на будущее», это означает, что компетенции планирования повседневных расходов и выполнения этих планов развиты в большей степени, чем связанные с установками на долгосрочное планирование¹⁸.

¹⁵ См. онлайн-приложение к этой статье: http://www.hse.ru/staff/kuzina?_r=idp19362192#other.

¹⁶ См.: онлайн-приложение: http://www.hse.ru/staff/kuzina?_r=idp19362192#other.

¹⁷ Проект Russia Financial Literacy and Education Trust Fund (Армения, Ливан, Мексика, Нигерия, Турция, Уругвай).

¹⁸ Полное описание методики с указанием на формулировки вопросов и способа конструирования переменных см. в: Kempson et al., 2013. P. 43–50.

Финансовая компетентность измеряется по десяти компонентам¹⁹ (в скобках приведены названия компонент на английском для сопоставимости с исследованием Russia Financial Literacy and Education Trust Fund). Высокие значения скоринга по данным компонентам означают следующее.

1. *Планирование расходов (budgeting)* — респонденты склонны к детальному планированию своих повседневных расходов и выполнению своих планов.

2. *Жизнь по средствам (living within means)* — после всех необходимых трат у респондентов остаются деньги, они не одалживают денег, чтобы купить продукты питания или отдать ранее сделанные долги, при этом у них или нет долгов, или долги не обременительны для бюджета домохозяйства.

3. *Мониторинг расходов (monitoring expenses)* — респонденты точно знают, сколько денег они потратили и сколько у них осталось.

4. *Использование информации и дисциплина (using information)* — респонденты всегда ищут информацию или совет, если им необходимо принять важное решение по своим финансовым вопросам, учатся на ошибках других людей в вопросах управления личными деньгами и очень ответственны, когда речь идет о распоряжении деньгами.

5. *Отсутствие лишних трат (not overspending)* — респонденты не покупают лишнего, чтобы не оказаться в ситуации, когда оставшихся денег не хватит на еду или другие неотложные регулярные траты, не тратят на то, чего не могут позволить их доходы.

6. *Установка на сбережение (saving)* — респонденты стараются сберегать деньги на будущее, даже если речь идет о небольшой сумме, стараются всегда иметь какую-то сумму на непредвиденные расходы, на всякий случай.

7. *Забота о непредвиденных расходах (covering unexpected expenses)* — респонденты беспокоятся о том, что не смогут покрыть непредвиденные расходы, если завтра появится такая необходимость.

8. *Долгосрочная ориентация на будущее (attitude toward the future)* — респонденты не живут сегодняшним днем, думают о будущем, считают, что будущее зависит от них.

9. *Отсутствие импульсивности (not being impulsive)* — респонденты принимают решения обдуманно, а не под воздействием эмоций, взвешивают все за и против, сначала думают, а потом делают.

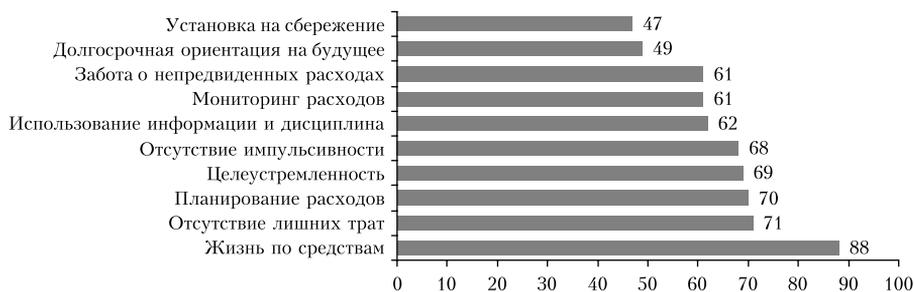
10. *Целеустремленность (achievement orientation)* — респонденты всегда стремятся улучшить свое положение, для этого много работают, чтобы быть лучшими в своем деле.

На рисунке 1 представлены средние значения индексов по всем десяти компонентам финансовой компетентности, ранжированные в порядке убывания средних значений. Наивысшие оценки²⁰ получил индекс «жизнь по средствам» — 88 баллов из 100 возможных, показав, что существующее представление о сильной перекредитованности

¹⁹ Описательные статистики по данным компонентам представлены в онлайн-приложении: http://www.hse.ru/staff/kuzina?_r=idp19362192#other.

²⁰ Сравнение с данными проекта Всемирного банка см. в: Кузина, 2015.

Индекс финансовой компетентности в России, баллы
(минимальное значение — 0, максимальное значение — 100)



Источник: Мониторинг НИУ ВШЭ, 2014.

Рис. 1

россиян неверно. Сходный вывод получен при исследовании уровня перекредитованности россиян (Кузина, 2013).

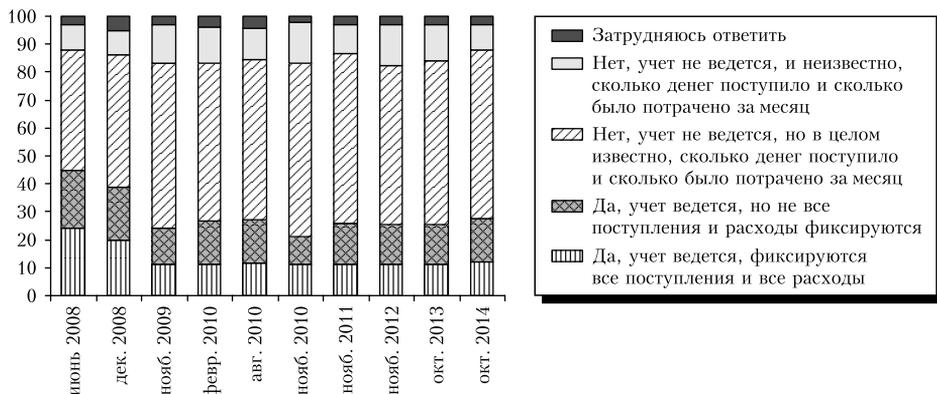
На втором месте оказались компоненты «отсутствие лишних трат», «планирование повседневных расходов», «целеустремленность», «отсутствие импульсивности»: 68–71 балл²¹. Целеустремленность свидетельствует о том, что люди ставят себе цель улучшить материальное положение и готовы много работать, чтобы чего-то достичь в жизни. Сравнение средних значений данного индекса по возрастным группам показало, что такая мотивация в России резко снижается после 45 лет, при этом люди 45 лет и старше составляют около 40% выборки. Исходя из полученных данных, повысить уровень целеустремленности вряд ли возможно с помощью программ финансового просвещения, поскольку речь, скорее всего, идет о возрастном или когортном эффекте. Если сравнивать величину индекса импульсивности по группам, то повышенной импульсивностью, которая выражается в низких значениях индекса по данной компоненте, отличаются молодые люди в возрасте от 18 до 24 лет (59 баллов).

Относительно высокая оценка по компоненте «планирование повседневных расходов» означает, что люди склонны к планированию своих расходов, хотя и не детальному, и в целом придерживаются своих планов. Однако высокие оценки по данным компонентам не вполне согласуются с тем, что лишь 28% всех респондентов в той или иной мере ведут письменный учет доходов и расходов, причем этот уровень охвата практиками письменного учета доходов и расходов достаточно устойчив во времени (рис. 2).

Неизбежно возникает вопрос: как они могут планировать свои повседневные расходы и контролировать выполнение поставленных планов, не применяя такой инструмент, как письменный учет своих доходов и расходов? Возможны несколько объяснений данного противоречия. Первое — доходы людей не так велики, поэтому нет необходимости вести письменный учет — люди способны делать это в уме.

²¹ Тест на сравнение средних (*t*-критерий для попарных выборок) показал, что между данными компонентами нет статистически значимых различий в уровне значений.

**Практика письменного учета доходов и расходов
в российских домохозяйствах, 2009—2014 гг. (в % от всех респондентов)**



Источники: НАФИ (июнь, декабрь 2008, февраль, август 2010); Мониторинг НИУ ВШЭ, 2014.

Рис. 2

Если бы это объяснение было верным, то мы могли бы наблюдать более высокую долю ведущих бюджет в высокодоходных группах населения. Однако такая зависимость не выявлена: во всех доходных группах доля тех, кто ведет письменный учет доходов и расходов, одинакова. Другое объяснение может заключаться в том, что не уровень доходов россиян, а отсутствие долгосрочных финансовых целей делает ненужным использование инструментов детального планирования и контроля над расходами. Если уровень доходов большинства населения достаточен для того, чтобы балансировать доходы и расходы без строгого контроля над расходами, то детальный письменный учет не имеет смысла и оказывается лишь тратой времени.

Если обратиться к данным, то они говорят в пользу второго объяснения. Во-первых, лишь 11% респондентов при ответе на вопрос об уровне их материального положения сказали, что им не хватает денег на еду или одежду, иными словами доля бедного населения, для которого строгий контроль над расходами выступает необходимым условием их выживания, не так велика. Во-вторых, переменная «горизонт планирования»²² статистически связана с практикой ведения бюджета доходов и расходов: так, в группе с горизонтом планирования один месяц бюджет ведут 22% респондентов, а среди тех, кто планирует на период более трех лет, бюджетирование осуществляет уже каждый второй. Доход при этом оказался статистически незначимым. Для проверки нашей гипотезы о том, что не доход, а горизонт планирования влияет на то, ведут или нет бюджет доходов и расходов в семье респондента, мы оценили

²² Горизонт планирования измерялся вопросом «Принимая решения о том, сколько денег потратить, а сколько сберечь, люди могут думать о разных временных горизонтах для своего финансового планирования. А как далеко вперед смотрите лично Вы (Ваше домохозяйство) при принятии решений о том, сколько денег потратить, а сколько отложить?» (один ответ): 1. Не более месяца; 2. От месяца до трех; 3. От трех до шести месяцев; 4. От шести месяцев до 1 года; 5. От 1 года до 3; 6. От 3 до 5 лет; 7. От 5 до 10 лет; 8. На 10 лет и больше; 9. Затрудняюсь ответить.

регрессионное уравнение, проконтролировав интересующий нас фактор социально-демографическими переменными (пол, возраст, образование, доход, количество взрослых членов домохозяйства). В онлайн-приложении к данной статье²³ представлены результаты регрессионного анализа. Статистически значимыми оказались переменные «пол» и «горизонт планирования»: шанс, что в домохозяйстве ведется бюджет, почти в 1,5 раза выше, если респондент женщина. Что касается горизонта планирования, то значимые отличия появляются, начиная с рубежа 6 месяцев. Если в семье респондента планируют менее чем на этот срок, то это не оказывает влияния на шансы, что в данном домохозяйстве ведут бюджет доходов и расходов, а если горизонт планирования больше 6 месяцев, то влияние есть. Так, планирование на 6–12 месяцев увеличивает шансы ведения бюджета почти в 2 раза, от года до трех лет — в 2,2 раза, а если горизонт планирования больше трех лет, то в 3,6 раза.

Значения индексов по компонентам «информированность и дисциплинированность», «мониторинг расходов» и «забота о покрытии непредвиденных расходов» находятся на уровне чуть выше среднего (61–62 балла)²⁴. Пока далеко не исчерпан потенциал ответственного поведения в отношении денег, наличия средств на «черный день», информированных финансовых решений и контроля над расходами. Многие россияне (43%) не особенно беспокоятся о том, что не смогут покрыть непредвиденные расходы, если завтра появится такая необходимость. Молодежь в возрасте от 18 до 24 лет (54 балла), заемщики, имеющие невыплаченный кредит (53 балла), представители квинтильной группы с самыми низкими доходами (55 баллов) отличаются более высокой беспечностью. Адресные программы финансового образования, направленные на повышение компетентности в данных группах, были бы весьма желательны.

Наименьшие значения индексы финансовой компетентности принимают по компонентам «долгосрочные ориентации на будущее» и «установки на сбережение» (49 и 47 баллов из 100). Низкий скоринг по этим параметрам означает, что многие люди не думают о будущем, живут сегодняшним днем, не стараются делать регулярных сбережений, пусть даже небольших. Установка на сбережение низка в группе самых молодых (от 18 до 24 лет) — 36 баллов и в квинтильной группе с самыми низкими доходами — 39 баллов.

В целом можно сделать вывод, что примененная методика позволяет лучше понять, каков сегодня уровень финансовой компетентности россиян, в каких социально-демографических группах или по каким именно компетенциям сегодня существуют проблемы, чтобы лучше таргетировать программы финансового просвещения населения. Наименее развитыми оказались компетенции, связанные с ориентациями на будущее и сберегательными установками. При этом контроль над расходами, ведение бюджета, установка на сбережения важны как инструменты, с помощью которых люди могут достигать поставленных ими финансовых целей.

²³ http://www.hse.ru/staff/kuzina?_r=idp19362192#other.

²⁴ Тест на сравнение средних (*t*-критерий для попарных выборок) показал, что между компонентами «информированность и дисциплинированность», «отсутствие лишних трат», «мониторинг расходов» и «забота о покрытии непредвиденных расходов» нет статистически значимых различий в уровне значений.

Список литературы / References

- Кузина О. (2009). Финансовая грамотность молодежи // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. Т. 4. № 92. С. 157–177. [Kuzina O. (2009). Financial literacy among the young. *Monitoring Obshchestvennogo Mneniya: Ekonomicheskie i Sotsial'nye Peremeny*, Vol. 4, No. 92, pp. 157–177. (In Russian).]
- Кузина О. (2013). Анализ динамики пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян // Деньги и кредит. № 11. С. 30–36. [Kuzina O. (2013). The analysis of the dynamics of consumer loans penetration and debt burden of Russians. *Dengi i Kredit*, Vol. 11, pp. 30–36. (In Russian).]
- Кузина О. (2015). Финансовая компетентность россиян: результаты международного сравнительного исследования // Деньги и кредит. № 5. С. 64–68. [Kuzina O. (2015). Financial capability of Russians: Results of the international comparative study. *Dengi i Kredit*, Vol. 5, pp. 64–68. (In Russian).]
- Alcon A. (1999). Financial planning and the mature woman. *Journal of Financial Planning*, Vol. 12, No 2, pp. 82–88.
- ANZ (2008). *ANZ survey of adult financial literacy in Australia*. Melbourne: Social Research Centre.
- Atkinson A., McKay S., Kempson E., Collard S. (2006). Levels of financial capability in the UK: Results of a baseline survey. *FSA Consumer Research Report*, No. 47.
- Banerjee S. (2011). How do financial literacy and financial behavior vary by state? *EBRI Notes*, Vol. 32, No 11.
- Beal D. J., Delpachitra S. B. (2003). Financial literacy among Australian university students. *Economic Papers*, Vol. 22, No. 1, pp. 65–78.
- Bernheim B. D., Garrett D. M. (2003). The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households. *Journal of Public Economics*, Vol. 87, No. 7–8, pp. 1487–1519.
- Bernheim B. D., Garrett D. M., Maki D. M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, Vol. 80, No. 3, pp. 435–465.
- Bowen C. F. (2002). Financial knowledge of teens and their parents. *Financial Counseling and Planning*, Vol. 13, No. 2, pp. 93–102.
- Chen H., Volpe R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, Vol. 7, No 2, pp. 107–128.
- Chen H., Volpe R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, Vol. 11, No. 3, pp. 289–307.
- Collins J. M. (2012). Financial advice: A substitute for financial literacy? *Financial Services Review*, Vol. 2, No. 4, pp. 307–322.
- Courchane M., Zorn P. (2005). *Consumer literacy and credit worthiness*. Paper presented at the Federal Reserve System Conference, Washington, DC, April 7.
- Cude B., Lawrence F., Lyons A., Metzger K., LeJeune E., Marks L., Machtmes K. (2006). College students and financial literacy: What they know and what we need to learn. *Proceedings of the 33rd Conference of the Eastern Family Economics-Resource Management Association*, pp. 102–109.
- DeVaney Sh., Gorham E., Bechman J., Haldeman V. (1995). Saving and investing for retirement: The effect of a financial education program. *Journal of the Family Economics and Resource Management Biennial*, Vol. 1, No. 1, pp. 153–158.
- Elliehausen G., Lundquist Ch., Staten M. (2007). The impact of credit counseling on subsequent borrower behavior. *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 41, No. 1, pp. 1–28.
- Vitt L., Anderson C., Kent J., Lyter D., Siegenthaler J., Ward J. (2000). *Personal finance and the rush to competence: Financial literacy in the U.S.* Middleburg, VA: Institute for Socio-Financial Studies.
- Fessler P., Schurz M., Wagner K., Weber B. (2007). Financial capability of Austrian households. *Monetary Policy & the Economy*, Q3, pp. 50–67.
- Financial Literacy and Education Commission (2006). *Taking ownership of the future: The national strategy for financial literacy*. Washington, DC.

- Financial Literacy Foundation (2007). *Financial literacy: Australians understanding money*. Canberra: Australian Government, Financial Literacy Foundation.
- Jump\$Start Coalition (2009). *The financial literacy of young American adults: Results of the 2008 National Jump\$Start coalition survey of high school seniors and college students*. Washington. D.C.
- Ford J., Jones A. (2006). UK Report. In: U. Reifner (ed.) *Financial literacy in Europe*. Baden-Baden: Nomos, pp. 37–92.
- Fox J., Bartholomae S. (2008). Financial education and program evaluation. In: J. Xiao (ed.) *Handbook of Consumer Finance Research*. N.Y.: Springer, pp. 47–68.
- FSA (2004). Building financial capability in the UK. L.: Financial Services Authority.
- Garman E. T., Kim J., Kratzer C. Y., Brunson B. H., Joo S. (1998). Workplace financial education improves personal financial wellness. *Financial Counseling and Planning*, Vol. 10, No. 1, pp. 79–88.
- Gnan E., Silgoner M. A., Weber B. (2007). Economic and financial education: Concepts, goals and measurement. *Monetary Policy & the Economy*, Q3, pp. 28–49.
- Huddleston C. A., Danes S. M., Boyce L. (1999). Impact evaluation of a financial literacy program: Evidence for needed educational policy changes. *Consumer Interests Annual*, Vol. 45, pp. 109–114.
- Huston S. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, pp. 296–316.
- Karlsson B. (2009) *Financial literacy in Iceland*. Iceland: Institute for Financial Literacy.
- Kempson E., Collard S., Moore N. (2005) Measuring financial capability: An exploratory study. *FSA Consumer Research Report*, No. 37.
- Kempson E., Perotti V., Scott K. (2013). *Measuring financial capability : a new instrument and results from low-and middle-income countries*. Washington, DC: World Bank.
- Kim J. (2001). Financial knowledge and subjective and objective financial well-being. *Consumer Interests Annual*, Vol. 47, pp. 1–3.
- Loibl C., Hira T. K. (2011). Know your subject: A gendered perspective on investor information search. *Journal of Behavioral Finance*, Vol. 12, No. 3, pp. 117–130.
- Lusardi A., Mitchell O. (2007). Financial literacy and retirement planning: New evidence from the Rand American Life Panel. *MRRC Working Paper*, No. 2007–157.
- Lusardi A., Mitchell O. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, Vol. 98, No. 2, pp. 413–417.
- Mason C. L. J., Wilson R. M. S. (2000). Conceptualizing financial literacy. *Business school research paper series*, No. 2000-7. Loughborough: Loughborough University.
- McQuaid R., Egdell V. (2010). *Financial capability – evidence review*. Edinburgh: Scottish Government, Employment Research Institute, Edinburgh Napier University.
- Mottola G. (2013). In our best interest: Women, financial literacy and credit card behavior. *Numeracy*, Vol. 6, No. 2, Article 4.
- NCEE (2005). *Survey of the states: Economic and personal finance education in our nation's schools in 2004*. N.Y.: National Council on Economic Education.
- Noctor M., Stoney Sh., Stradling R. (1992). *Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning*. L.: National Foundation for Educational Research.
- O'Donnell N. (2009) Consumer financial capability: A comparison of the UK and Ireland. *Central Bank and Financial Services Authority of Ireland Research Technical Paper*, No. 4/RT/09.
- OECD NFE (2011) *Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy*. Paris: OECD.
- Roberts B., Struwig J., Gordon S., Viljoen J., Wentzel M. (2012). *Financial literacy in South Africa: Results of a baseline national survey*. Pretoria: Financial Services Board.
- Sekita S. (2011). Financial literacy and retirement planning in Japan. *Netspar Discussion Paper*, No. 01/2011–016.

- Servon L. J., Kaestner R. (2008). Consumer financial literacy and the impact of online banking on the financial behavior of lower-income bank customers. *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 42, No. 2, pp. 271–305.
- Sibley J. (2010). *Financial capability, financial competence and wellbeing in rural Fijian households*. Suva, Fiji: United Nations Development Programme Pacific Centre.
- Szafranska M., Matysik-Pejas R. (2010). Knowledge and financial skill of consumers against the background of selected countries in the world. *Delhi Business Review*, Vol. 11, No. 2, pp. 65–76.
- Task Force (2011). *Canadians and their money: Building a brighter financial future*. Ottawa: Task Force on Financial Literacy.
- Vitt L. A., Reichbach G., Kent J., Siegenthaler J. (2005). *Goodbye to complacency: Financial literacy education in the U.S. 2000–2005*. Middleburg, VA: Institute for Socio Financial Studies.
- Webster R. L., Ellis T. S. (1996). Men's and women's self-confidence in performing financial analysis. *Psychological Reports*, Vol. 79, No. 3, pp. 1251–1254.
- World Bank (2013). *Oversight frameworks and practices in 114 economies*. Washington, DC: World Bank Group.
-

Financial Literacy and Financial Capability: Definitions, Measurement Methods, and Analysis in the Case of Russia

Olga Kuzina

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). Email: kuzina@hse.ru.

The main purpose of the study is to assess the level of financial capability of Russians by using the methodology of cross country comparison developed by the Russia Financial Literacy and Education Trust Fund. The paper gives a brief description of the methodology of financial literacy and financial capability measurements, as well as the results of the survey in Russia. From the analysis of the survey data, it is concluded that the weak areas of the financial capability of Russians concern issues related to planning of expenses and keeping these plans completed, creating reserves to pay for major planned or unexpected expenditures, lack of control over money spent using written records of incomes and expenses, developing regular saving habits, and lengthening time horizons.

Keywords: financial literacy, financial capability, financial behavior of households.

JEL: D14.

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

О. Бессонова

Жилищный вопрос в России: какая модель выведет из кризиса?

(О книгах: Harris S. E. «*Communism on Tomorrow Street: Mass Housing and Everyday Life after Stalin*»
и Zavisca J. R. «*Housing the New Russia*»)

В статье на основе теории раздаточной экономики дается ответ на вопрос, почему после 20 лет рыночных преобразований вновь реализуются принципы обновленного раздатка в новых жилищных программах. С. Харрис прослеживает корни жилищной политики «оттепели», исследуя обеспечение жильем на всех фазах советского цикла, и акцентирует внимание на массовом переселении горожан в хрущевки. Дж. Зависка изучает проблемы жилищной трансформации в постсоветский период, проявляющиеся в форме «собственности без рынка». Рассмотренные вместе монографии дают представление о свойствах двух типовых жилищных моделей в ретроспективе раздаточной экономики России.

Ключевые слова: жилищная модель, раздаточная экономика, жилищный раздаток, квазирынок, ипотека.

JEL: R31, B52, P25.

В течение 20 лет в России проходило преобразование жилищной модели раздаточного типа в рыночную, но современный курс жилищной политики вновь ориентирован на расширение строительства служебного и социального жилья, а также на массовое внедрение государственной (льготной) ипотеки. Результаты трансформации советской жилищной модели определяются ее *раздаточной природой* в большей степени, чем это ожидали реформаторы. Представляется, что раздаточный тип экономики¹ остается основой российской цивилизации и сохраняет неизменной свою природу, лишь видоизменяя формы (Бессонова, 2012). Функционирование этой цивилизации в суровых природно-климатических условиях и защита сырьевых богатств

Бессонова Ольга Эрнестовна (beol@ngs.ru), д. с. н., ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН (Новосибирск).

¹ Раздаточная экономика — экономическая система, в которой нерыночные механизмы играют доминирующую роль, а рыночные — вспомогательную. Раздаток — механизм нерыночного распределения ресурсов посредством отношений «сдачи-раздачи» вместо «купли-продажи», как на рынке.

от недружелюбных притязаний требовали организованных трудовых усилий и концентрации ресурсов. Для такой институциональной модели характерна практика раздачи материальных благ по установленным нормативам под условие государственной службы. Данный тип экономических отношений, как и рынок, имеет объективную природу. Несмотря на доминантную роль, раздаток и рынок существуют в разных пропорциях в каждом обществе, достраивая друг друга, зачастую в теневых и нелегитимных формах, для обеспечения устойчивости экономики в целом.

Механизм раздачи жилья под условие службы государству сложился в России задолго до возникновения идеи социализма. Сейчас слово «поместье» ассоциируется с крупной земельной собственностью, а произошло оно от понятия «по месту службы», что означало выделенный из государственных фондов земельный участок с домом для проживания и службы. В советское время были изобретены новые формы жилищного обеспечения, но сохранены неизменными свойства раздаточных жилищных секторов. Однако всеобщность отношений раздатка внесла существенный вклад в системный кризис «реального социализма». В процессе его рыночного преобразования с конца прошлого века заимствуются западные модели, из которых приживаются лишь те, которые могут быть адаптированы к коммунальной материально-технологической среде. Рыночные реформы в ретроспективе развития экономики России представляли собой лишь фазу трансформации и обновления раздатка, в том числе в жилищном секторе. Исходя из этих общих соображений, рассмотрим две книги, посвященные различным этапам развития российского жилищного сектора.

Жилищный раздаток: уроки советского цикла

Книга Стивена Э. Харриса «Коммунизм на завтрашней улице: массовое жилищное строительство и повседневная жизнь после Сталина» посвящена жилищной политике советского периода. Она весьма актуальна сегодня, когда Россия стоит перед новым стартом массового строительства жилья эконом-класса с целью преодолеть текущий кризис.

Информационный материал, на котором основано исследование, поступил в открытый доступ только недавно, через 50 лет после изучаемых событий. Это уникальные источники сведений о формировании очередей и распределении жилья в конкретном районе Ленинграда. Харрис проводит глубокое исследование советского общества, изучая установление жилищных стандартов, проектирование жилья для массовой застройки, бесплатное распределение, продвижение очередников и реальные способы доступа социальных групп к разному типу жилья. В фокус его исследования попали типовое жилье, распределяемое через предприятия и территориальные органы управления, кооперативное жилье, народная стройка. Новаторский метод исследования Харриса основан на значительном количестве документальных источников. К ним относятся, прежде всего, жалобы — в газеты, ЖЭУ и местные органы власти, отзывы посетителей в книгах на выставках мебели, протоколы собраний жильцов и встреч архитекторов с общественностью.

Свое исследование Харрис выстраивает как интригующее расследование в поисках ответа на вопрос, почему хрущевки были спроектированы такими маленькими. Традиционно назывались минимизация затрат и ускоренные сроки строительства, однако он находит иную причину. Начинается исследование с революционной идеологии коммунального жилья и минимального

жилищного стандарта, разработанного в европейских странах для решения жилищной проблемы малоимущих. Переходя к сталинской эпохе, Харрис наглядно показывает, как строилось и проектировалось жилье для советской элиты на основе дореволюционного опыта и новых европейских стандартов. Он, в частности, был крайне удивлен, когда увидел в проектах жилых зданий сталинского периода комнаты для прислуги. После насыщения потребностей элиты и восстановительного периода возник вопрос о механизмах жилищного обеспечения «обычных горожан». Харрис демонстрирует, как именно на этом этапе пересекались разнообразные мотивы архитекторов, политиков и практиков распределения, которые в итоге привели к возникновению хрущевок как «советского ответа на квартирный вопрос». Результат интеллектуальных «раскопок» состоит в том, что любое превышение минимального жилищного стандарта приводило к превращению односемейной квартиры по проекту в коммунальную жилплощадь на практике. И чтобы этого не случилось, квартира уже по дизайну (маленькая кухня, смежный санузел, проходные комнаты, отсутствие коридора и т. д.) была подогнана под минимальный стандарт *для одной семьи*, хотя это, как ни парадоксально, увеличивало затраты в связи с соотношением полезной и жилой площади.

Второй аспект этого, можно сказать, детективного расследования касается жилищной очереди, которую Харрис исследует в контексте ее реформирования в период хрущевской кампании. На материалах конкретных заседаний он показывает, как в новые формы распределения сумели вместиться старые принципы — «иерархичность статусов гражданского состояния». Иными словами, место в очереди определялось не только нуждами людей, но и *потребностью советской системы в конкретном человеке*.

Таким образом, автор через жилищную тему — массовое жилищное строительство времен Хрущева — поднимается до системного уровня российского общества, рассматривая уход от сталинской системы. В то же время его тщательный и объективный анализ показывает связь сталинского и хрущевского периодов в создании проекта массового односемейного заселения. Автор неоднократно подчеркивает, что, хотя корни этой стратегии берут свое начало в 1930-х годах, период «оттепели» связан именно с *массовым* переселением горожан в отдельные квартиры. Он показал путь от ленинского коммунално-идеологического периода через сталинский военно-восстановительный этап с доминированием элитарного строительства и реконструкцией разрушенного жилья к хрущевскому эгалитарному массовому односемейному распределению. Сочетание тщательной детализации новых исторических фактов, ранее недоступных исследователям, с системными характеристиками этапов развития жилищной политики создает ощущение научного прорыва в рассмотрении жилищного вопроса советских времен.

Как историк Харрис конкретизирует тезис о «зависимости от предшествующего развития» через конкретные практики, показывая, как советские архитекторы в проектировании типового малометражного жилья опирались на идеи европейских коллег, работающих над проблемой обеспечения рабочего класса жильем. На Западе еще в XIX в. понимали роль государства в решении этих задач, но европейские правительства еще не созрели для такого рода масштабных программ. В то же время именно советское государство послесталинского периода смогло выстроить непрерывный институциональный цикл от проектирования и строительства жилья до его распределения и обслуживания. Впоследствии рыночные экономики использовали советский опыт, встраивая в свою жилищную систему механизмы раздатка: жилищные пособия малоимущим, дотации жилищным отраслям, общественные секторы

раздачи жилья для групп с низким доходом, льготирование процента по ипотеке и т. д.

В книге создан достаточно позитивный образ СССР хрущевского периода и показано активное участие широких слоев населения в формировании новой институциональной среды через «политику жалоб». Харрис обнаруживает, как в период оттепели зарождалось *другое* гражданское общество, отличающееся от западного по способам формирования. Например, он выявляет факторы появления дружин, общественных домовых комитетов на фоне рассогласования идеалистических кварталов будущего, рисуемых проектировщиками, и реальных, слабо освещенных и труднопроходимых пустырей между домами.

Все его исследование посвящено «обычным горожанам», куда он включает и советскую интеллигенцию — людей нерабочих профессий с высшим образованием. Он особо выделяет роль жалоб как активной обратной связи и реального фактора изменения проектов и качества строительства. Кроме того, именно жилищная программа в политике оттепели сформировала новые грани в отношениях власти и общества, расширив полномочия территориальных органов. Автор полемизирует с точкой зрения, устоявшейся в исторической литературе до его исследования, и показывает, что по своему социальному характеру оттепель была не «интеллигентской», а общенародной, что это этап развития всего общества в целом, а не исключительно его высокообразованной части. При этом Харрис рассматривает широкий круг активных субъектов, участвующих в новом общественном процессе не только как получателей квартир, но и как их создателей по всей институциональной цепочке: от архитекторов, проектировщиков и строителей до рабочих и горожан, работающих на «народной стройке» с целью получить отдельную квартиру.

Жилищный раздаток в своих исследованиях я рассматриваю как катализатор институционального развития российской экономики (Бессонова, 2011). Эмпирическое исследование Харриса на обширном фактическом материале подтверждает этот тезис. Массовая раздача жилья под условие службы на государственных предприятиях подняла экономику в тот исторический период на качественно новый уровень. Именно на базе хрущевок разного типа (малометражных для рабочих и полногабаритных для управленцев и специалистов) были созданы научные и промышленные центры, которые способствовали экономическому прорыву. Этот период рассматривается многими зарубежными историками как «золотой век» советской экономики. Ее влияние в постсталинский период на развитие европейского социального государства было решающим. Харрис делает акцент на распространении государственной поддержки массового жилищного строительства в Западной Европе, США и Латинской Америке уже после советской программы массового обеспечения односемейным жильем.

В то же время сейчас к хрущевкам в российском обществе сложилось негативное отношение из-за малометражной площади, неэстетичного вида и низкого качества строительства. Очевидно, что сравнение идет с новыми современными стандартами, а не с коммуналками и бараками, и об этом напоминает Харрис. В настоящее время хрущевки в столичных городах России не реконструируют, а полностью сносят. Этот факт часто приводят как доказательство принятого в 1960-е годы неправильного решения о типовом жилищном строительстве. Однако в современном Китае в рамках новой жилищной политики предусмотрен снос жилья после 50 лет его эксплуатации. Это связано с обновлением жилищных стандартов, стимулированием про-

мышленности домостроения, с факторами наследования и трудовой мотивации. Другими словами, то, что делают в России сейчас с жильем хрущевского периода под давлением объективных обстоятельств, стало в Китае осознанной жилищной политикой с целью интенсификации развития экономики.

Книга Харриса настолько глубоко проникает в социальные и институциональные механизмы жилищной политики советского времени, а также в контекст его создания и бесплатного распределения по очередям, что может стать учебным пособием для тех, кто будет управлять новым циклом массового строительства жилья «эконом-класса» с целью преодолеть изъяны предыдущего опыта.

Жилищная модель в постсоветский период: «собственность без рынка»

Жилищный раздаток находится в процессе реформирования уже более 20 лет. Качественное его изменение связано с процессом приватизации государственного жилья, созданием товариществ собственников жилья, созданием управляющих компаний, внедрением ипотеки и частного строительного бизнеса. Очевидно, что все это необходимые условия формирования жилищного рынка, но достаточные ли? Почему при наличии всех этих институтов жилищный рынок в России не работает эффективно, а порождает все увеличивающийся разрыв между массовым спросом на доступное жилье эконом-класса и предложением дорогостоящих квартир, большинство из которых используются как инвестиционный ресурс? Именно такими вопросами задаются экономисты и социологи при анализе текущей жилищной ситуации и подведении промежуточных итогов трансформации жилищной сферы (Аганбегян, 2012; Косарева и др., 2013). К этой дискуссии подключилась и американская исследовательница из Университета Аризоны Джейн Зависка, написавшая по результатам социолого-статистического исследования в крупном российском городе книгу «Обеспечивая жильем новую Россию».

С одной стороны, методы ее работы традиционны для социолога. Она использовала базу Российского мониторинга общественного положения и здоровья населения (RLMS), выборку из 2432 респондентов и глубинные интервью с жителями Калуги. С другой стороны, оценки и выводы касаются системного устройства жилищной модели, что не типично для такого рода исследований и выглядит достаточно креативно. Надо добавить, что исследование было проведено в 2009 г., во время глобального финансового кризиса, существенно затронувшего и Россию, только-только развернувшую ипотечные программы для немногочисленного среднего класса.

Центральным тезисом книги стала характеристика существующего жилищного порядка в России как «собственности без рынка». Процесс трансформации советской жилищной модели в рыночную систему рассмотрен под углом «отторжения трансплантата» — американской формы ипотечного кредитования. Поиск причин такой ситуации привел исследователя к специфике российского культурного менталитета.

В рассматриваемой книге достаточно разносторонне описана ситуация с материнским капиталом, хотя и несколько критично. Акценты расставляются так, что этот механизм выведен на первый план под названием «материнский капитализм». Эффективность этого инструмента для ипотечных схем была оценена респондентами как невысокая из-за относительно небольшой суммы материнского капитала по сравнению со стоимостью квартиры.

Авторская подача материала подводит читателя к мысли об аморальности этого инструмента как такового, поскольку он может стимулировать деторождение у материально необеспеченных граждан.

В конце книги сделано пессимистичное заключение о будущем жилищной ипотеки по американскому образцу в России. Позитивный вектор своего исследования Зависка увидела лишь в дальнейшем анализе скрытых свойств самой американской модели, которые проявились при попытке ее внедрения в нерыночную институциональную среду.

В чем же суть концепции «собственность без рынка»? На основе глубоких интервью, проведенных в форме свободной беседы со 130 молодыми семейными калужанами, относящимися к мало- и среднеобеспеченным слоям, автор пришла к выводу, что главным источником жилищного благополучия молодых семей в «новой России» стало приватизированное советское жилье. Самая большая удача, если такое жилье наследуется от родственников в молодом возрасте, в нем можно жить отдельно от родительской семьи, обменять на лучшее или сделать основой ипотечного кредитования для увеличения жилплощади. Но такую ситуацию подавляющее большинство респондентов признали несправедливой, а возникшие новые жилищные неравенства — неправильными, основанными на случайном факторе наследования, а не на трудовых заслугах. Кроме того, на таком социальном фоне советская жилищная система стала восприниматься ими как более справедливая и адекватная российским реалиям. В многочисленных интервью со страниц книги россияне советовали правительству использовать элементы советской политики обеспечения жильем в соответствии с трудовыми и демографическими характеристиками семьи. Именно на этом основании Зависка выдвигает гипотезу об особом российском менталитете, возлагающем на государство обязанность реализовывать социальные права граждан на жилье. В рамках этой гипотезы она разбирает восприятие россиянами ипотеки как «долговой кабалы» и «удавки» и сравнивает с американским отношением к ипотеке как к чему-то само собой разумеющемуся и хорошей возможности жить в собственном доме.

Концепция жилищного порядка постсоветской России состоит в том, что жилье, построенное после 1991 г., доступно только богатым людям (5–10% населения), а вокруг советского приватизированного жилья развернулись специфические рыночные отношения для родственных обменов, разбедов и наследования. Выводы, сделанные американской исследовательницей, гораздо шире эмпирической базы — они касаются всей институциональной среды, а не только прав собственности на жилье. Именно поэтому можно высоко оценить научное чутье автора, когда по отдельным фрагментам реконструируется весь организм и ставится адекватный диагноз. Тем не менее именно ограниченные источники информации и недостаточный институциональный анализ не позволили увидеть перспективу в развитии российской жилищной модели, которая в настоящее время переходит от «чисто» рыночной к включающей государственную поддержку определенных групп — многодетных, военных, молодых ученых — через социальную, военную и служебную (льготную) ипотеку. Особенно широко начинает развиваться льготная ипотека при осуществлении государственных программ по обороне, промышленности и науке. И, как ни парадоксально это прозвучит, именно такой путь проделала и американская жилищная модель в XX в.: ипотека была трансформирована из чисто рыночной формы в массовую полугосударственную модель с учреждением ипотечных госкорпораций «Фанни Мэй» (1938) и «Фредди Мак» (1970). Федеральный бюджет США взял все стра-

ховые риски на себя, в результате были сформированы доступные ипотечные продукты для разных социальных групп.

Зависка, как и многие западные авторы, анализируя причины «блокировки перехода» к рынку и «отторжения трансплантата», приходит к феномену российской культуры, ограничивающей рыночное развитие в России. Если под культурой понимать исторические институциональные механизмы выживания социума в определенной природно-технологической среде, закрепленные в стереотипах поведения и ценностных ориентирах населения, то можно поддержать этот тезис и развить его в терминах теории раздаточной экономики. Действительно, Россия — страна, зародившаяся и развивающаяся на основе экономики раздатка, что позволяет ей преодолевать внутренние проблемы и внешние вызовы на основе механизмов «сдачи-раздачи», а не «купли-продажи», как в рыночной экономике. Жилье — ключевой фактор такой экономики, поскольку оно раздается разным слоям под условие службы государству, выступая при этом основной материальной базой воспроизводства населения в суровых природных условиях. В периоды кризисов возникает вспомогательная система квазирынка, в которой выстраиваются отношения купли-продажи вокруг материальных объектов (предприятий, жилья, инфраструктуры), созданных во времена подъема экономики раздатка.

Жилищный квазирынок современной России и был обнаружен в этом разностороннем обследовании: именно его Зависка метко определила как «собственность без рынка». Однако с точки зрения всей эволюции раздаточной экономики это лишь временный, так сказать, тактический период. В его рамках идет поиск новых форм для следующего цикла развития путем апробирования и отбора нужных институтов, в том числе и заимствованных из западных стран. И с этой точки зрения поведение россиян и их «картины мира», приведенные в книге в большом количестве, вполне рациональны. Россияне негативно оценивают сегодняшнюю ипотеку (с ежемесячным платежом 20—30 тыс. рублей в течение 20 лет), сравнивая ее с советским бесплатным жильем. Американцы оценивают доступную им современную ипотеку как правильный шаг на пути к «жилью как социальному праву», сравнивая ее с дорогими частными формами в прошлом. Ведь арендная плата сейчас примерно равна ипотечному платежу, но при аренде оплачивается чужая собственность, а не своя, как в случае с ипотекой.

Монография Зависки — неподвятый и глубокий взгляд на постсоветскую жилищную модель России, который позволяет проверить собственные выводы в диалоге с не ангажированным автором. Ее прочтение российскими учеными и политиками позволит отчетливо увидеть препятствия — социальные (избыточные жилищные неравенства), экономические (ипотечная неплатежеспособность работающих на государство) и ментальные (отсутствие трудовой и демографической мотивации), с которыми сталкивается чисто рыночная жилищная политика. Книга приобретает особую ценность еще и потому, что через представленный «срез сознания» типичных представителей российского общества удалось неожиданно точно зафиксировать поворотный момент, когда начинает возрождаться жилищная модель, соответствующая магистральному пути институционального развития.

Жилищная модель в контрактном раздатке

С момента зарождения раздаточной экономики представители каждого слоя населения размещались по месту службы и наделялись жильем по своему

служебному положению. Поскольку жилищная модель всегда была органичной частью раздаточной экономики, ее советская форма стала результатом длительной эволюции раздаточных институтов, а не была искусственным элементом плановой системы. Она воплотила на новом уровне исторические формы секторов и механизмов жилищного обеспечения для осуществления процесса службы.

В эволюционной логике хозяйственного развития России структурированные фазы сменялись трансформационными. В них осуществлялась попытка обновить технологическую базу путем замены устаревшей раздаточной модели на рыночную. С этой целью изменялась и жилищная модель. В структурированные фазы доминировал жилищный раздаток, а в трансформационные формировался жилищный квазирынок уже на протяжении трех институциональных циклов. В период своего развития каждая жилищная модель приводила к значительным результатам, но затем попадала в кризис. Выход из кризиса осуществлялся за счет взаимной замены этих моделей.

Анализ эволюции жилищного раздатка показал, что единая логика изменения форм собственности на жилье имела место уже три раза в соответствии с фазами институциональных циклов. Формула изменений была такова: поместье — служебная вотчина — государственная вотчина — частная вотчина. Поместье, раздаваемое под условие службы без прав наследования и продажи, трансформировалось в служебную вотчину, поскольку добавлялись права мены и наследования по правилам, установленным государством. Далее служебная вотчина преобразовывалась в государственную, которая не предполагала обязательной службы, могла быть продана, заложена и наследована только с разрешения органов власти. В завершение цикла государственная вотчина приватизировалась и превращалась в частную вотчину. Частная собственность на жилье после завершения трансформационных фаз вновь сменялась прямой раздачей под условие службы в каждом новом цикле.

В трансформационных фазах акцент делался на жилищном рынке, который в сохраняющейся раздаточной среде модифицировался в квазирынок. Олигархическая связь власти и бизнеса мимикрировала под рыночные отношения, в результате нарушались принципы свободной конкуренции, резко завышались цены на вновь вводимое жилье, искажалась структура жилищного фонда в сторону элитного строительства. В итоге при квазирынке интерес предпринимателей направлен на сектор жилой недвижимости для инвестиций, а массовый жилищный фонд ветшает и становится аварийным (Полиди, 2014). Потенциал квазирынка после достаточно успешного старта быстро исчерпывается в связи с низкой платежеспособностью основной массы населения. В итоге для решения программ технологической модернизации единственным выходом становится обращение к раздаточной жилищной модели в новых формах. Таким образом, жилищный квазирынок развивался до тех пор, пока был задействован структурный потенциал советского жилищного раздатка, но с исчерпанием резервов попал в зависимость от государственных инфраструктурных и ипотечных программ. Внедрение управляющих компаний в ЖКХ усилило квазирынок через действие скрытого механизма позднего советского периода, перекачивающего ресурсы с производственных функций в личные доходы (Бессонова, 2011. С. 43).

Решающую роль в переходе классического жилищного рынка на качественно новый уровень развития сыграл именно жилищный раздаток. В XX в. жилищные модели на Западе существенно изменились: появились общественные секторы, жилищные пособия, дотации строительным отраслям,

субсидирование квартирной платы, ипотечные госкорпорации. Новые формы жилищной политики в России также связаны с обновленными раздаточными механизмами. К ним относятся субсидирование первоначального взноса по ипотеке из бюджетов разного уровня, использование материнского капитала для оплаты нового жилья, льготирование процентной ставки ипотеки за счет государственных средств, увеличение сроков погашения ипотечных кредитов до 20–30 лет. Бесплатная раздача жилья для военнослужащих возрождается в качественно новых формах, с сохранением статуса служебного жилья на период службы и статуса частного — после нее. Возрождение практики обеспечения жильем ученых осуществляется в форме закрытых кооперативов с бюджетной поддержкой инфраструктуры и субсидиями по первоначальному взносу.

Жилищный сектор — органическая часть экономической системы, в нем проявляются как базовые черты раздаточной экономики, так и логика ее трансформации. Сначала заимствуются из практики западных стран институты и механизмы рыночной модели, однако по мере внедрения происходит их существенное преобразование в соответствии с материально-технологической и культурной средой. По моему мнению, совокупный объем изменений приводит в настоящее время к системному эффекту — очередному обновлению раздаточной экономики в форме контрактного (либерального) раздатка. Он предполагает раздачу общегосударственных ресурсов предпринимательским и бюджетным структурам на *контрактной* и *конкурсной* основе под условие выполнения ими *госзаказа*, сформированного на базе государственных *программ стратегического развития* отраслей и территорий. Механизм жилищной политики контрактного раздатка, например, такой: государство напрямую или через государственную ипотеку раздает служебное и социальное жилье целевым группам по приоритетам демографической и социально-экономической политики под условие «отработки» в течение определенного срока. Обязательства государства оформляются в виде госзаказа для строительного комплекса, существующего в рыночной среде, и тем самым развивается жилищный рынок.

Поскольку синтез рынка и раздатка — магистральный путь развития, то в новой экономической политике России необходимо сочетать рыночные и раздаточные механизмы, как это делают развитые страны в рамках социального государства на основе порядка открытого доступа. Жилищная политика на основе обновленного раздатка, как это ни парадоксально, не будет возвратом в СССР, а, напротив, станет эффективным двигателем преодоления системного кризиса квазирынка с помощью проверенных веками методов быстрого и эффективного подъема экономики, не отклоняясь при этом от вектора общего институционального развития и не скатываясь к идеологии «особого пути» (Бессонова, 2015).

Список литературы / References

- Аганбегян А. (2012). Строительство жилья — локомотив социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. № 5. С. 59–69. [Aganbegyan A. (2012). Residential construction as a locomotive of social and economic development of the country. *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 59–69. (In Russian).]
- Бессонова О. (2011). Жилищный раздаток и модернизация России. М.: РОССПЭН. [Bessonova O. (2011). *Housing razdatok and modernization of Russia*. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).]

- Бессонова О. (2012). Институциональная матрица для модернизации России // Вопросы экономики. № 8. С. 122–144. [Bessonova O. (2012). Institutional matrix for Russia's modernization. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 122–144. (In Russian).]
- Бессонова О. (2015). Рынок и раздаток в российской матрице: от конфронтации к интеграции. М.: РОССПЭН. [Bessonova O. (2015). Market and Razdatok in the Russian matrix: from confrontation to integration. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).]
- Косарева Н., Полиди Т., Пузанов А. (2013). Рынок жилищного строительства в России: современное состояние и перспективы развития // Вопросы экономики. № 3. С. 109–125. [Kosareva N., Polidi T., Puzanov A. (2013). Housing construction market in the Russian Federation: Current status and development prospects. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 109–125. (In Russian).]
- Полиди Т. (2014). Накопленный дефицит инвестиций в жилищной сфере России: угрозы и перспективы // Вопросы экономики. № 4. С. 37–55. [Polidi T. (2013). Accumulated deficiency of housing investments in Russia: Threats and prospects. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 37–55. (In Russian).]
- Harris S. E. (2013). *Communism on tomorrow street: Mass housing and everyday life after Stalin*. Washington, DC: Woodrow Wilson Center Press; Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Zavisca J. R. (2012). *Housing the new Russia*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
-

The Issue of Housing in Russia: Which Model Will Overcome the Crisis — Updated Razdatok or Quasi-market? (On the Books by Harris S. E. “Communism on Tomorrow Street: Mass Housing and Everyday Life after Stalin” and Zavisca J. R. “Housing the New Russia”)

Olga Bessonova

Author affiliation: Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the RAS (Novosibirsk, Russia). Email: beol@ngs.ru.

Based on the *razdatok* economy theory, this review article answers the question why, after twenty years of market transformations of housing sector in Russia, *razdatok* principles emerge in the new housing programs again. The book by S. Harris explores the housing *razdatok* in all phases of the Soviet cycle, tracing the roots of the housing policy of “thaw” and focusing on the mass resettlement of citizens in the *khreshchevka*'s. J. Zavisca in her book examines the problem of transformation of the housing *razdatok* in the post-Soviet period and its turning into “property without markets.” Taken together, these monographs provide valuable insights on the two typical housing models in Russia.

Keywords: housing model, razdatok economy, housing razdatok, quasi-market, mortgage.

JEL: R31, B52, P25.

Представляем новый журнал

Russian Journal of Economics



ISSN 2405-4739

Учредители журнала:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
- Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара
- Некоммерческое партнерство «Вопросы экономики»

Главный редактор: *Алексей Кудрин*
(Институт Гайдара, Санкт-Петербургский государственный университет)

Russian Journal of Economics (RuJE) призван стать основным источником информации для международного экономического сообщества о российской экономике и экономической науке. Приоритетными темами публикаций являются институциональные реформы, макроэкономические исследования, анализ экономической политики, экономическая социология, иные актуальные темы. Журнал рассчитан на профессиональных экономистов, заинтересованных в качественной и правдивой информации об экономических процессах и явлениях современной России.

Журнал издается ежеквартально на английском языке на платформе международного издательства *Elsevier*. Все материалы проходят обязательное рецензирование.

RuJE выходит в печатной и электронной версиях. Электронная версия журнала находится в открытом доступе на ScienceDirect по адресу: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/24054739>.

Сайт журнала www.rujec.org

Приглашаем авторов подавать в *RuJE* оригинальные, ранее нигде не публиковавшиеся статьи, по формату и структуре отвечающие международным стандартам. Статьи принимаются на английском или русском языках по электронной почте rujec@rujec.org. Подробное руководство для авторов см. на сайте www.rujec.org в разделе *Guide for Authors*.

Льготная подписка для физических лиц

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 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» II полугодие 2015 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">3360 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2015 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2015 г. (для подписчиков из РФ)	3360 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2015 г. (для подписчиков из РФ)	3360 – 00				
Кассир					
Квитанция	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 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» II полугодие 2015 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">3360 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2015 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2015 г. (для подписчиков из РФ)	3360 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2015 г. (для подписчиков из РФ)	3360 – 00				
Кассир					

Для оформления подписки через Редакцию: 1) вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта: www.vopresco.ru, где выложена также **квитанция для подписчиков из стран СНГ**); 2) **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О.» и «Адрес доставки (с индексом)»; 3) оплатите квитанцию в Сбербанке (или другом банке). 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. Пущаева**

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@vopresco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 31.07.2015. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 1780 экз.

Отпечатано в АО «Красная Звезда». Адрес: 123007, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 2912-2015.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © **НП «Вопросы экономики», 2015.**