

УДК 330.821

КЕЙНСИАНСКОЕ ЛИЦО ЛИБЕРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ США

© 2011 г.

А.И. Дейкин*

Институт США и Канада РАН, Москва

США часто принято относить к числу стран с так называемой «неолиберальной экономикой». Это представляется труднообъяснимым, хотя, вероятно, и специально культивируемым недоразумением. Успехи в экономике и хозяйственной политике вплоть до 2007 г. базировались на прочном следовании грамотно прочитанным принципам Д. Кейнса. Отход от них обернулся немедленной катастрофой.

Ключевые слова: *США, государственное регулирование экономики, экономический либерализм, кейнсианство, рейганомика, федеральный бюджет, налоговые льготы, механизмы принятия экономических решений.*

Парадоксы экономической науки и практики в США

Период, начавшийся примерно с середины 2007 г., в экономике, мировой и американской, отмечен в целом многими и разнообразными событиями и явлениями. Одно из первых мест в этом потоке событий занимает, безусловно, проявившиеся весьма ярко в сознании экономистов и в хозяйственной практике теоретическая сумятица и неразбериха. Это, что, возможно, покажется странным, признают все. Но, впрочем, чтобы соблюсти полную «политкорректность», следует уточнить: отрицаний такой сумятицы пока что не поступало.

Их, открыто высказанных, собственно, и быть сейчас не может. Они у многих слетают с языка, прорываются в намеках и околичностях, но выступать с ними активно в наше время было бы, конечно, в высшей степени неразумно и недалновидно. Кризис резко сменил атмосферу деланного, противоречивого равнодушия к теоретической неразберихе последних двух-трех десятилетий, но так и не заставил тут же начать пересмотр положения в этой области, хотя одно время казалось, что такое произойдет, поскольку господствующие представления о теории уж очень плохо согласуются с реальностями экономической жизни.

Иначе говоря, проблема есть, но не решается. В её существовании сомнений нет, и это подтверждает не только развитие кризиса, но и его анализ, проделанный такими первоклассными экономистами разных формаций, как, например, Г. Колодко, Дж. Стиглиц или П. Кругман. Проблема, что понятно, складывалась и накапливалась не одно десятилетие, но до нынешнего кризиса

* **ДЕЙКИН Александр Иванович** – старший научный сотрудник Центра проблем энергетической безопасности ИСКРАН. Скончался 18 августа 2011 года.

её формат всех вроде бы устраивал, – видимо, из расчёта бесконечного балансирования экономики между традиционными (условно – «кейнсианскими») способами её функционирования и «новейшими» (условно – «неолиберальными») приёмами.

Сразу подчеркнём важность понимания нечёткости, условности этих обозначений для теоретических течений, противостояние которых по разным поводам упоминается ныне чаще всего. Использование приводимых «обобщённых» наименований – не более чем дань силе привычки. Есть не менее двух важных причин, не позволяющих согласиться с такими обозначениями полностью, особенно если речь вести о США. Страна в данном случае чрезвычайно важна: в отличие от Европы (и, разумеется, России) здесь густо перемешаны и частично перепутаны, в сравнении с нашим привычным пониманием теории и практики, понятия, во-первых, либерализма и кейнсианства и, во-вторых, консерватизма и либерализма, но последнего уже не в чисто экономическом приложении. Иногда эти линии, экономическая и идеологическая, совпадают, что дополнительно усиливает путаницу. Во всяком случае, никак нельзя приравнивать оценку роли и процедуры функционирования либерализма, скажем, в его европейском варианте и либерализма американского – это просто разные вещи даже в чисто экономическом смысле, а более близкое сравнение «европейский либерализм – американский консерватизм» тоже страдает немалыми погрешностями. Понять все путанные расхождения этого рода очень помогают детальные разъяснения и анализ, проводимый в работах В.Г. Клинова.

Другую причину несогласованности и неполной «адекватности» «обобщённых» наименований теоретических течений следует, может быть, рассматривать как более весомую: она содержит проблему обоснованности самого сравнения кейнсианства и либерализма как направлений экономической теории, если уж разговор ведётся в этой плоскости. На это до сих пор почти не обращали внимания, а между тем вопрос представляется весьма важным.

Заключается он вот в чём: а корректно ли подвергать сравнению кейнсианство и неолиберализм так же, как мы привыкли сопоставлять неолиберализм и марксизм, неолиберализм и «смитсианство»? Безусловное требование при этом: объекты сравнения должны быть качественно однородны, тогда они сравнимы.

Легко понять, что с собственно экономическими явлениями и процессами дело обстоит весьма сложно. Не будем подробно говорить о причинах, – они достаточно детально и убедительно изложены в предисловии А.А. Пороховского к начавшемуся в МГУ исследованию по экономике. Отметим, что кейнсианство, например, как и то же «изначальное смитсианство», стало естественным порождением и продолжением сложившихся экономико-политических обстоятельств определённого этапа развития капиталистического процесса. Либерально-экономическое направление тоже как будто возникало и ярко проявилось в 20-е – 30-е годы XX века спонтанно и непросто: оно, до поры до времени, было единственным «форматом» работы экономики, при котором бизнес в основном делал то, что считал нужным, не встречая особых препятствий и поправок.

Но таково, как сегодня понятно, было лишь внешнее и чисто временное впечатление. Государство участвовало в экономических процессах и процедурах всегда, как до капитализма, так и после его оформления и расширения, но участие это было не столь заметным и конфликтным по отношению к свободному

рынку, поскольку рынок имел множество до поры не использовавшихся возможностей для расширения и роста и не сразу освоил приёмы нахрапистого, агрессивного добывания сверхприбылей, ставшего со временем главным его предназначением. Так дело обстояло не всегда, о капитализме времён А. Смита достаточно много любопытного можно найти в его же основополагающем сочинении. Либеральное направление «свободной экономики» не учитывало необходимости постепенного расширения и углубления роли государства в капиталистических процессах, поскольку эта роль естественно, хоть и малозаметно занимала нужное место, и это позднее стало главной причиной грандиозного провала «невидимой руки», принявшей со временем тенденциозную «несмитсианскую» трактовку этого выражения, введённого в оборот А. Смитом.

После глубокого кризиса 20-х – 30-х годов как будто внезапно появившееся «рузвельтианство-кейнсианство» стало первой открытой и многосторонней попыткой переделки, «осовременивания» капитализма под новый «дизайн». Выразилось оно в признании и урегулировании новых доз и форм участия государства в экономических процессах и хозяйственной политике, в новых приёмах сотрудничества бизнеса и государства. Нужно вновь отметить весьма важное обстоятельство: признание необходимости участия государства было встречено «свободным бизнесом» в штыки, оно до наших дней провозглашается многими инородным телом в экономике. Таков «либеральный» взгляд: его сторонники, вопреки очевидности, не признают существования, по меньшей мере, равноправного сотрудничества частного и общественного, государственного, начал в рамках рыночного процесса. Это не мешает им немедленно, при первых признаках очередного отказа концепции «рыночной свободы», требовать всяческой помощи и спасения у государства.

Кейнсианство потому и стало успешным, что оказалось порождено самой хозяйственной жизнью, прямо и точно указавшей направления и основной состав уточнений и перемен. Этой проблемы не возникало прежде, вернее, острота её не проявлялась, потому что конкуренция не достигла до того времени своего предельного уровня, у рынков сохранялись возможности экстенсивного развития без чрезмерно конфликтных столкновений, а начавшиеся регулярные кризисы не несли с собой катастрофических последствий. Государство, спорадически и не очень регулярно, а скорее в ответ на возникавшие отдельные «вызовы» уже занималось многим в экономике. Но раз занятия эти сначала, – что было естественным, – сводились в основном к не очень системным надзору и контролю, которые не были чрезмерно строгими, поскольку существовал отмеченный выше «допуск», то и сам вопрос о взаимной дозировке главных участников рынка возникал редко и не всегда уверенно и, конечно, не окончательно: примерами этому могут служить проблемы денежно-кредитной сферы в США в середине XIX века или неоднократные создания и роспуски американского Центробанка, да и первые антимонопольные мероприятия американского государства.

Оказалось, «невидимая рука» работает, но – лишь в начальном, классическом, описанном А. Смитом варианте, а дальше, по мере обретения капитализмом новых черт и качеств, практически непрерывных трансформаций и модификаций отдельных его частей, «классика» не просто начинает давать сбои: наступает «другой капитализм», нарушающий многие описанные А. Смитом особенности функционирования, беспокойный и «скоростной», ста-

новящийся всё агрессивнее. Такие перемены вытесняют или уничтожают способность «невидимой руки» регулировать рынок, наступает время активизации второго из двух важнейших и несменяемых участников рынка – государства как представителя общества. В 1930-е годы завершилась эпоха не столько «нерегулируемого», сколько «незаметно и спонтанно регулируемого» капитализма, оглушивший мировую экономику кризис отметил наступление нового качества капитализма: острой, без «допусков», конкуренции, направленной на постоянное создание различных дисбалансов, – в то время как у А. Смита «невидимая рука» выполняла цель восстановления нарушавшегося в рабочем режиме и в рабочих пределах баланса рыночного процесса.

Не сразу это стало понятно, однако трансформация представлений о капитализме вслед за трансформацией его сути никак не могла стать выгодной сторонникам капитализма как формы жизнедеятельности одного только частного бизнеса во всех его ипостасях, и отсюда берет начало чёткое, неприкрытое оформление «либеральной экономики» (впоследствии – «неолиберализма»). Заложенное в природе самого капиталистического процесса деление участников экономических отношений – частного бизнеса и государства (общества) – встречало при его практическом осуществлении возраставшие препятствия.

Развивалось острейшее столкновение двух экономических философий, которые с прямо противоположных позиций трактовали вопрос о том, должно ли общество (его агент – государство) управлять развитием экономики в своих интересах или же экономические процессы под влиянием обостряющейся конкуренции предпринимательства должны руководить государством и обществом, подменяя хозяйственную цель обеспечений людей всем необходимым для жизни совершенно иной, оторвавшейся от неё целью – погоней за дополнительными прибылями, приумножением капиталов.

«Отрыв» породил и главные бедствия, расцветающие в современном капитализме, в том числе и кризисы перепроизводства, и инфляцию, и разрывы в доходах членов общества, стран и целых регионов, к чему нормальная экономика в классическом её варианте как будто не должна была бы склоняться, во всяком случае, в наступивших ныне размерах: они делают бесцельным и сам системный экономический процесс, и пытающуюся объяснить его теорию.

«Рузвельтианство-кейнсианство» отметило громадный качественный скачок в урегулировании разлаживавшихся капиталистических отношений. Но, как было понятно уже и в то время и как подтвердили дальнейшие события, он не был ни в коей мере окончательным, необходимость развития открывшегося процесса прекращения конфликта общества и частного бизнеса была очевидна, как и неизбежность перевода деланно «враждебных» отношений во взаимодополняющее сотрудничество. Достигнутый в то время задел в управлении экономикой, теоретический и практический, был огромен. Правда, Рузвельт после первых успехов своих мероприятий тут же столкнулся с невозможностью беспрепятственно продолжать и развивать начатое. Чаще всего высказывается мнение, что наступившая война помешала окончательному поражению кризиса в США, – хотя можно обратить внимание и на участвовавшие в печати намеки, видимо, не совсем беспочвенные, на то, что англо-американские круги не слишком противились развязыванию войны в надежде, что обстановка безусловного форс-мажора разрубит кризисный узел.

Так или иначе, военные условия помогли отточить складывающиеся методы госрегулирования экономики, разнообразить формы сотрудничества бизнеса и общества, и эти новшества помогли выиграть войну. Можно было сделать вывод, главный, хотя и оспариваемый: развитие госрегулирования необходимо и неизбежно.

Промежуточная точка в строительстве небывалого для капитализма механизма государственного регулирования в США была поставлена уже после войны. Так как другие страны были заняты восстановлением экономики, Соединённые Штаты получили огромную экономическую «фору», облегчившую поначалу безоговорочное лидерство в капиталистическом мире, и вклад механики госрегулирования в сохранение и упрочение этого лидерства в последующие десятилетия бесспорен.

Кейнсианство оставалось почти незыблемым теоретическим основанием развития мировой экономики (как и национальных капиталистических хозяйств). Кризисы с большим или меньшим успехом удавалось погасить. Но и сторонники «свободного предпринимательства» не оставляли своих, теперь уже «реваншистских», идей. И, в конце концов, им помогло забвение того, что в 1920-е годы было незнанием очевидной истины, – теория, даже и десятилетиями оправдывавшее своё предназначение «кейнсианство», как перед тем и «смитсианство», нуждается и в обновлениях, и в развитии.

Экономика стран и мировые хозяйственные отношения бесконечно усложнялись, и менялись формы и конфигурация взаимоотношений хозяйствующих субъектов и наций, а в теории наступала «эра сумятицы», порождённая не всегда казавшимися справедливыми кейнсианскими постулатами и рекомендациями. Это дало повод всё чаще подменять смысловые построения формулами, иногда откровенно бессмысленными. Засилье эконометрики окончательно привело к превращению «экономики» как науки о смысле народного хозяйства и хозяйствования в «экономикс» как перечень механистических форм и приёмов в хозяйствовании, – их значительная разрозненность сводит аналитическую ценность «экономикс» до очень низкого уровня подробного набора шаблонов и стандартов.

Оказалось, что теорию Д. Кейнса привыкли читать и использовать только в достаточно догматических пределах, она десятилетиями убаюкивала оправданностью прогнозов и правильностью принимаемых мер. О необходимости её активного развития было забыто, – не считать же «развитием» множество «полутеорий», – от неоклассики до некейнсианства, а тем более – неолиберализма, к концу XX века окончательно перепутавшихся между собой, – настолько, что, скажем, неоклассику трудно бывает отделить от неолиберализма.

Можно вспомнить, что ни одна экономическая теория не передает, да и не может передать всю гамму сложности фактически происходящего в экономике, и за историю человечества лишь две или три экономические теории приблизились к такой цели. Поэтому «размножение» экономических теорий без достаточных на то оснований, добавляя новые, часто весьма претенциозные доктрины к сотням уже существующих, только усиливает путаницу в отношениях между наукой и действительностью. Однако стремление отметиться очередным «вкладом в теорию» неудержимо, и легко увидеть, насколько оно стимулируется непрекращающейся борьбой двух экономических философий.

Экономические свободы и экономический либерализм: поиски определений

К моменту прихода в Белый дом президента Р. Рейгана к чисто американской, сравнительно с европейскими представлениями, теоретической мешанине добавились чрезвычайно усилившиеся призывы к «либерализации» проводившейся экономической политики кейнсианства. Но за этим термином скрывалось «освобождение от государственного участия», а это, если к делу подходить теоретически строго, освобождения от сути кейнсианства вовсе не означает, ибо оно всегда предполагало возможность и усиления, и ослабления государственных мероприятий.

Таким образом, в это время возникла уже тройная путаница, где теоретическая неразбериха смешивалась с нежеланием учитывать роль тревожных событий в мировой экономике. Это путаница между американским и европейским пониманием «экономического либерализма», или уже «неолиберализма», между истинными «нефтяными» причинами (к тому же имевшими ярчайшую политическую подоплеку) всеобщего катастрофического кризиса 70-х годов XX века в мировой экономической системе капитализма и рьяными попытками свести эти причины к якобы истощившемуся научному потенциалу кейнсианства (этого, как теперь видно вполне отчётливо, в действительности не было и близко), а также между усиленно реанимируемой теорией «неолиберализма» и истинными целями её впервые после 30-х годов восставшими с подобной смелостью проповедниками с их надуманным постулатом «экономической свободы», но при этом немереными финансово-экономическими возможностями. Окончательно запутывала всё это наступавшая мгла полной концептуальной неразберихи, достигшей апогея позже, к началу XXI века. В таких условиях начиналась, быть может, самая решительная из попыток прошлого века вернуть если не все, то по возможности больше прав в хозяйственной деятельности и политике «свободному предпринимательству» и всемерно ограничить возможности государства. Начиналась очередная попытка сменить руководящую экономическую философию страны.

И никто в тот момент решительного наступления на экономическую роль государства в США не обратил внимания на нелогичность новых и сверхактивных инициатив неолибералов: зачем, казалось бы, призывать к «возврату» на неолиберальные рельсы, если все общеизвестные достижения этой страны, её хозяйственная мощь, масштабы производства товаров и услуг, доля высокотехнологичного производства, как и её неоспоримое лидерство в мировой экономике, а вследствие этого — и в мировой политике, давно и традиционно связывались, несмотря на следование кейнсианским концепциям, с едва ли не самой обширной среди стран мира, как утверждалось, экономической свободой? Правда, уже в самое последнее время усилилось разнообразие исследовательских подходов к экономической науке и оценке хозяйственной политики и её практических результатов, особенно по сравнению с 90-ми годами прошлого века, наметились и ощутимые попытки преодолеть чудовищную и неоправданную деформацию экономического анализа и выводов в пользу неолиберальной доктрины, вредную не меньше, чем былая «марксистская» деформация. Вредную не потому только, что любая монополия, тем более в науке, и неестественна, и противоправна, но и оттого, что увлечение «экономическим

либерализмом» взывает к добровольной ограниченности мышления, ибо связано с сознательным уклоном в «либеральное» направление и, следовательно, с большим или меньшим игнорированием всего остального поля экономической теории и практики, которое в рамки модных течений никогда не замыкалось. Особого анализа требует связка «США – экономический либерализм».

В последние годы на авансцену выдвинулся явно повышенный интерес российского читателя, научного и общественно-политического, к проблемам, событиям и героям экономического, финансового, банковского дела, – это не в последнюю очередь связано и с практическим, потребительским интересом к скачкам валютных курсов вокруг доллара. Отсюда же вытекала и кратковременная вспышка общественного интереса к фигуре Алана Гринспена и к его методу рекордно долголетнего управления американскими деньгами и кредитом.

Запад в этих последних из периодов необыкновенной популярности американского экономиста и государственного деятеля был в оценках экономической природы его взглядов довольно осторожен. В России Гринспена представляли на исходе его карьеры по большей части как твердокаменного либерала от экономики. Это – более чем упрощение, но оставим его пока в стороне, потому что гораздо важнее, что та же «либеральная» характеристика переходит таким образом от Гринспена к двум последним десятилетиям американской экономики, ещё, видимо, важнее то, что в либеральные экономисты оказались записаны, естественно, и Р. Рейган, и оба Буша; колебания возникли при экономической характеристике У. Клинтона. Он в компании последних президентов США – фигура, конечно, самая противоречивая. Как демократ он не мог придерживаться, в представлении многих, откровенно либеральных экономических установок, однако случившийся при нём рекордно длительный в истории США период «бесперебойного» экономического роста заставлял либералов быть снисходительными, и Клинтона, после некоторых сомнений и далеко не единогласным консенсусом, тоже предпочли считать «в основном» экономическим либералом. Правда, это, может быть, характерно только для Европы.

Разумеется, для истории экономический имидж каждого из американских президентов представляет немалый интерес, однако куда больше внимания привлекает характеристика экономической политики США в каждый из соответствующих периодов, выявление возникающих новых особенностей и закономерностей, их сравнительный анализ и установление общих тенденций. Этим вопросам российская научная литература в настоящее время, к сожалению, уделяет незаслуженно мало внимания. Между тем проблема важна и в теоретическом звучании, и практическом её использовании и исполнении. Речь идёт в данном случае уже не столько о США, сколько о России, не очень успешно нащупывающей новый путь в своей экономике и в экономических отношениях: все наши исследования в мировой экономике и в страноведении в конце концов, рано или поздно, хотим мы того или нет, обращаются к российским проблемам и перспективам.

Названная проблема – не исключение. Оценка сущности и характера экономического курса каждого из американских президентов позволяет с некоторыми допущениями сделать вывод об источниках его успехов или неудач. Если соотнести эти же результаты с той концептуально-теоретической базой, которой каждый из президентов руководствовался в своей хозяйственной политике или которую ему приписывают, выводы можно продолжить, «привязав» успехи в экономике, например, к одной теории, а неудачи – к другой. Следующий шаг

понятен – России следует рекомендовать такую теоретическую основу для проведения её практической хозяйственной политики, которая доказала свою пригодность и эффективность на опыте других похожих стран.

Америка в этом смысле до начала в России трансформационного периода была, кажется, удобнейшим эталоном: об экономических её достижениях говорить излишне, по размерам экономики, территории, населения близка к СССР (и ныне – в пределах сравнимости с Россией), в прошлом знакома с довольно похожими экономическими трудностями. Ещё одному пункту в этом перечне не все в России перед началом реформ умели придать должное значение. Экономика США прочно числилась у нас в разряде «либеральных», считаясь даже едва ли не образцом такого рода. Во многом это стало следствием устойчивой к тому времени репутации «рейганомии» как сверхлиберального экономического режима. Позже устойчивость стала исчезать, но тогда именно уверенное отнесение американской экономики к числу либеральных моделей определяло возникший в российском обществе интерес и поддержку либерального образца намечавшихся в России экономических реформ.

В конце 90-х годов ярлык «успешного либерализма» в отношении Соединённых Штатов в России подувал. К причинам мы вернёмся, да и не в них только дело. Оставалась главная проблема: если не на США – так на кого ещё равняться при поспешном перебежании на рельсы либеральной экономики. Такой яркий представитель радикальных экономических либералов, как А. Илларионов, много лет приводил в качестве наглядных примеров практических успехов либерализма Эстонию и Гонконг, позже – Сингапур и Эстонию, но ни разу с конца прошлого века не упомянул в этом ряду США.

Такие перемены трудно относить к случайным. Но и более чем сомнительный итог «либеральных» по первоначальным декларациям российских реформаторов преобразований в России заставляет ныне с удвоенной строгостью подходить к обозначениям «либеральный» – «нелиберальный» в отношении экономических мероприятий или общей политики любой из стран, ведущих держав – тем более.

Возникает, правда, одно препятствие, с существованием которого все так свыклись, что почти не обращают на него внимания, но которое, однако, не устранено и не определено: отсутствие обоснованного и завершённого списка критериев «либеральной экономики» и «либеральной экономической политики». В экономике и экономической теории это не новость; трудно, например, найти в серьёзных источниках унифицированное и при этом для большинства специалистов удовлетворительное толкование более чем расхожих терминов «деньги» или «финансы» – учебники, справочники, энциклопедии приводят различные формулировки.

С «экономическим либерализмом» случай посложнее: слишком плотно этот термин и само понятие «завязаны на политику» – не говоря уж о стремлении российских либералов представить экономический либерализм частью общей идеологии либерализма. Если говорить о серьёзных источниках – в них можно найти разные перечни условий соответствия этому термину, причём только некоторые сходятся у всех или у многих источников. Часто, например, упоминается «экономическая свобода», в других случаях – близкая «свобода предпринимательства», «невмешательство в государство», «слабая роль государства», «открытая экономика», отсутствие валютных ограничений и т.п. Можно

поступить проще и применить для данной цели требования «вашингтонского консенсуса», вариант – «поствашингтонский консенсус».

Вопрос запутан изрядно. Для определения того, что есть «экономическая свобода», у весьма солидного Института Фрейзера в Канаде – 38 критериев оценки, не менее солидного вашингтонского Института КАТО – 26, а известный фонд «Наследие» совместно с «Уолл-стрит джорнэл» приводят 10 критериев. При всей их очевидной разнокалиберности в каждый из наборов в том или ином виде входят размер правительства и его влияние на экономику, масштабы государственных расходов, характер налоговой, денежно-кредитной, внешнеэкономической политики, защита собственности, скрытые таможенные барьеры, отношение к иностранным инвестициям, всё чаще сюда добавляют защиту интеллектуальной собственности.

Многие из критериев – экспертно-оценочные, так что разноречивой в оценках вынужденно неизбежен. Например, многочисленные подходы возможны – и применяются – при определении степени внешнеэкономической, торговой свободы, вовлечённости государства в экономику, «размеров правительства», «размеров государства». Различия могут быть существенными или не слишком, но важен ещё и вес, придаваемой той или иной составляющей каждого из основных критериальных пунктов. К тому же случается чисто логическая неловкость: когда, например, степень экономической свободы в целом характеризуется степенью экономической свободы в торговле или для зарубежных инвестиций – и одна экспертная оценка выносится на основании другой, более того – других тоже экспертных и, значит, не абсолютно и сравнимо точных оценок. Да и слово «свобода» в понимании многих знающих или, по крайней мере, заслуженных и известных экспертов слишком часто характеризуется и измеряется уж очень по-разному.

Не стоит говорить о том, что, по выводам тех же экспертов, успехи разных стран в экономике не всегда согласуются, а часто и противоречат «установочным» цифрам и ориентирам общепризнанных критериев. Например, вопрос о вовлечённости властей в экономическую жизнь или не менее противоречивый «размер правительства». В первом случае многое в подборе критериев остаётся загадкой: их точный, строгий и завершённый перечень невозможен, характеристика каждого критерия от страны к стране должна меняться, ибо нет не только в точности, но сравнимо близко похожих государств. В результате каждому понятно, что «законодательное обеспечение» экономических мероприятий правительства, безусловно, должно быть охарактеризовано, но совершенно не понятно – как: достоверное определение качества закона часто сопряжено с огромным объёмом работы при невозможности подчинить оценку каждого закона каждой страны единому набору одинаковых критериев. К тому же в таких случаях, как правило, возникает сильный соблазн политизации оценочного процесса, использования его отдельными группами или партиями в своих интересах; если основываться на количестве законов – такая мера поверхностна и к тому же, во-первых, закон может быть коротким и эффективным или подержанным другими уже имеющимися законами на ту же тему – и закон может оказаться длинным и невнятным, что хорошо знакомо России по тому же законодательству о «монетизации льгот». Во-вторых, по одному направлению бывает нужен и целесообразен один хороший закон, по другому их требуются волею обстоятельств и деловой целесообразности десятки, и такой поток законодательства может продолжаться многие годы.

Соединённые Штаты как раз и дают полярные примеры такого рода. Так, сельское хозяйство здесь только после 1920 г. становилось предметом свыше 50 федеральных законов, целиком посвящённых этой проблеме, не считая других, где она только затрагивается в связи с другими вопросами. В то же время работу военной промышленности регулирует всего один закон «Об оборонном производстве», принятый в 1950 г., с продлеваемым ежегодно действием; этой отрасли, правда, регулярно уделяют большее или меньшее внимание и другие законодательные акты, не говоря о ежегодном оборонном разделе бюджетных законов. Очевидно, что было бы проявлением праздного любопытства интересоваться, какая из двух упомянутых сфер американской экономики в большей степени привлекает внимание государства и властей, – самым правильным ответом, видимо, будет «обе сферы одинаково», хотя и секторы хозяйства здесь совершенно разные, поддающиеся расчёту масштабы «государственного обслуживания» – тоже, как и ежегодные расходы бюджета по каждому из направлений.

Очевидно, что и вторая из упомянутых выше проблем не так проста. На практике это тоже выливается в разноречие мнений и суждений по поводу «масштабов правительства» и размеров государственного вмешательства – и выводов из этих суждений. Например, одно дело определять размеры американского правительства, как чаще всего бывает, числом министерств и сравнивать его с такими же цифрами по другим странам – федеральных министерств в США в течение последнего полувека бывало от 12 до 16; и совсем другое дело – учитывать «дополнение» к этому в виде 60–70 «независимых агентств» того же уровня, среди них, например, НАСА и Совет управляющих Федеральной резервной системы, и вполне чётко налаженное взаимодействие с исполнительными властями штатов.

Не менее, а даже, пожалуй, гораздо более часто масштабы правительственного участия в экономике оценивают долей ВВП, перераспределяемой ежегодно через государственный бюджет. Видимо, такой критерий больше отвечает задаче; но и здесь, как будет показано, часто возникают немаловажные «нюансы» и к тому же много зависит от эффективности реальных государственных затрат и от того, например, сколько бюджетных ресурсов уходит на «нецелевые» расходы, один из принятых эвфемизмов для слова «воровство». Нельзя отрицать, что при точно изложенных правилах таких расчётов и их оценки и неукоснительном их выполнении общая картина и сравнительный анализ на её базе могли бы быть точными и убедительными.

Ныне, однако, о точности и убедительности критериев «либерализма» или «социальной ориентированности» бюджета говорить было бы преждевременно. Доказательством тому может служить хотя бы широко известная и очень широко когда-то использовавшаяся российскими реформаторами в доказательство правильности их курса «кривая Лаффера», составленная бывшим ещё в Калифорнии экономическим советником губернатора Р. Рейгана профессором А. Лаффером и призванная, в сущности, доказать ограниченность эффективности государственной бюджетной политики степенью либеральной окраски этой политики. Автор этой геометрической фигуры поначалу с некоторой даже лихостью занял место в среде авторов других известных из экономической теории «кривых» – Филлипса и пр. «Кривая Лаффера», правда, так и не дождалась глубокого научного обновления и всестороннего подтверждения. Не все, не сразу и сперва скорее с робкой неуверенностью стали обращать внимание

на то очень веское обстоятельство, что, скажем, эффективность и сборов налогов, и бюджетной политики, и всего функционирования экономики в таких странах, как Дания и Швеция, все последние десятилетия находилась на достаточно высоком уровне, как и качество и уровень жизни, ради которых, собственно, и ведётся этот вдруг оживившийся после 70-х годов спор между либералами и государственниками, «этатистами», «дирижистами»: верхние ставки подоходных налогов в этих странах заходили иной раз за 70%, да и в самих США в военное время высшая ставка подоходного налога достигла 93%.

Более того, многие исследователи отмечали, что часто в странах, как будто строго выполнявших все каноны либеральной экономики и нормы вашингтонского консенсуса, хозяйственные дела вовсе не могли служить позитивным примером – и напротив, экономическая политика азиатских «тигров», да и той же послевоенной Японии стала успешной благодаря открытой и сознательной опоре на правительственное вмешательство и руководство, включая табуизированное экономическим либерализмом индикативное планирование.

Ещё одно любопытное уточнение. В самый разгар всеобщего, почти глобального увлечения неоклассикой, либерализмом и не остывших ещё восторгов по поводу рейганомики и тэтчеризма вашингтонский Институт Брукинса провёл специальное исследование по поводу оптимальных границ вмешательства в экономику. Оно наглядно показало, что прямая зависимость между «государственной» долей ВВП и эффективностью функционирования хозяйства страны отсутствует, а для собираемости налогов главным оказалась не величина ставок, а успешность «налогового администрирования», т.е. разумность и рациональность всей налоговой процедуры, от философии, заложенной в основу системы налогообложения, до конечной практики сбора налоговых поступлений. К месту будет отметить, что центр тяжести переносится, таким образом, с легко выполнимого в техническом плане «условия Лаффера»: сбор налогов должен в совокупности составлять менее половины ВВП, этой своей легкостью и простотой сразу и настораживающего, – на понятное и логичное при всех обстоятельствах условие хорошей организации налогового дела в стране. Иначе говоря, экономические успехи государства ставятся в прямую зависимость от нужного объёма и от качества работы правительства, всей государственной власти.

Грамотная, эффективная организация работы правительства и его финансового блока – дело, понятно, куда более трудное, чем установление «максимально допустимых» налоговых ставок с передачей остального на откуп рыночным силам и психологии налогоплательщика. Для США налоговый ракурс экономической политики оборачивается ещё одной стороной, довольно неожиданной и способной поколебать и даже опровергнуть расхожие представления о характере и теоретическом базисе американской экономики. Как известно, самым распространённым критерием для определения «либеральности» или «нелиберальности» экономики той или иной страны служит именно доля госбюджета в ВВП. Тягу к этому показателю понять легко: он доходчив, легко поддаётся сравнительному анализу по разным странам и годам, нагляден, доступен, не требует дополнительной обработки и умозаключений и, как кажется, не допускает возможных альтернативных толкований, кроме основного. Правда, показатель этот многим представляется несколько узким и, в чисто экономическом смысле, грубоватым, а его оценка и толкование могут испытывать значительную зависимость от посторонних факторов – таких как структура экономики, степень развития экономики страны, эффективность работы контрольно-ревизорских и

правоохранительных органов и т.п. Иными словами, если этот показатель и более высокого качества по сравнению с другими упомянутыми, то незначительное и превосходство его не стоит считать принципиальным.

Между тем, как всем известно, верхняя граница «либеральной» доли федерального бюджета США – реальные размеры и доля в ВВП. Однако доступность и кажущаяся простота оценки «бюджетного» критерия всегда перебивают. Из таких оценок бывает довольно легко вывести определённую закономерность, даже принимая во внимание возможность существенных в них неточностей. Вывод таков: во второй половине XX века для развитых («постиндустриальных») экономик мира наиболее характерные размеры перераспределяемой через госбюджет доли ВВП укладываются в довольно определённом диапазоне – от 30 до 55–60%. Темпы экономического роста при этом не привязаны строго к величине перераспределяемой доли валового продукта, а в Японии, например, они сохранялись на высоком уровне, хотя госбюджет и размеры бюджетной доли в ВВП существенно росли и снова уменьшались, а Япония тем временем считалась то «либеральной», то более «социально ориентированной страной». Движения японской макроэкономики можно при этом трактовать и в пользу успешности неолиберальных новаций 80-х годов, а можно, наоборот, истолковать последовавший затяжной и нестандартный кризис в качестве следствия неудачной попытки экономической либерализации. Обе точки зрения можно снабдить вполне убедительной аргументацией.

В американской экономике траектория развития выглядит в последние десятилетия по-другому, но было бы ошибкой и её считать соответствующей принятым для определённых периодов традициям – всё равно, идёт ли речь о былом устойчивом кейнсианстве или о воцарившемся как будто в 80-е годы монетаризме как части неолиберальной доктрины. Например, привычным в последние годы стало считать, что федеральный бюджет в этой стране составляет 12–21% ВВП, а консолидированный, включая все бюджетные уровни – 30–31% (в более ранние годы – до 34% ВВП).

Между тем, как всем известно, верхняя граница «либеральной» доли госбюджета в ВВП проходит в районе 35% и уж никак не выше 40%, причём, по различным источникам, граница эта подвижна – и это может служить ещё одним доказательством справедливости сомнений в жизненной и научной ценности и неоспоримости подобного критерия. Соединённые Штаты в таком случае прочно обосновываются в «либеральной» части списка. К такому выводу могут быть два отношения: первое – довериться ему, другое – подвергнуть сомнению за недостатком чётких и бесспорных доказательств и по ряду других признаков. У второго подхода более научная природа, и он сразу оказывается плодотворным, стоит только вернуться к обсуждению количества и качества законодательных актов по отдельным отраслям и секторам американской экономики; можно также вдобавок привести примеры протекционистских «войн», ведущихся Соединёнными Штатами на мировой арене: банановая, стальная, мясная; сюда же следует отнести такое полезное и активное торговое начинание, как дипломатическое сопровождение (поддержка) внешнеэкономических мероприятий.

Всё это – полное противоречие тому, что как будто показывают данные по бюджету США, но и его тоже можно оценить двояко: с одной стороны, его можно счесть ярким проявлением силы либерального подхода к практике экономического и государственного строительства – правительство, при невысоких

сравнительно лимитах его финансового обеспечения, способно функционировать в национальных интересах активно и точно, разумно устроенный «бюджетный либерализм» даёт прекрасные возможности эффективного ведения государственной политики по всем направлениям. С другой стороны – исследовательский интерес может продиктовать требование уточнить и разъяснить возникшие противоречия с тем, чтобы окончательные выводы следовали бы только после этого. Возможна и третья точка зрения: экономика США настолько мощна и бюджет так непомерно, особенно в сравнении с любой страной мира, велик, что величина его доли в ВВП страны не очень существенна для разбираемого вопроса, а сама экономика, в силу не только её масштабов и качества, но возможностей влияния на хозяйство других стран и целых регионов, не уместается в предложенные классификационные рамки, слишком для нее узкие; этот случай, следовательно, требует особого рассмотрения и анализа.

Использование «игровых ситуаций» в целях неолиберальной экономической политики

Арсенал проповедников господства «свободного рынка» в течение примерно 30-летнего периода их недавнего пребывания «во главе» процессов мировой экономики пополнялся и новыми, и совершенствовавшимися прежними финансово-экономическими и организационными инструментами и орудиями. Одним из таких средств стало мощно выдвинутое неолибералами оружие, которое совершенно новым назвать нельзя, но оно ранее в обширных масштабах не применялось и потому было просто сравнительно незаметным. Речь о развитии различных форм и приёмов, которые можно объединить под общим названием «игровые ситуации в целях проведения нужной экономической политики или выведения мирового экономического процесса в необходимое определённым силам или странам, регионам, международным организациям русло». Этот метод появился не вчера, но недавно, он формируется на наших глазах, набирает силу. Хотя у него признанная репутация среди многих видных экономистов, но отсутствует устоявшееся общеупотребительное название.

Два предварительных замечания. Во-первых, создание, развитие и использование игровых ситуаций нельзя относить к одной из разновидностей математических или экономических игр: это методы давно и широко известные, приносящие часто весьма большую пользу и теории, и, в зависимости от обстоятельств, практике. Во-вторых, в нашем случае слово «игровые» употребляется лишь для простоты, облегчения представлений об этом явлении, потому что фактически мы имеем в виду не обычные методы «прочитывания» или отслеживания на заранее заданном ограниченном количестве параметров зависимостей взаимоотношений этих отобранных параметров и последствий таких наблюдений и оценок; это всего лишь один из способов моделирования, ценность и эффективность которого целиком определяются квалификацией и научной честностью исполнителя. Как, правда, легко понять, и наличие этих качеств само по себе не помогает превзойти всегда существующий в таких условиях предел желательной достоверности результата этого «игрового моделирования», а такой предел всегда обозначается вынужденным отбором определённой части параметров из общего их количества и предварительным определением возможной, – но, естественно, не фактической, «натурной» ценности и вклада каждого из них.

Для полного учёта всех обстоятельств и факторов, т.е. для «натурного моделирования» (начиная с макетирования или для действующих прототипов будущего изделия) было бы, безусловно, необходимо принимать во внимание все без исключения факторы, влияющие на работу будущего изделия или процесса, а не ограничиваться, как это сейчас часто принято, «важнейшими» из них. Употребляемый подход несерьёзен с любой точки зрения, ибо нередко то, что считается сегодня неважным или маловажным и потому выбрасывается из анализа, уже завтра становится фактором первостепенной важности, – и это не говоря о таких особенностях любого процесса сложного проектирования, как неизбежное появление в ходе работы так называемых неопределённых или непредвиденных обстоятельств. Однако, по понятным причинам, если речь не идёт о военных или им подобных изделиях, такая работа бессмысленна, хотя бы ввиду требуемых затрат финансов и времени.

«Создание и использование игровых ситуаций в экономических процессах и экономической политике», – напротив, прямо вытекает из хозяйственной реальности с конкретными и хорошо известными и понятными показателями, опирается на неё и изначально предназначено для создания перемен в этой реальности в нужных определённым силам, странам, правительствам размерах и направлениях. Разумеется, такие действия могут производиться и в проведении прагматического, устойчивого, «в нормальных условиях», немаргинального экономического курса, преследующего цель обеспечить истинные интересы нации, – но тогда как раз по этим причинам из процесса выпадает «игровая» составляющая и это уже не «игра», не моделирование, а рабочая процедура необходимых поправок, корректировок или текущих дополнений в устойчивый в целом хозяйственный процесс.

Различие, таким образом, состоит в том, следуют ли предполагаемые изменения естественным потребностям экономического процесса или представляют собой «сознательно-насиленные» действия по смене текущего курса, – и тогда они становятся не аналитическим инструментом для исследования возможного процесса или его следствий, но рычагом целенаправленной смены реальной экономической политики: вместо возвращения из кризисного дисбаланса на нормализованные рельсы развития происходит подготовка к построению новых реальных хозяйственных структур и процедур, и при этом задаются цели и параметры не из ограниченного их набора, как в теоретических «играх», а из сознательно и целенаправленно подготовленного, ничем не лимитированного комплекта императивных пожеланий авторов и спонсоров «желательных перемен». Перемены эти, в отличие от теоретических игр, исход которых не обязательно регламентирован (в противном случае научность процедуры может оказаться сомнительной), нацелены обычно на чётко сформулированные задачи. Отсутствие результата или ошибочность действий вызывают смену условий и предлагаемых средств достижения той же цели. Задачи эти рождены не естественным экономическим процессом «в интересах страны и всех слоев населения и общего устойчивого развития хозяйства», но отчетливо волюнтаристскими стремлениями и пожеланиями более узких кругов в их интересах и к их, прежде всего, выгоде. Задачи эти целиком рукотворны, не опираются на теоретический багаж или практический опыт.

Всё это, конечно, ни в коей мере не должно считаться абсолютным препятствием к использованию «рукотворных» и умозрительных схем преобразования «неудобного» экономического процесса. Более того, иногда такое меро-

приятие бывает не только бесцельным или вредным, – взять, например, индустриализацию в СССР в 20-х – 30-х годах прошлого века, – особенно если заданные цели и условия их достижения конкретизированы. Однако это обычно связано с сознательными переменами и в экономической и политической философии, и в приёмах и средствах их осуществления.

С неолибералами случай совершенно иной. Лишённые естественно-теоретической почвы, они активно и беззастенчиво стараются применять «игровую» находку в собственных ограниченных целях. Самый на сегодня известный и красноречивый случай использования «игровых ситуаций» – сотворение «вашингтонского консенсуса» с последующим его преобразованием, ввиду провала, в «поствашингтонский». Последний тоже оказался в целом безрезультатным, но дело не в этом двойном провале, – хотя и его можно отнести к естественным следствиям безжизненной умозрительности и «природной невостребованности» применявшихся схем. Мы сталкиваемся с искусственным образованием «вашингтонского консенсуса», формально создававшимся для помощи «переходным странам» в их системной экономической трансформации и с его немедленным отторжением как инородного тела всеми намеченными «странами-пациентами», хорошо знающими свои истинные интересы и имеющиеся условия для их достижения. Повинны, конечно, и скоростная неквалифицированная подготовка мероприятия, и всё то же отсутствие позитивного опыта применения его. Та же несостоятельность изложенных в новом варианте рекомендаций, хоть и значительно модифицировавших «правила игры», вскрыла и необъяснимую произвольность в деталях этого набора рекомендаций, по тональности своей агрессивной-настоятельных, и, в конце концов, – неумение предложить что-то более эффективное и соответствующее интересам «стран-пациентов».

Нельзя не упомянуть о двух важных обстоятельствах, сопровождающих использование «игровых ситуаций»: для их конструирования, как и для переделок, и как, тем более, для предполагаемого внедрения, необходимы объёмные средства, доступные только крупному капиталу или его организациям (и они, тем не менее, полезного эффекта так и не приносят). Другое существенное обстоятельство: «игровые ситуации» часто замышляются, возникают или проводятся «впритирку», к правовым нормам данной страны, что может вызвать попытки необоснованного в экономическом плане изменения, а чаще – «легитимного» обхода или «нелегитимного» пересечения правового поля, как бы хорошо оно ни было построено и сколь бы эффективно ни показало себя в действии. Особенно очевидно это стало в период развития предкризисных событий в США в 2006–2007 гг. (подготовка и разворачивание кризиса), настоящей чехарды с беззалоговой «трёхслойной ипотекой», фактически беспроцентными банковскими кредитами. «Свободный рынок» многое из происходившего не запрещал, хотя и не оправдывал, – однако эти процессы стимулировались превратившимся в основную цель экономического процесса достижением возможно более высокой прибыли, с утратой экономических, организационных и моральных ограничителей, свойственных сочинениям А. Смита. Вершиной процесса явной деструктуризации распадающегося капиталистической формации, сложившейся на начало нынешнего века, стало внезапное для всех распространение «производных финансовых инструментов» – деривативов, – они, во-первых, успели получить хождение, по разным подсчётам, в сумме, от 12 до 15 раз превышающей размеры валового мирового продукта, и одно это стало невиданным экономическим нонсенсом, а во-вторых, внесли невероятный дисбаланс в экономические про-

цессы и в возможности проведения осознанной и оправданной хозяйственной политики, международной и по отдельным странам.

Многие из проходивших в то время операций кредитно-денежное регулирование не воспрещает, тем более в вынужденно «догоняющем» состоянии по сравнению с вновь возникающими приёмами и инструментами рынка. Однако банковское законодательство всегда, в разных дозах по разным странам, многократно предупреждает о недопустимости превышения позвольительных уровней финансового риска. Так что точнее всех причины нынешнего кризиса определил, видимо, президент Б. Обама, обозначивший их как алчность и безответственность предпринимателей и чиновников.

Последнему кризису помогла быстро разрастись и отмена в 1999 г. тех положений закона Гласса – Стигалла 1934 года, которое воспрещало банкам совмещать «универсально-коммерческую» работу на рынке с инвестиционной деятельностью (игрой на бирже). Отмена была с невиданным напором проведена неолиберальными силами под старым предлогом «свободы рынка», который будто бы за прошедшие 50–60 лет научился сам себя регулировать более эффективно, чем прежде. Это вновь оказалось либо заблуждением, либо ошибкой, совершенной либо преднамеренно, либо под напором неолиберальных обещаний в обстановке мирового хозяйственного кризиса и разрастающейся теоретической сумятицы.

Видимо, «игровые ситуации» можно отнести к числу тех новейших финансовых инструментов, с помощью которых, обходя существующие на определённый момент финансовые ограничения и запреты, крупный капитал обретает новые способности снимать экономически неоправданные сверхприбыли, не будучи сдерживаем никакой ответственностью и тем более нравственными соображениями.

Налоговые расходы

Потребность в дополнительной информации «по теме» и в специфических методах анализа кажется в данном случае уместной и оправданной. В частности, в бюджетном устройстве и бюджетных процедурах США много особенностей, которые принято называть «характерными», – т.е. придающими специфику, резкие отличия от бюджетных систем и процедур в других развитых государствах. Одна из них носит вроде бы «периферийный» характер, известна, но пристального внимания исследователей, в том числе российских, не привлекает. Речь идёт о бюджетных, налоговых льготах и преференциях федерального уровня. В США это целая бюджетная отрасль, обширная, со сложной структурой, – одно это оправдало бы особое внимание к ней. Но для этого есть и другая причина – наименование этого раздела федерального бюджета: в официальных бюджетных документах оно звучит непонятно и интригующе: «налоговые расходы». Недоумение и непривычность снимаются при знакомстве с официальными пояснениями: имеются в виду расходы, которые государство сознательно и преднамеренно несёт, отказываясь от взимания в казну части тех сумм, которые оно по существующему налоговому законодательству было бы вправе и обязано получить от налогоплательщиков – физических и юридических лиц. Другими словами – это налоговые льготы и преференции. Подобные разделы есть во многих бюджетных законодательствах, но здесь наименование подчёркивает и важность, и сложность этого раздела – но не

только: оно особо выделяет специфику его образования – активное участие государства, предоставляющего льготы прежде всего из определённых государственных интересов, в русле тщательно разрабатываемой и всесторонне обдумываемой государственной экономической политики, которая, в свою очередь, вырастает на базе всегда имеющейся у американских властей экономической стратегии, регулярно дополняемой и корректируемой.

Что касается экономического содержания и роли «налоговых расходов» для государственных финансов и бюджетной политики, они, безусловно, полезны и ощутимы – иначе не выстраивали бы всю эту систему десятилетиями при деятельном участии Конгресса и под бдительным надзором прессы, хорошо владеющей предметом бюджетно-финансовых дел. От злоупотреблений эта система не застрахована, однако знакомство с ней показывает, что она, во всяком случае, не предназначается целиком или большей частью для ускоренного обогащения одних избранных лиц и для облегчения и оптимизации выгоды бизнеса – для других избранных лиц. Содержание назначенных льгот, правда, в этом как раз и заключается – и повышение выгоды отдельных видов производства, услуг, стимулирование научных исследований, и облегчение занятий бизнесом в определённых отраслях или секторах производства, и стимулирование некоторых трат путём переложения части их на государство, например, на поддержку послешкольного образования детям из малообеспеченных семей. Разница со сравнительно недавней и хорошо памятной российской практикой, и радикальная, состоит в том, что все льготы находятся под контролем, имеют точный адресный характер и направляются прежде всего на обеспечение интересов страны или им мотивируются.

Этот раздел федерального бюджета служит, следовательно, и для перераспределения, повышения гибкости расходов и расходной политики, и для перераспределения доходов (ещё одно свидетельство в пользу точности названия «налоговые расходы»). Было бы неправильно сказать, что у этого перераспределения чисто социальная окраска – она часто присутствует и даже в некоторых случаях становится целью предоставления льгот, но основной мотивацией, «сверхзадачей» этого постоянно действующего общенационального бюджетного мероприятия служит прежде всего стремление оказать воздействие на текущую, а чаще – на будущую хозяйственную конъюнктуру, на международную конкурентоспособность американских товаров, на темпы роста и их устойчивость. Помимо функции перераспределения доходов льготы и преференции активно используются в качестве инструмента влияния на экономику, часто более точного, более эффективного и экономичного по сравнению с прямыми бюджетными расходами, которые были бы необходимы для достижения тех же целей обычными бюджетными средствами, и тем более, предположим, по сравнению с отменой каких-то видов налогов. Такие соображения делают малосущественными возникающие иногда возражения по поводу «неполного бюджетного соответствия» налоговых льгот, их не вполне «активной» природы. «Налоговые расходы» могут правомерно считаться органической частью всего инструментария политики расходов и доходов государственного бюджета, быть приравненными к бюджетным доходам и расходам.

Если принять во внимание роль льгот и преференций в бюджетной политике, критерий «доля американского бюджета в ВВП» начинает выглядеть по-новому: в совокупности «налоговые расходы», если приравнять их к расходному эквиваленту, от которого они и освобождают расходную часть бюджета,

достигают в США 12–13% ВВП ежегодно. Если сложить долю в ВВП фактических расходов федерального бюджета по консервативно умеренному расчёту и такую же долю «налоговых расходов», полученная сумма составит от 42 до 44% ВВП США (раньше могло быть и больше). Таким образом, можно считать павшим последнее, формализованное и оттого как будто особенно устойчивое, свидетельство в пользу «либеральной» природы американской экономики.

Но в экономической науке и практике формальные доказательства и аргументы, какими бы удачными и бесспорными они ни казались, далеко не всегда позволяют считать истинными и окончательными. К тому же и СМИ занимают в мировой экономике не такое место, для оценки которого было бы достаточно считать установочными, определяющими только формальные признаки. В нашем случае складывается необычная, усложнённая ситуация: экономика, экономическая политика Соединённых Штатов как будто полностью удовлетворяют требованиям и критериям и вашингтонского консенсуса, и, допустим, Института Фрейзера для либеральной экономики, но, тем не менее, этого не кажется достаточным для вынесения окончательного уверенного решения по поводу того, относить ли США к либеральному, кейнсианскому, традиционному социально ориентированному или, возможно, к какому-то другому типу хозяйствования.

Сомнения по этому поводу сильны вот отчего: в США мы не можем найти признаков безоговорочной принадлежности к «либеральным» экономикам, но нет и безусловных свидетельств «нелиберального» характера хозяйства несмотря на то, что анализ структуры и перемен в бюджете и бюджетной политике федерального уровня позволяют выявить принципиальную близость федерального бюджета к «социально ориентированной» схеме (но, правда, и такой вывод при сравнении с европейскими странами покажется, по свидетельству видного американского экономиста Джеймса Гэлбрейта, сына известного Джона Кеннета Гэлбрейта, не вполне обоснованным). Как видно, применительно к США «бюджетный критерий» вообще нельзя признать определяющим – и тогда либо нужно считать метод «доли бюджета в ВВП» недостаточно разработанным, либо вновь причислить США к неудобным для анализа объектам.

Уже рассмотренные нами признаки и особенности американской экономики позволяют предположить частичную справедливость и того, и другого – ввиду уникального характера и нестандартности предмета исследований. В этом случае, однако, рискуют остаться не вполне объяснёнными и лидерство Соединённых Штатов в мировой экономике, и умение быстрее и эффективнее других стран справляться с кризисами и иными трудностями в собственном хозяйстве, – взять хотя бы хронические и более чем значительные по размерам дефициты федерального бюджета и платежного баланса, неустойчивость доллара, необходимость постоянно стимулировать темпы роста производительности труда. Одна только надежда на рыночное саморегулирование, при острой сегодня международной конкуренции, никаких преимуществ в таких вопросах не обеспечивает, потому что рыночные силы, свободное предпринимательство в экономике ведущих стран мира действуют примерно одинаково и с примерно равной результативностью.

Итак, мы установили, что многие из общепринятых характеристик, относящихся к экономике и экономической политике США, заполнены противоречиями. «Публичная доля» ВВП несколько выше «либеральной границы», но Сингапур, в котором она не выходит за пределы 10–12%, тоже едва ли можно считать

типичным «либеральным» примером, скорее – это один из очень немногих, если не единственный образец, да к тому же и типичной представительницей развитых государств эту банковско-складскую страну назвать сложно.

Законодательство в США, по самым серьёзным оценкам, разработано очень неплохо, – но в том же Сингапуре, считающемся безусловным эталоном государства с либеральным экономическим устройством, законы разработаны едва ли не точнее и тоже – во вполне достаточном количестве. Это обстоятельство, кстати, не стоит относить к числу неоспоримых свидетельств «либерального» характера экономики: оно, с одной стороны, говорит об очень активной и целенаправленной работе правительства и всех властей – т.е. об очень значительной роли государства, – а с другой стороны – о хорошо продуманном и разработанном законодательстве, точно отмеряющем рамки «дозволенного» в хозяйственных действиях и инициативах, в пределах которого и позволительна очень высокая степень «свободы рыночных отношений». Но в таком случае экономическая свобода выступает результатом глубокого и много-стороннего вмешательства государства во внутреннюю экономику и политику, не бросающегося в глаза в силу его высокого качества и образцового законопослушания граждан, принимающих характер, структуру и содержание такого вмешательства.

Если бы не ограничения, налагаемые объёмом и форматом статьи, точно так же можно было бы показать «двойственное звучание» каждого из общепринятых стандартных, критериев, призванных как будто подчеркнуть «либеральную природу» удовлетворяющего таким критериям экономического устройства нации, – по крайней мере когда речь идёт об американской экономике. Есть, однако, возможность воспользоваться обобщённым к тому же весьма авторитетным мнением, которое к тому же послужит ещё одним свидетельством своеобразия и необычности процесса управления американской экономикой.

Специфика и преимущества механизма экономического регулирования в США

В последнем из своих ежегодных экономических посланий Конгрессу и нации, ставших обязательными для американских президентов после 1946 г., У. Клинтон дал своё видение экономической модели Соединённых Штатов. В ней он предложил три опоры, на которых строится современная хозяйственная жизнь, внутри- и внешнеэкономические процессы. Это было небольшим, но заметным выходом за обычные рамки содержания этого важнейшего для каждого из американских президентов экономического документа. Но случайным его назвать трудно, так же как и то обстоятельство, что ровно за год до этого сходная по структуре модель американской экономики была предложена Институтом США и Канады РАН. Эта модель, плюсы и минусы её своеобразия, достойна, конечно, стать предметом отдельного исследования. В связи с разбираемой сегодня темой внимание, по крайней мере, в тексте, представленном американским президентом, привлекает, в частности, характеристика главных составляющих новой модели. Всего их три; в этом уже проявилась необычность, поскольку привычная до этого, да и сейчас у многих авторов схема включает только две опорных характеристики: развитость свободного рыночного предпринимательства и разнообразное, большее или меньшее по объёму и глубине и по-разному определяемое отдельными авторами и доку-

ментами содействие государства. В модели, представленной Клинтоном и, разумеется, его экономическими советниками, появилась третья опора хозяйственного строя США – широкие и активные внешнеэкономические отношения с другими странами, группами стран и регионами.

Такая модель заслуживает внимания хотя бы потому, что отличается от других моделей, характеризующих экономику развитых стран; «германская модель», «шведская», «скандинавская» и т.п. – все они основаны на сочетании двух одинаковых элементов, которые коротко можно назвать свободой рыночных сил и вспомогательными действиями государства; различия обычно вытекают из дозировки и характерных черт каждого из элементов применительно к отдельным государствам. Вариант Клинтона делал попытку объяснить истоки своеобразия и природы, и успехов, и преимуществ американской экономики по сравнению с другими постиндустриальными странами, обосновать экономическое лидерство Соединённых Штатов.

Помимо введения «третьего элемента» в клинтоновской модели особый интерес вызвала также характеристика первых двух, обычных элементов, и их взаимодействия. Во-первых, конечно, была отдана дань динамичному развитию свободного предпринимательства, рыночных сил – традиционно для всех современных рыночных моделей и для всех постиндустриальных экономик. Второй элемент, тоже традиционный по содержанию, был представлен как активная экономическая политика администрации при деятельном и заинтересованном содействии конгресса. Необычной была форма подачи для роли каждого из элементов. В последние десятилетия тем более, свобода предпринимательства всегда бывает безусловно ведущим фактором, роль которого в капиталистической экономике вообще и в каждом из отдельных анализируемых случаев в частности, без сомнения, превалирует. Правительственная политика, её роль всегда рассматривалась в качестве вторичного, ведомого фактора формирования экономического процесса. В экономическом послании и сопровождавшем его экономическом докладе президента Клинтона разница в уровнях этих двух элементов практически исчезает, они подаются как равноправные, органически связанные, по-своему одинаково ведущие части единого хозяйственного процесса. Государство в такой модели – не просто создатель и «ночной сторож» правил игры для бизнеса, но один из постоянных партнёров рыночных отношений, присутствие и участие которого в экономике – не зло, которое приходится (вынужденно) терпеть, а естественная, постоянная и обязательная необходимость.

Прагматизм – установочная база принятия экономических решений в США

Единственной целью всех предшествующих заметок было хотя бы в малой степени отразить хаотичность и приблизительность многих наших представлений, относящихся к характеру государственного экономического регулирования в развитых странах в США – особенно, к роли госрегулирования в политике роста количественных и качественных параметров американского хозяйства, к условиям сохранения экономического лидерства Соединённых Штатов на мировой арене и к необходимым для этого действиям, а также к той теоретической линии, которая служит для американских властей руководством при разработке реального курса экономической политики. Представ-

ленный выше анализ не подтвердил превалирующее среди российских экономистов мнение о глубоко либеральном характере экономики и экономической политики США, зафиксировал близкое к нейтральному положение этой страны между либеральным и социально ориентированным направлениями экономики с отчетливым уклоном в сторону государственничества.

Однако такой вывод не приносит позитивной ясности: если американской экономикой управляют не идеи и не доктрина либерального («чистого») рынка, исследовательский интерес требует обозначить «замещающую» экономическую идею (или комплекс идей) для строительства реальной экономики и конструирования хозяйственной политики. Наличие твердой опоры на основополагающую «либеральную» доктрину, сменившую в научных представлениях в 80-е годы такую же «опорную» перед тем для американской экономики кейнсианскую концепцию, сильно упростило бы решение вопроса о теоретическом базисе для современной американской экономики – причём полученный вывод можно было бы с уверенностью принять за обоснование дальнейшего пути развития всего мирового капитализма.

Но все многолетние декларации о подавляющем превосходстве неолиберализма над другими экономическими течениями и теориями в американской хозяйственной действительности не оправдались; более того – они не успели даже проявиться. Это может, например, означать, что экономика – явление слишком сложное, чтобы подчиняться единственной из множества существующих теоретических концепций, – тем более, что множество само по себе означает неполноту и определённую ущербность каждой из входящих в него теорий. Но это может быть, как уже отмечалось, и выражением простого факта недостаточной глубины, неполноценности самой либерально-экономической идеи, её непроработанности, а возможно, и несоответствия её задаче руководить развитием современного сверхсложного капитализма.

Сомнения такого рода хорошо иллюстрируются несколькими эпизодами новейшей американской экономической истории, рассмотренными без диктата традиционного толкования. Точно определить научную концепцию, на которой строится экономическая политика той или иной страны в тот или другой период, часто бывает нелегко – слишком много факторов приходится при этом учитывать. Иногда такой теории может и не быть, а планирование и исполнение правительственных экономических мероприятий проводятся исходя из политической и хозяйственной целесообразности; политика несёт черты многих теоретических школ, а потом реальный экономический курс может быть назван по одной из этих теорий, не обязательно главной в фактически использованном клубке идей, и делаться это может ради совсем не экономических или научных целей. Бывает и наоборот: теорию объявляют ответственной за провалы в практической экономике, хотя истинная причина совсем иная. Название теории может «приклеиться» к экономическому курсу почти автоматически – просто потому, что какая-то «партия у власти» когда-то эту теорию проповедовала.

Неточности и искажения при обосновании экономической политики

Схем обретения теоретических обозначений много, и это, между прочим, говорит о том, что источник искажений и несоответствия действительному характеру экономического курса не всегда имеет конспирологическое происхож-

дение; однако умысел присутствует почти всегда и чистая случайность, по-видимому, почти исключена.

США, их экономика находятся на виду гораздо больше других стран. Тем более интересно, что с теоретическим обоснованием экономической политики разных периодов связано весьма много неточностей и искажений. Наверное, неправильно думать, что таких искажений никто не замечает при их появлении; в таких случаях источником умолчаний могут стать «заговоры целесообразности» – и тогда появляются «пассивные искажения», вскрываемые только через некоторое время. Они тоже не всегда безобидны. Восстановление истины в таких ситуациях требуется прежде всего в интересах экономической науки, её авторитета, самостоятельности и способности намечать приёмообразные пути развития для других стран и обстоятельств, прогнозировать экономические процессы, выявлять закономерности и отделять их от случайного. Запутанность, искажения в характеристиках хозяйственного курса ведут к его деформациям, к неспособности использовать имеющийся потенциал, к замедлению темпов роста.

Одним из примеров может служить давно ставшая хрестоматийной история «Нового курса» Ф. Рузвельта, описанная и проанализированная бесчисленное раз. «Новый курс» всюду упоминается как первый случай успешного применения кейнсианской теории на практике. Доля справедливости в таком утверждении есть, но если говорить строго – это не так. «Главная книга» Кейнса появилась в 1936 г., а Ф. Рузвельту пришлось проводить свои практические мероприятия по налаживанию расползавшейся экономики страны с начала 1933 г. Поэтому Рузвельта нельзя считать кейнсианцем как последователем идей Кейнса; но его можно назвать сторонником тех же мыслей, которые выдвигал Кейнс, – и, может быть, справедливо знаменитого экономиста назвать «рузвельтианцем». Есть, однако, ещё одна важная деталь: известно, что программу выхода из кризиса разрабатывали, среди прочих, и американские институционалисты, например, Джон Гэлбрейт, «патриарх» этого течения в науке и виднейший из современных американских институционалистов. Их-то мысли и были первоначально положены в основу «Нового курса». С кейнсианскими идеями они совпали позже – благодаря трезвому прагматичному подходу к задаче выхода из кризиса, проявленному авторами обоих вариантов. Но известно и другое: Рузвельт не считается страстным поклонником Кейнса, так что и «Новый курс» может быть назван отражением кейнсовской теории только с большой натяжкой и скорее символически. Однако именно такое обозначение, в прямом, без оговорок, смысле давно стало привычным, переходит из книги в книгу, из учебника в учебник.

Это, разумеется, не ошибка, не подлог, не подмена, – но всё же полуправда, к тому же, между прочим, дающая возможность назвать кейнсианскими такие мероприятия Рузвельта, которые по внутренней сущности ими не являлись, – и затем критиковать Кейнса и его теорию за «непоследовательность» или за ошибки, в которых он повинен не был. Пример достаточно яркий, но по практическим последствиям, кажется, почти безобидный в сравнении с другими случаями вольного обращения с теорией Кейнса; да и Рузвельт «помог», в конце концов, утвердиться устойчивой положительной репутацией кейнсианства. Но есть и другой известный пример – он говорит как раз о том, что эта репутация была нарушена, судя по обстоятельствам и последствиям, далеко не безобидным и не бескорыстным способом.

«Рейганомика»: вариант кейнсианства

Изложенное ниже непосредственно относится к 1980-м годам, «эпохе Рейгана». Он, как известно, слыл вдохновителем курса «рейганомики», основанной на «экономике предложения» (если быть точным – «экономика, основанная на превалирующем значении предложения»), которая, в свою очередь, считается одной из разновидностей монетаризма. Поворот вновь избранного президента США к новой хозяйственной политике не вызвал значительных протестов ввиду сложнейшей обстановки в мировой экономике, плавное течение которой было прервано в 1973 г. энергетическим кризисом, порождённым политическими прежде всего мотивами. Цены на нефть за несколько лет подскочили почти в 20 раз, резко осложнив развитие экономики всех, а особенно – развитых стран. Америке срочно потребовалась структурная перестройка в национальных масштабах. Вина за кризисное состояние экономики была возложена на демократическую партию и на учение Джона Кейнса; последнее было объявлено безоговорочно устаревшим, не обеспечивающим регулирование экономики в новых условиях.

Рейган был призван в президенты не только как представитель республиканцев, но в качестве носителя новых экономических идей – ими оказались проверенные рецепты «чистого» капитализма, свободного рынка, опиравшиеся на неолиберальный монетаризм и, в отличие от прежней зарегулированности, полностью разделявшие крупным капиталом. Рейган-кандидат, который, к слову, по отзывам окружения, искренне обижался, если его звали «либералом», обещал в первую очередь ослабить вмешательство государства в экономику, сократить долю госбюджета в ВВП, снизить уровень федеральных налогов (чтобы остающиеся на руках у населения наличные помогали росту производства через механизм свободного предпринимательства), снизить и потом ликвидировать дефициты федерального бюджета, ослабив таким образом давление государственных долговых обязательств на экономику; ещё одним, обычным для республиканцев «фирменным» политическим обещанием было укрепление обороноспособности США, по экономическому смыслу означавшее увеличение военных расходов.

Все обещания давались под объединённым лозунгом либерально-экономической платформы, хотя нетрудно заметить в них с этой точки зрения противоречия и даже взаимоисключающие пункты. Предпринятая Рейганом налоговая реформа 1986 года стала действительно крупнейшей для США за вторую половину XX века. Были резко снижены предельные ставки налогов на доходы физических лиц и корпораций. Однако основные выгоды от этого пришлись на долю зажиточных и очень богатых граждан, доходы которых подпадали под высокие налоговые ставки. Однако в целом налогово-амортизационные мероприятия Рейгана позволили начать техническое перевооружение хозяйства; иначе конкурентоспособность и лидерство американской экономики на международной арене были бы утеряны. Основную тяжесть приняли на себя бедные и малоимущие граждане – их скромные доходы на целое десятилетие перестали хоть не немного, но регулярно возрастать.

Тем временем республиканская администрация столкнулась с проблемами, которые легко можно было предвидеть, но надежда, что рост экономики в русле либерализованной политики способен компенсировать очевидные сложности, пересилила. Ожидания оказались плохо рассчитаны и не сбылись. Рейган час-

тично выполнил обещание о сокращении госрасходов – урезал гражданские программы; военные он обещал расширить, что и было исполнено: расходы Министерства обороны со 134 млрд. долл. в 1980 г. подскочили к 1989 г. до 300 млрд. долларов. Следовательно, не могло быть выполнено обещание снизить долю общих бюджетных расходов в ВВП – и она поднялась с 20,2% в 1979 г. до 23,5% в 1983 г., в то время как доля доходов федерального бюджета в ВВП понизилась за тот же период с 18,5 до 17,5%. Это значило, что оказалось невозможным выполнить и другое значительное обещание о снижении и переходе к постепенной ликвидации дефицитного финансирования бюджета и уменьшении размеров госдолга. Дефицит федерального бюджета, в 1960 г. составлявший 53,6 млрд. долл., к 1992 г. поднялся до 290 млрд., а федеральный долг за тот же период возрос с 909 млрд. до 4 трлн. долларов. В нескольких десятках штатов появились «свои» подоходные налоги – для частичной компенсации упразднённого финансирования ряда федеральных программ, «на местах» представлявшихся более важными, чем при взгляде из федерального центра. Поэтому по консолидированному бюджету наблюдалось непрерывное повышение и доходов, и расходов: доходы с 728 млрд. в 1979 г. увеличились до 1844 млрд. в 1992 г., расходы соответственно – с 726 млрд. до 2140 млрд. долларов.

На эти цифры можно смотреть как на показатели решительных либеральных действий Рейгана, не во всём, может быть, удачных; но с точки зрения концептуально-теоретической приходится сделать другие выводы: масштабы бюджетных расходов (федеральных и консолидированных) за период правления Рейгана существенно возросли, затраты на государственное потребление (оборонный заказ) – тоже, в несколько раз увеличился бюджетный дефицит до рекордного, в сопоставимых ценах до сих пор не превзойдённого, уровня; в несколько раз увеличился и госдолг.

Эти и некоторые другие признаки недвусмысленно говорят: результаты экономической политики Рейгана полностью совпадают со схемой кейнсианских антикризисных действий и их последствий. По всем формальным показателям «рейганомика», следовательно, была совершенно кейнсианским курсом; к либеральным мероприятиям можно было бы отнести разве что снижение налогов, но и эта мера, как хорошо известно, – из классического кейнсианского послекризисного инструментария. «Рейганомика» задумывалась в качестве комплекса либеральных мероприятий, но исполнение их носило чисто кейнсианский характер. Отдельные мероприятия можно именовать при этом и либеральными, однако в совокупности у всех хозяйственных мероприятий и у их результатов в этот период было мало общего.

Формальные показатели – не единственное тому подтверждение; гораздо важнее другое. В последние 15–20 лет в России, с легкой руки младореформаторов, суть теории Кейнса принято ассоциировать прежде всего и главным образом со значительной долей ВВП, перераспределяемой через госбюджет. Но такое мнение, глубоко ошибочное, свойственно только тем, кто знаком с кейнсианской теорией по вторичным и не всегда качественным источникам. В первоисточнике у Кейнса главным инструментом воздействия на экономические процессы выступает инвестиционная политика, а манипулирование госрасходами – только один из промежуточных инструментов на одном из этапов действий «по Кейнсу». Но именно целенаправленная инвестиционная политика и стала главным содержанием «рейганомики», и осуществлена она была с помощью всех доступ-

ных рычагов регулировочного арсенала. Смена экономического курса произошла на втором году первого президентского срока Рейгана, хотя его броское наименование сохранилось; самого Рейгана это нимало не заботило, поскольку ему важнее всего были результаты, а не идеологическая оболочка его экономического курса. Итоги были эффектными, – правда, они сказались не сразу, а с лагом, положенным для таких масштабных преобразований, т.е. спустя лет 10–12. Обновлённый вариант «рейганомики» для президента разрабатывали и корректировали его исполнение новые экономические советники, которых он пригласил, распрощавшись с первым составом президентского Экономического совета, члены которого действовали с отчетливым привкусом либерального догматизма. В 1987 г., при обстановке в экономике ещё не самой благополучной, в продолжение той же линии на прагматизацию формулирования экономической политики, Рейган пригласил на должность главного банкира страны А. Гринспена, оказавшегося потом главным экономическим прагматиком в экономических командах нескольких президентов. Ничего общего с экономическим либерализмом его 18 лет на посту главы Совета управляющих ФРС не имели, как, впрочем, и ни с каким другим отдельным экономическим учением, – хотя и обратным утверждениям нет числа.

Рейган, сам того не желая, своими действиями показал ограниченность и бессмысленность применения «чисто либеральной» политики как антикризисного инструмента. Он сделал для американской экономики на тот момент, может быть, самое нужное, но конкретных целей, которые ставил перед собой в ходе республиканской предвыборной кампании, так и не достиг, – ни одной, если не считать увеличения оборонного бюджета.

Прагматизм Кейнса – залог успехов У. Клинтона

Пришедший в Белый дом через несколько лет У. Клинтон столь амбициозных и тем более окрашенных в яркую идеологию целей и не декларировал; в предвыборных речах он поддерживал «стандартный набор» обещаний, с которыми выступают теперь практически все кандидаты независимо от представляемой партии: повышение занятости, устойчивый экономический рост, повышение благосостояния населения, ограничение темпов роста цен – и при этом ещё ограничение роста правительственных расходов, облегчение долгового бремени для населения и федерального бюджета. Никакой идейно-теоретической окраски его предложения и обещания не несли – Клинтон просто и обещал, и делал то, что считалось полезным для хозяйства и экономической политики страны.

На его стороне оказались многие объективные и субъективные факторы – сюда можно причислить и окончание «холодной войны», и пришедшийся на середину его периода в Белом доме пик повышательной фазы «длинного» и «короткого» циклов одновременно, и начавшие именно при нём давать результаты мероприятия инициированной Рейганом структурной перестройки, и некоторые обстоятельства его личной жизни, заставлявшие с удвоенной энергией бороться – во имя спасения президентской карьеры – за эффективность проводимой им экономической политики. Все эти условия могли способствовать успеху, но не были его гарантом: достаточно вспомнить, что «холодная война» завершилась одновременно для двух стран, но Клинтон сумел обернуть это событие более чем 1 трлн. долл. дополнительных финансовых вливаний в

гражданский сектор экономики, в то время как для России результатом стали одни только потери – экономические и политические.

При всех несомненных факторах «везения», «удачи», сопровождавших клинтоновскую манеру ведения экономических дел, её отличало ещё одно качество, придавшее его правлению черты по-своему выдающегося явления: Клинтон тонким, иногда почти ювелирным образом использовал сложившийся уже до его прихода в Белый дом (и сохранившийся после него) потенциал мощного, продуманного, разностороннего, эффективного механизма госрегулирования, принятия экономических решений на высшем уровне. Это качество дало ему не только устойчивый перевес в нелегком противоборстве с республиканским конгрессом, но обеспечило рекордный в американской истории десятилетний период непрерывного бескризисного развития, экономического роста. К тому же Клинтону удалось – и это стало вроде бы побочным эффектом его политики – выполнить те задачи, которые перед собой ставил и обещал, но не сумел выполнить президент Рейган. Расходы федерального бюджета к 2000 фин. г. опустились всего до 18,4% ВВП, бюджетный дефицит не только уменьшился, но на четыре года сменился профицитом, достигшим к 2000 фин. г. 2,4% ВВП; рост номинальных военных расходов прекратился, а их доля в ВВП стала снижаться – до 2% в 1999–2001 фин. гг., что значило и уменьшение масштабов вмешательства государства в экономику.

Все эти достижения – несомненно «либерального» характера; только не слишком большой рост бюджетных расходов – до 20% в 2000 фин. г., можно связать с кейнсианскими схемами. Иначе говоря, экономическая политика Клинтона, как и у Рейгана, хотя по совсем другим причинам, не была строго прикреплена к единой «избранной», «истинной», «установочной» теоретической линии. В основе этой политики лежала простая идея, прямо перекликавшаяся с законом «О занятости» 1946 г. или даже непосредственно из этого закона позаимствованная: необходимо поддерживать стабильный рост экономики, высокую занятость, рост благосостояния населения. Меры принимались для этого самые разнообразные, среди них и такие, что могли быть названы и «либеральными», и кейнсианскими, и связаны с какими-то иными теориями, однако в единую законченную строго теоретическую концепцию действия экономической команды Клинтона не складывались.

Правда, можно пойти обратным путём: попытаться подогнать реальный хозяйственный курс, проводившийся при Клинтоне, под особую, специально для такого случая составленную и названную теорию; такая концепция скорее всего получила бы название «прагматизм». В соответствии с такой концепцией, в сущности, проводили многие экономические мероприятия и Рейган, и Ф. Рузвельт, да и многие другие американские президенты с большим или меньшим успехом пользовались прагматическим способом ведения хозяйственной политики. Было бы также правдой сказать, что экономическая концепция Клинтона несла заметные черты государственничества, но только не вульгарного командно-административного толка: Клинтон с помощью потенциала государства эксплуатировал рыночный, предпринимательский потенциал страны, совершенно не заботясь об истеричных неолиберальных всхлипываниях по этому поводу; через имевшиеся в его распоряжении правительственные рычаги он извлекал оптимум или даже максимум того, что мог дать рыночный потенциал.

Республиканец Дж. Буш – соавтор теории госрегулирования в США

Это ещё один из серии парадоксов в соотношении экономической теории и хозяйственной практики в США: республиканский президент, от которого ждали не только привычных либеральных поворотов в экономике, но и забвения теоретических основ госрегулирования, оказался едва ли не создателем и уже по крайней мере – «спонсором» руководства по теории и практике регулирования экономики в США. Возможно, к этому неожиданному и сильнейшему парадоксу его подтолкнули многочисленные неприятности в американской хозяйственной жизни в 2001 и 2002 гг., но вряд ли только они. Прежде всего привлекли внимание действия первого состава экономического блока бушевской администрации – несмотря на множество недостатков, они годятся для рассмотрения в качестве своего рода учебника управления экономикой крупной развитой страны в современных кризисных условиях. Краткое издание такого учебника – Экономический доклад за 2002 год, подготовленный Экономическим советом при президенте Буше и самим президентом одобренный.

Главная неожиданность – конечно, то, что доклад выпущен в свет республиканским президентом, считающимся всегда в силу партийной принадлежности активным проponentом и защитником приоритета сил свободного предпринимательства в экономике. Но вот названия некоторых глав доклада: «Проблемы реформирования корпоративного управления», «Содействие динамичному функционированию рынка труда», «Регулирование в условиях динамичного развития хозяйства», «Налоговое стимулирование экономического роста», «Повестка дня для растущей глобальной экономики» – везде проходит незамаскированный мотив разнообразных аспектов государственного вмешательства в хозяйственные процессы. Но этот перечень глав – уже и лаконично изложенная современная философия американского способа хозяйствования, а последний раздел – о путях, какими американское правительство собирается и впредь «держат» мировой рынок, сохраняя лидирующую роль и обеспечивая американской экономике такую максимальную выгодность, какую только можно извлечь из международного товарообмена. Для российской научной общности этот президентский «символ веры» американской экономической науки интересен в особенности, потому что показывает глубину пропасти, отделяющей экономическую мысль США от той, которую вот уже более чем десятилетие российские «либерал-реформаторы» пытаются, с неизменной безуспешностью, заложить в основу своих воззрений и практических действий.

В тексте, конечно, неоднократно отдаётся дань конкуренции и свободе предпринимательства; но вот суть того специфического, что авторы видят в управлении современной развитой экономикой: «И правительство, и частный сектор – важнейшие участники создания рынков, характеризующихся конкурентоспособностью, а значит, и эффективностью...». В начале XXI века, говорят правительственные экономисты, потребность в правительственном регулировании значительно возросла в связи с необходимостью «восстановить в стране чувство безопасности и экономического благополучия». И далее – перечень причин, делающих потребность в государственном вмешательстве особенно острой. Одна из них – несправедливое распределение в обществе доходов и богатства, а также «выжимание ренты» – сверхдоходы, вытекающие из особого положения рыночного субъекта на рынке; рынок в таких случаях обнаруживает бессилие.

Иными словами, регулирование – неотъемлемая часть рыночных процессов, пронизывающая – в разных ипостасях – весь рыночный массив.

В докладе содержатся и базовые принципы, позволяющие установить допустимость и целесообразность отдельных регулирующих мероприятий как и плату за полученные с их помощью положительные результаты и факторы, снижающие ожидаемую результативность мер государственного регулирования.

Приводится и схема практической разработки экономической политики, по уровням действующей администрации и с указанием полномочий и ответственности отдельных властных органов и должностных лиц. Наконец, подробное рассмотрение порядка действий Национального экономического совета (НЭС), учреждённого Клинтоном в 1993 г., при Дж. Буше-мл., против ожиданий, окончательно узаконенного и усиленного. Кураторы работы НЭС – советник президента по общеполитическим вопросам и заместитель руководителя аппарата Белого дома. Работа НЭС значительно расширила и усилила состав экономической команды американского президента, придала его деятельности больше точности и скоординированности. Отметим, что концептуально-аналитическая сторона экономической политики по-прежнему находится в сфере внимания существующего с 1946 г. Экономического совета при президенте США, в то время как главная задача НЭС – практическая увязка всех линий американской экономической политики, нацеленная на поддержание способности США влиять на положение в мировой экономике и сохранять лидерство в глобальной экономической среде.

Из доклада вытекает и проводимое Бушем усиление теоретического обоснования его экономической политики: потребность в регулировании возрастает в периоды кризисов, но существует постоянно, и дело науки, аналитиков – обеспечить нужные практические меры. При всём этом практическая экономика Буша-мл. на удивление напоминает действия Рейгана, да и результаты в основном такие же – при некоторых существенных отличиях. Можно поэтому отметить: налицо сближение экономических позиций двух главных партий в США, но заметные расхождения всё же сохранились. Они-то и вели к катастрофе 2007 года.

Главным её двигателем, как можно сейчас уже с большой долей уверенности предположить, стало расхождение между искренним, фактически свободным от засилья любых догматических «-измов», можно даже сказать творческим – и потому результативным – прагматизмом Рейгана и заказными, умонастроенными, искажающими экономическую действительность и потому неубедительными схемами Буша-мл., менявшимися не в связи с переменами экономических потребностей, но по настоянию крупного капитала, давно порвавшего с этическими началами «классического смитсианства», и соответствовавшим теперь не только «удачно и вовремя подсунутым» неолиберальным идеям, но, вполне вероятно, и сменам президентских настроений и убеждений.

Остался последний вопрос. Почему либеральная идеология и либеральная экономика, будучи по существу своему проявлениями противоположного отношения к свободе и демократии, называются одним и тем же словом – «либерализм»? Вопросом этим задаются редко, будто стесняясь невежества. Ответ между тем прост, а объясняет многое. Все дело в семантике, в чисто языковой игре слов. Либеральная идеология и политика идут от понятия «либеральных ценностей» – «свобод» личности и т.п. Либеральная экономика – это экономика

свободного («либерального») предпринимательства, это свобода рынка, никакого отношения к правам личности не имеющая. Одно и то же прилагательное, представленное к совершенно разным, между собой не связанным сущностным понятиям. Между ними нет ни внутренней, ни какой-либо другой связи – ничего. Даже наоборот – истинным либералам «экономический либерализм» чужд и враждебен, потому что препятствует демократическому образу жизни и демократической структуре власти. У демократии с рынком отношения совсем другие – демократия следит, чтобы рынок ей помогал и её не разрушал.

Одни экономические концепции предлагают жить ради того, чтобы товарно-денежные отношения приносили всё больше прибыли, другие в развитии экономики видят средство для количественного и качественного улучшения жизни. Если коротко, выбор таков: жизнь ради экономики, или экономика ради жизни. Разумеется, демократия позволяет выбрать любой из этих путей. Но итоговый вариант один – диктатура предпринимателей – это уже не демократия, здесь не может быть свободы слова, печати, личности – как при любой диктатуре. Вот и получается, что либеральная идеология и «экономический либерализм» несовместимы, их союз не может не быть искусственным и фальшивым; более того – «экономический либерализм» попросту дискредитирует привычную и истинную либеральную идею.

Не бывает чистой «либеральной экономики» на практике, её и не может быть вообще, что легко доказать. Бывает рыночная экономика с разной степенью содержания элементов свободного предпринимательства и государственного участия. Сравнить её эффективность не с чем, потому что других разновидностей экономики, – например, «социалистической» в настоящем виде не было, как не существовало и «свободной плановой экономики». Поэтому пока надо стремиться к лучшему из того, что имеется. А имеется, например, образец чистого сухого американского прагматизма, и нельзя сказать, чтобы он был прост в употреблении. Зато, в отличие от мифов, он существует, известен и может давать результаты.

Всё, что сказано в этой статье, и, может быть, в ещё большей степени то, что осталось за пределами сказанного из-за недостатка места, приводит к нескольким выводам. Одни из них кажутся неоспоримыми, другие сугубо предварительны. Первый из уверенных итогов: экономика США устроена и работает далеко не по либеральному образцу и такой цели перед ней ни в наши дни, ни в обозримом прошлом никто не ставил. Формулирование экономической политики происходит при максимально допустимом в свободной рыночной экономике участии государства, но силы государства и частного предпринимательства не рассматриваются в качестве противостоящих конфликтных начал – они призваны сотрудничать во имя гармоничного движения к единой цели в общих интересах нации. А наилучшим теоретическим обоснованием экономической политики служит, по опыту США, прагматизм.