

**А.И. ДЕЙКИН\***

## **«КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА» АДМИНИСТРАЦИИ Дж. БУША-мл.**

*Экономическая окраска второго президентского срока Дж. Буша-младшего проявлялась постепенно, меняясь отчётливо, хотя и причудливо и не во всех деталях одинаково. От серого начала очередной республиканской эпохи уже в 2001 г. известные политические события не оставили и следа, и экономика, в которую эти события оказались нацелены, среагировала сразу, так что относительное спокойствие последовавших лет часто прерывалось красными тревожными сигналами. Всё же к 2005 г. серый скучный цвет был наиболее подходящей зрительно-эмоциональной характеристикой для течения хозяйственных процессов в США; правда, сама президентская администрация, по должностному ли дальтонизму или, может быть, по иным причинам, предпочитала видеть в это время экономику страны в зелёном цвете спокойного достоинства.*

### **Тревожные краски кризиса**

Тревожные, по-настоящему красные язычки появились уже в 2007 г., и это теперь вынуждена признать даже и официальная статистика США. Они тоже не были зафиксированы вовремя, пока, уже в 2008 г., не разбушевался яркий оранжевый пожар.

Он привёл не только, как утверждается, к тяжёлому мировому кризису, но – и вот это очевидно – к новой и парадоксальной во многих отношениях обстановке в американской экономике. Нынешний кризис, для Америки во всяком случае, должен очень прочно запечатлеться в экономической истории, – и неопределённостью своего начала и нарочитой затянутостью его распознавания, и странной нечёткостью точного названия, и долгой неясностью в поисках причин всех неурядиц, – словом, слишком много на этот кризисный раз неопределённого и нераспознанного в характеристике привычных вроде бы хозяйственных потрясений, – ведь весь мир знает о циклах и о том, что кризис рано или поздно вновь придёт. Станным кажется и то, что явно нездоровые события в экономике США, передающиеся толчками едва ли не во все другие страны, вызывают алармистские настроения и высказывания многих экономистов, хоть и не занимающих место в первом ряду по табели о ран-

---

\* **ДЕЙКИН Александр Иванович** – старший научный сотрудник ИСКРАН. Copyright © 2009.

гах или по научному статусу, но смело предрекающих перерастание теперешних бедствий в великий кризис не меньших масштабов, чем в 1930-е годы, что на этот раз должно привести, ни больше ни меньше, к распаду экономики США и уж заодно – американского государства.

На фоне всех этих событий – и с этого, пожалуй, можно начать отсчёт обещанных парадоксов, – на удивление умиротворяюще спокойно звучал выпущенный в начале 2008 г. ежегодный Экономический доклад президента США, – как будто его не знающие экономисты составляли, а спичрайтеры, выполнявшие задание «накачать» нацию спокойствием ввиду грядущих неурядиц.

Экономисты в команде Буша, конечно, не такого высокого класса, как, к примеру, те, что сотрудничали с администрациями Дж. Кеннеди или У. Клинтона, да и у Р. Рейгана к концу его срока собралась совсем неплохая группа экономистов-профессионалов. Эксперты президентской администрации Буша производили такое странное впечатление, какого не оставлял ни один состав президентских экономических советников после 1946 г., когда они впервые появились. В их профессиональных действиях была видна непривычная отстранённость и нежелание спорить с начальством, хотя, проявляя послушание и понимание воли и пожеланий босса, пусть они часто расходятся с экономическими реалиями и потребностями, макроэкономические и бюджетные советники американского президента всё же не опускались до откровенной пошлости типа «чего прикажете?» Их позиция лишена, конечно, яркой профессиональной индивидуальности и всё же не доходит до тупого безропотного «рабского» исполнительства, свойственного людям, согласным с начальственными указаниями и готовыми рьяно их обосновывать потому только, что они от начальства исходят. Советники президента Дж. Буша-мл. проиграли не ввиду профнепригодности, а потому, что стремились быть безлико незаметными. Это ещё одна существенная деталь экономического курса ушедшей в отставку администрации США.

## **Вопросы без немедленных ответов**

Между тем осложнения в экономическом хозяйстве США вызывали вопросы, ответы на которые не спешили появиться. Дело не только в неудобствах, связанных с защитой позиции, которую президентские советники самостоятельно сформировать не имели права, хотя по закону именно этим и были обязаны заниматься, и не только в волюнтаризме американского президента, подавлявшего чужие мнения и сомнения по вопросам экономики. Дело ещё и в том, что президентским советникам, так же как, по-видимому, и большинству других экономистов, самим не вполне было ясно, что же происходит с американской экономикой и, главное, почему.

Советники Буша-мл. были не одиноки. Кризис 2007–2009 гг., о котором по многим параметрам не сразу сложилось единое мнение, – например, какой он будет глубины и продолжительности и к каким приведёт последствиям (здесь прогностический разброс особенно широк – от всемирной хозяйственной катастрофы до обычной циклической флуктуации средней глубины), –

вполне как будто уместается в традиционную картинку из теории циклов, и в то же время он многими деталями, хотя бы специалистами замечать их или нет, из этой картинки «нормального кризиса» выбивается.

Разброс в оценках западных экспертов (в России положение иное) как раз и говорит не столько о панике и смятении в их рядах, сколько о растерянности, а может быть, и нежелании или о неготовности принять к рассмотрению непривычную картину текущей экономики. Необычность конъюнктурных изменений нарастала и ощущалась уже давно, и это ни к чему особенному, как считалось, экспертов не обязывало, однако на этот раз, видимо, эти изменения в течении и в измерениях экономических процессов и их сочетаний достигли такого уровня, который уже не просто намекает на необходимость иного взгляда, но настоятельно требует нового подхода к экономическим процессам, к экономической политике развитых стран, а заодно, естественно, и вообще к устоявшимся в теории представлениям о рыночной экономике, к построению и мотивациям рыночных процессов, да и к такому теоретическому «узлу», как роль и место государства в рыночной капиталистической экономике.

Последнее, при всей кажущейся банальности и простоте исчерпывающих объяснений, набивших многолетнюю оскомину, тем более после перепадов экономического «либерализма», его многолетней борьбы с кейнсианством, краха и попыток робкого возврата, вновь вышло на авансцену. И если западные эксперты делают вид, что этого не понимают, то, по крайней мере, и не отрицают и даже кое-где вольно или невольно, с осторожностью обходя опасные обобщения и предположения по поводу возможностей рыночной системы, всё же подтверждают верность предсказаний о необычном характере этого кризиса, по количественным показателям не выходящего пока за рамки средних значений, но самым сочетанием этих измерений вызвавшего устойчивое беспокойство. Не очень ещё ясны и возможные последствия кризисных событий, хотя и от них тоже все ожидают новизны.

Беспокойство не исчезает, потому что никто не берётся убедительно обозначить истоки необычности происходящего в экономических и всем понятных терминах, но зато всеобщему вниманию и обсуждению подвергаются количественные показатели. Но эти показатели, в зависимости от степени профессионализма экспертов и аудитории, а ещё – от их не всегда и не всем открытых целей и помыслов – одним экспертам и участникам дискуссий предвещают крах всей нынешней развитой экономики, а другим – не более чем лёгкую техническую корректировку в целом здорового (как не уставали до самых последних недель перед декабрём 2008 г. повторять экономические советники Буша-мл.) состояния американской экономики и её курса. Чтобы не оставаться голословным, полезно, наверное, продемонстрировать несколько официальных оценок экономических событий в США последних лет, которыми, как можно полагать, руководствовались или, по крайней мере, должны были руководствоваться американские власти в своей политике и мероприятиях этого периода.

## **Благоприятная статистика и умиротворяющие прогнозы 2005 г.**

Экономическая обстановка в стране к 2005 г. улучшалась на фоне усложнений во внешнеполитической сфере. Может быть, правда, экономические процессы несколько потеряли в смысле привычной для среднего американца степени внутренней стабильности, но она, можно было ожидать, вернётся с течением времени, когда определятся некоторые детали с повышательной фазой цикла. Но в 2004 и особенно в 2005 г. хозяйственные успехи Соединённых Штатов в целом характеризовались как положительные, и этому не смогли помешать ни ураганы «Катрина» и «Рита», ни взлетевшие мировые цены на нефть. Темпы роста экономики США в годовом исчислении в третьем квартале 2004 г. (по предварительным, впоследствии уточняющимся, данным) составили 3,8% – на половину процентного пункта выше, чем во втором. Это произошло благодаря неожиданному, в общем, росту потребительских расходов населения, хотя и за счёт снижения темпов накопления. Тон в потребительских расходах непривычно для осени задали продажи автомобилей. По мнению экспертов, если бы не ураганы, индекс роста уверенно превысил бы отметку 4%.

Темпы инфляции, хоть и возросли по сравнению с недавними годами, не слишком впечатляли: индекс расходов на личное потребление, известный тем, что многолетний председатель Совета управляющих ФРС Алан Гринспен считает его самым правильным показателем инфляции, рос в третьем квартале годовыми темпами 3,7%, а если бы его очистить от влияния цен на энергию и продовольствие, рост и вовсе составил бы почти незаметные 1,3%, что к тому же было ниже показателя второго квартала в 1,7%. В связи с этим высказывались ожидания – и они оправдались, – что ФРС, обеспокоенная возможным резким ростом зарплат ввиду низкого показателя безработицы, будет продолжать повышение ставки по кредитам между федеральными фондами, используемой в качестве ориентира для всех кредитных учреждений США.

Трудовые доходы возрастали тоже, хотя и недостаточно для компенсации роста цен. Движение индекса нормы сбережений, опустившейся на 1,1% ниже нулевого уровня в течение лета, также стало не очень приятной новостью из области хозяйственной конъюнктуры, тем более что такое длительное отрицательное значение этого показателя было зафиксировано впервые с начала его исчисления в 1947 г. На практике это означало, что население стало тратить быстрее, чем зарабатывать. Причиной могли быть и недостаточный рост заработной платы, и стимулы к приобретению новых товаров, однако некоторые из американских экономистов уже высказывали опасения в связи с открывшимся дисбалансом между ростом национального производства и заработной платы.

Как предполагалось, осенью, за оставшийся до конца 2005 г. квартал рост мог составить не менее 3,5–3,6% в годовом исчислении – очень неплохая, благополучная оценка. Эти или примерно такие результаты последних месяцев года нетрудно было предвидеть, потому что общий ход хозяйственного цикла никаких особенных неожиданностей не сулил, – если не считать нескольких остающихся непонятными деталей течения предыдущих фаз цикла, – например, динамики потребительских расходов и сбережений населения на фоне

общего спада. Но и по этому поводу можно было заметить, что даже самые привычные циклы не могут протекать совершенно одинаково, поскольку случаются в разные времена, в различной деловой обстановке и внешнеэкономических условиях и т.п.

В любом случае непривычные особенности вскоре будут истолкованы, правильно или нет, – но с достаточной степенью убедительности. Справедливость же толкования или его точность могут потом вовсе не подвергаться сомнению, хотя это совсем не обязательно будет служить свидетельством правильности диагноза. Она, надо думать, во многих случаях остается недостижимой: и оцениваемое явление, как правило, необыкновенно, многомерно сложно, и возможных ракурсов оценки может оказаться много больше одной. Известно, например, что даже кризис 30-х годов в США, ставший предметом внимания тысяч аналитиков разных стран, периодов и убеждений, так и не получил на сегодня окончательной (иначе говоря, «бесспорной», т.е. убеждающей всех) оценки. Дискуссии продолжаются и по поводу причин его, и относительно правильности реакции властей – сначала республиканских, потом демократических, – и закономерностей его развития, и возможных времени и условий завершения (не случись в 1939 г. начала Второй мировой войны).

Можно рассуждать и по-другому: нет смысла копаться в деталях, такой же точно кризис уже никогда не произойдет, важно понять смысл его возникновения и развития. Но проблему можно ведь повернуть и ещё одной стороной. Предвидеть точный характер будущего кризиса почти нельзя, зато можно поставить в ряд для сравнения уже прошедшие – по их параметрам, конечно, но ещё и по сопровождающим деталям, по элементам различий, наконец, по соотношению их течения с существовавшими теоретическими наработками. Хозяйственные кризисы могут быть всего лишь «технической паузой» в действии разладившегося по каким-то причинам воспроизводственного механизма – до выявления и ликвидации этих причин. Но они могут стать и поворотной точкой человеческой истории, добавить нового качества не только хозяйственному процессу, но всему образу и уровню жизни одной, а то и многих наций.

Для США в послевоенные годы такую именно роль безусловно сыграли прежде всего проявления энергосырьевого кризиса, а в довоенный период – кризис и депрессия 30-х годов. Характерной чертой каждого из них были не только спады в хозяйственной или финансовой деятельности, но возникавшая при этом необходимость решительных и масштабных поворотов в этой деятельности и следовавшая резкая смена курса правительственной экономики. В 30-е годы была в общих чертах создана национальная модель госрегулирования, резко увеличен госбюджет, введена государственная социальная политика, перестроился весь характер взаимоотношений бизнеса и государственной власти, – экономика обрела новое лицо. За кризисом 1970-х, начавшимся с небывалого взлёта мировых цен на энерго- и сырьевые ресурсы в результате арабо-израильской войны, последовала крупнейшая в американской истории структурная перестройка хозяйства, давшая в итоге возможность улучшить и стабилизировать национальные экономические показатели, особенно производительность труда, и сохранить таким способом лидерство в мировой экономике.

Всё это заняло, правда, много времени и сказалось на американской экономической практике только спустя 10–12 лет, уже после ухода проводившей реструктуризацию хозяйства администрации Рейгана, который, в свою очередь, начал её спустя лет 10 после начала первой стадии энергетического кризиса. Результаты, таким образом, сказались лишь через 20 лет после события, инициировавшего и кризис, и процесс реконструкции хозяйства и его механизма. Интересно, что в этих двух кризисах и их последствиях есть одно обстоятельство, неожиданным образом их объединяющее. Его трудно передать в цифрах или индексах или иными математическими показателями. Более того, подобную (но не такую же) «связку» можно установить и при сравнении «периодов» Рейгана и Клинтона – Буша.

Надо отметить, что партийная принадлежность каждой из администраций особой роли здесь не играет. Напротив, существенной особенностью рассматриваемой проблемы стала весьма заметная и усиливающаяся трансформация межпартийных различий в экономических платформах двух ведущих партий страны – сближение их стало отчётливым; оно, однако, при этом далеко от совпадения. Сохраняются главные различия – в подходах, и это следует понимать в нашем случае буквально. Республиканцы, выступая в поддержку нужд крупного капитала и оправдывая свою позицию потребностями развития всей американской экономики, «заходят справа», в то время как демократы, ищущие сбалансированного подхода к законодательству и государственным финансам с акцентом на нормальное удовлетворение социальных потребностей общества, подходят к новой, нейтральной общей позиции «слева». Позиции двух протагонистов отчасти даже накладываются одна на другую, поскольку демократы вынуждены искать эффективные способы расходования государственных средств, включая социальные программы, а республиканцам приходится умерять свои попытки снизить траты на социальные расходы вследствие того, что, как обнаружилось, этому ощутимо сопротивляется население – и всё больше по мере нажима на экономическое «благоденствие» и достаток в уже приобретённых границах.

Есть к тому же ещё одна деталь в поведении республиканцев, роднящая их манеру управлять экономикой с давними привычками демократов: республиканские администрации уже не только догоняют, они становятся вровень с партийными оппонентами по нескрываемой активности использования регулирующего инструментария во внутренней и внешней экономической политике. Прежде такого за республиканцами не замечалось. Теперь эта их многодесятилетняя традиция, шедшая от глубокой идеологизированности в пользу «рыночных свобод», а значит, в пользу крупного капитала, оставлена – и за ненужностью, и, скорее, за невозможностью культивировать её на практике.

За этим не очень новым, но ставшим, кажется, необратимым явлением скрыт глубокий сдвиг, характер которого можно обозначить как теоретико-политический. Больше всего он касается республиканских экономических идей; демократы же не более чем упорядочивают свои хозяйственные уставы и мероприятия, и масштабы этого упорядочивания иногда бывают немалыми, как и их результаты, – отсюда феномен «экономики Клинтона», а также тенденция образования своеобразной помеси некоторых республикан-

ских и демократических целей и отражающих их показателей в экономике. Сначала были количественные «встречные» подвижки, они вели к неустойчивому поначалу движению «на встречных курсах», но два – три десятилетия такого движения перевели это с некоторым недоверием воспринимавшееся впечатление в устойчиво фиксируемую реальность. «Гуманитарные», несилловые расходы прописаны в бюджете по прочному и немалому минимуму. Начинается как будто воплощение духа статьи Конституции США, перечисляющей цели, на которые Конгресс может тратить средства, в жизненную реальность, ибо «всеобщее благосостояние» населения относится к числу самых главных из этих целей.

Но это – практика. В теории продолжается, со стороны республиканских специалистов, упрямое декларирование верности «свободному предпринимательству» и принципам рынка. Очередной случай для деклараций незыблемости «крупнокапиталистических» установок американских либеральных экономистов, правда, далеко не в бессмысленно-недоказуемом виде, к которому склонны российские либералы-фундаменталисты, представился в ноябре 2006 г. Он обернулся характерным и хитроумным парадоксом.

Речь об объявленной тогда отставке многолетнего председателя Совета управляющих ФРС, ставшего к этому времени признанным знатоком не только американской, но и мировой экономики, и толковавшим и предсказывавшим тенденции её развития и умевшим влиять на эти тенденции в нужном направлении, так что наблюдатели следили не только за его словами в ходе официальных выступлений, но за мимикой лица и темпом походки. Отставка, как стало понятно позже, была по-своему связана с состоянием экономики США и надвигавшимся на неё кризисом, о котором многие думали – по инерции традиционно циклического функционирования экономики, – но о сроках наступления которого догадываться было дано лишь немногим.

### **Причины неожиданности кризиса**

Почему кризис, которого все ждали, разразился всё-таки внезапно для всех, показывают данные президентских экономических докладов за 2006 и 2007 гг. Так, в течение 2005 г. экономика США «перешла из фазы оживления в фазу устойчивого роста», уровень безработицы упал до 4,9%, рост в целом продолжался четвёртый год, и президент Буш выражал уверенность, что «Америка сохранит положение лидера глобальной экономики». Прогноз на будущее благоприятный.

В 2006 г. «рост экономики продолжался пятый год подряд», при увеличении ВВП на 3,4% (что выше среднего многолетнего уровня), снижении безработицы до 4,6% и росте почасового заработка в среднем (в постоянных ценах) на 1,7%. Период устойчивого роста должен продолжиться, как ожидалось, до 2012 г. средними темпами 3% в год при хорошей занятости и низкой инфляции.

В 2007 г. «рост экономики США продолжился – шестой год подряд». Темпы были ниже предшествующего года – 2,5%, занятость продолжала возрастать непрерывно уже сверх прежних рекордных 48 последовательных месяцев, несмотря на изменение акцента в экономическом развитии с инвести-

ций в жилищное строительство на экспортные операции и вложения в бизнес. Замедление инвестиций в строительство жилья было связано с возникшими проблемами в ипотеке из-за заёмщиков группы повышенного риска. Чтобы предотвратить негативные последствия, президент Буш-младший призвал организовать мероприятия по стимулированию потребления, деловых инвестиций и занятости. ФРС понизила учётные ставки и приняла меры по облегчению возникшей проблемы с ликвидностью. В 2008 г. предсказывалось продолжение роста, хотя и более низкими темпами по сравнению с предшествовавшими годами, а в 2009 и 2010 гг. ожидается рост ВВП примерно на 3% в год при уровне безработицы ниже 5%.

В докладе ЭС, опубликованном в феврале 2008 г., фиксируются явные признаки тревожного положения, однако до объявления чрезвычайных обстоятельств ещё очень и очень далеко, — оно последует примерно через полгода. А пока, к началу 2008 г., не объявлены даже внешние признаки формального кризиса (или его приближения), хотя спустя всего несколько месяцев Бюро экономических исследований, исправив задним числом статистические данные, даст «поправку»: рецессия в американской экономике наступила уже в 2007 г., примерно в декабре.

Всё, однако, и после этого признания обстоит не очень просто. Конечно, если бы какие-то меры против кризиса, достаточно решительные, были приняты хотя бы в конце 2007 г. (когда и были отмечены предкризисные симптомы, — но не идентифицированы в качестве таковых советниками президента Буша), многое из последующего можно было смягчить или даже в основном предотвратить. Но этого не случилось: то ли советники президента не смогли правильно расшифровать сигналы, то ли сам руководитель страны по каким-то ему одному ведомым причинам не обратил на сделанные предупреждения внимания. Вдобавок, в некоторое оправдание президентского Экономического совета, нужно подтвердить и то, что обычные текущие статистические показатели по экономике США и к концу 2008 г. ещё нельзя было с полной уверенностью назвать точным свидетельством хозяйственного кризиса привычного образца: ипотека и банковская сфера уже переживали острое неблагополучие, государство выделяло солидные — но не чрезмерные по американским меркам — суммы на поддержание финансовой сферы, а в реальном, производственном секторе ничего опасного как будто и не происходило. Была только большая неразбериха с движением показателей, характеризующих динамику ВВП, некоторый рост цен, медленное нарастание безработицы.

Сложность была в том, что эти данные, показывая не слишком впечатляющие масштабы падения производства и его фиксируемую продолжительность, никак не соединяли в единый кризисный итог ипотечный кризис, острую нехватку ликвидности, ослабление курса доллара — и всё это и другие негативные признаки при колеблющихся, но в целом кажущихся терпимыми уровнях инфляции и безработицы. Инфляция к ноябрю выросла до 4,4%, безработица превысила 6%, однако отметки в 6,5%, считающейся ныне пределом «нормы», ещё не достигла.

Таким образом, кризис финансов не сопровождался кризисом реального сектора и перекинулся в этот сектор, что было неизбежно, далеко не сразу.

Это укрепляет нас в мысли о правоте К. Маркса, отмечавшего негативную роль происходящего при капиталистическом рынке отрыва финансового сектора от производственного, и возбуждает новые подозрения о коренных несовершенствах рыночной экономики и о необходимости ограждать хозяйственные процессы от образования финансовых «пузырей», плохо сочетающихся с потребностями рыночного производства. Случившееся в последние годы аварийное сочетание несочетающегося ставит теперь в тупик аналитиков даже больше, чем когда-то синхронность стагнации с инфляцией, преобразовавшаяся в стагфляцию.

Недоумение по поводу характера разворачивающейся на наших глазах «несостоявшейся катастрофы» явно спекулятивного характера, переходящей, возможно, в типовой циклический кризис, сохраняется, и одними только хитроумными причудами глобализации или коварством модных деривативов рассеять его вряд ли удастся. Дело, и это уже должно быть понятно многим, в чем-то другом, в факторе, до сих пор не присутствовавшем в устойчивом научном обороте, не рассматривавшемся в качестве приоритетного. Или, если говорить иначе, для разгадки секрета текущего кризиса нужно заново исследовать все известные факторы, оказывающие то или иное влияние на экономическую политику или на хозяйственную конъюнктуру, — а известны, в чём сомнения нет, все такие факторы, хотя это не значит, что каждому из них при аналитической обработке уделяется равное, должное или вообще какое-нибудь внимание, — и затем следует найти иную, чем прежде, точку зрения, новый ракурс рассмотрения проблемы.

Такая попытка не обещает, конечно, новых открытий, но предполагает по меньшей мере уточнение акцентов или веса каждого из действующих факторов в связке экономической теории и практики или, что может оказаться и вернее, в технологии рассмотрения наших теоретических представлений о том, что происходит в хозяйственной реальности и каким образом теория помогает практике или мешает ей, тормозит через наши искажённые или деформированные тысячами посторонних неэкономических влияний взгляды наше же индивидуальное или органов власти влияние на практику.

Смена, а может быть, расширение, уточнение или углубление, взгляда на экономические процессы диктуется, конечно, сложившейся в мировой экономике и экономике отдельных стран, в США в первую очередь, ситуацией, до чрезвычайности переполненной многообразными парадоксами и, значит, не поддающейся пониманию через традиционные методы анализа. И ещё, возможно, даже больше беспокоит и непонятность, и непонятность происходящего, С одной стороны, все детали происходящего хорошо понятны, различимы, измеримы, по крайней мере количественно, известны науке и, как правило, неплохо исследованы. Но с другой стороны, детали плохо складываются в общую цельную картину, их сочетание в динамике не достигает законченности, они так и остаются не связанными друг с другом фрагментами, давая при этом, однако, единый ощутимый, законченный негативный итог.

Не очень удивляет поэтому появление различных авторов, в том числе и экономистов, чувствующих за этой беспокойной мозаикой событий и индексов приближение чего-то необычного и, следовательно, скорее всего устрашающе-

го, что уже легко трансформируется в наступление «конца Америки» или небывалого экономического потрясения «в мировом масштабе». Предсказания такого рода, надо сказать, многочисленны, но далеко не одинаковы, многие происходят из политических спекуляций и появляются по разным причинам. Такие спекуляции способны оказывать ощутимое воздействие на экономику, и, более того, у России имеется богатый опыт восприятия такого рода воздействия со стороны как раз США. Ныне ситуация сменилась обратной, объектом инсинуаций и сомнительных прогнозов стали США и может стать, видимо, любое другое государство и в результате сменить курс и цели своего экономического развития без реальных, как оказывается, на то оснований.

### **Психологическое воздействие как инструмент экономического давления**

Преувеличенная тревожность разного рода оценок и предсказаний издавна была фирменной чертой множества американских авторов полунаучных и с откровенно политической направленностью публикаций на экономические, а в период «холодной войны» – на военно-экономические темы. Цели таких публикаций были обычно неоднородны и неоднозначны, однако истинный их смысл и значение можно было из писаного текста извлекать только после некоторого предварительного его анализа, – иногда небольшого, а временами и достаточно сложного. Следует уточнить: речь не идёт о преднамеренных искажениях цифр или фактов, – их в таких экономических текстах почти не было. Но подбор цифр и фактов, лексика, стиль и выводы часто не совпадали с теми, которые другой, «независимый» исследователь или автор мог бы сделать на основании тех же исходных материалов. И ещё одна оговорка: велика роль той манеры в подаче материала в прессе, которой вообще отличаются многие американские авторы в журналистике, в том числе научно-политической.

Если научная журналистика по экономической тематике в США обычно отличается сухостью, строгостью и некоторой шаблонностью изложения, – правда, эти качества проявляются, как правило, тем меньше, чем более именит автор, – то подача материалов в прессе не чисто экономической и при этом средневысокого уровня часто бывает заражена явным желанием авторов и, надо думать, не их одних, а главное, это диктуется частью публики – дать вывод статьи возможно более броско, всемерно выпячивая её исключительную важность по теме и выводам, заставить читателя в это поверить, не только содержанием и качеством статьи, но агрессивностью стиля, обострённой логикой изложения, а также и некоторыми специфическими приёмами. Серьёзные издания используют такие приёмы, но дозировано, никогда не переходя грань допустимых преувеличений.

Эффективность таких публикаций можно было изучать, например, на рубеже 60-х и 70-х годов прошлого века, когда волна студенческих и молодёжных протестов и национальное движение за прекращение войны во Вьетнаме сопровождались настоящим потоком антивоенных материалов в самой разно-

образной американской прессе, не считая множества книг той же направленности. Наиболее частая экономическая посылка в таких материалах, независимо от конкретной тематики (расходы на оборону, фирмы – костяк ВПК, милитаризация науки и университетов, провоенные общества и ассоциации), строилась чаще всего на двух экономических показателях: доля соответствующих расходов в федеральном бюджете и в ВВП; к этому добавлялись, если было выгодно по замыслу, темпы роста бюджета в целом и его оборонной части, экстраполировали цифры на 5, 10 или 20 лет вперед и делали абсолютно верный вывод: если дело дальше пойдет теми же темпами, что и в последние 5–10 лет, то ещё через 5–10 лет, к такому-то году, расходы, скажем, на военные НИОКР достигнут астрономической суммы в столько-то миллиардов долларов.

В момент публикации любая такая будущая сумма и вправду казалась астрономической. Уловка состояла в том, что, когда наступал момент, о котором говорилось в публикации, сумма, о которой шла речь и которая лет за десять до этого казалась действительно поражающей воображение, уже благодаря росту ВВП, инфляции и другим показателям, тоже менявшимся в прошедшие годы, становилась рядовой и не вызывала никаких тревожных или вообще негативных эмоций. Экономисту-профессионалу всегда была понятна механика давления на общественное мнение и через него – на власти США дабы приостановить темпы намечавшейся и осуществляемой милитаризации науки, образования и т.д. Однако часто авторы таких публикаций использовали «момент» широчайших антивоенных настроений с целью сделать себе имя или поддержать репутацию в политике или в печати выступлением на модную или заметную тему. Яркость формы или агрессивная категоричность тона заменяет в таких случаях убедительность, построенную на спокойном анализе и логичном изложении фактов.

Такой, на первый взгляд совсем не экономический, фактор, построенный на чистой психологии индивидуума и общества, играл тем не менее мощную экономическую роль, меняя, например, расстановку сил в Конгрессе США при голосовании по военным (или, напротив, урезаемым гражданским) расходам. Несколько неожиданным был другой, побочный как будто, эффект от таких публикаций, хотя в некоторых случаях он был, безусловно, предусмотрен и даже хорошо просчитан. Такие публикации через различные каналы обычно доводились до сведения высшего руководства СССР, которое могло их использовать двояко: для пропаганды «разложения» американского общества и роста антивоенных настроений в нём и для обоснования требований о «дальнейшем укреплении обороноспособности Советского Союза», то есть об увеличении военной доли советского бюджета. Однако такие шаги наносили непоправимый ущерб развитию гражданского сектора хозяйства, поскольку соблюдение военного паритета с США стоило нашему бюджету несравненно большую долю общих расходов. Так чисто психологический фактор сыграл огромную роль в замедлении развития невоенного потребления в стране, а в конечном счете – в развале и экономики, и государства.

## **О фрейдизме, бихевиоризме и когнитивизме в американской и российской экономике**

По поводу использования психологических факторов или их роли в экономике не лишним будет заметить, что в последние годы интерес исследователей к этой теме значительно вырос. Это, кстати, подрывает веру в чисто экономическую природу рыночной системы. Больше того, тут же возникает сомнение и в справедливости именования рыночных отношений «системой», – если в это слово вкладывать привычный, например «физико-технический» смысл. Как все полагают, в истинной системе одно из обязательных свойств – постоянство реакции на одни и те же воздействия. Такое представление о рыночных отношениях бытует, но среди не слишком образованного экономически населения, вдобавок и не проявляющего интереса к проблемам теории экономики. В поверхностном, «обывательском», представлении рыночные процессы чаще всего выглядят бесконечными цепными операциями купли-продажи, происходящими автоматически, повторяющимися по одному и тому же сценарию и по каким-то незыблемым правилам. Эти правила примерно похожи на «правило» земного тяготения: яблоко, оторвавшееся от ветки, должно упасть на землю, если не встретит препятствий по пути.

На деле, однако, между «правилами рынка» и «правилами земного тяготения» – существенная разница, её можно назвать радикальной: гравитация носит объективный характер и не зависит от желаний или поступков отдельного индивидуума или общества или всего человечества, и умение изменить силу гравитации ничего бы здесь не поменяло, поскольку оно было бы только способом временно изменить естественное состояние.

Что же касается рыночных отношений, – это производная человеческих потребностей и желаний, они вытекают и всемерно опираются на эмоции, на психологические особенности личности, в том числе и на рациональные соображения – на все эти черты, присущие далеко не всем и не каждому и далеко не в одинаковой мере; к тому же эти черты легко изменяются или изымаются из общения между людьми, могут быть заменены другими способами обмена или ликвидированы, а важнее всего то, что вне человеческого общества они не существуют.

Явно превалирующая роль различных человеческих качеств и факторов в современных экономических исследованиях сильно недооценивается, – и в то же время именно это направление парадоксальным образом принесло в последние годы едва ли не наибольшее количество нобелевских наград за экономические исследования. Ведутся исследования такого рода и в России, – из них стоит, например, упомянуть работы Ю.К. Ольсевича<sup>1</sup> и затрагивающего несколько иной ракурс того же явления А.М. Либмана<sup>2</sup>, где влияние психологи-

---

<sup>1</sup> В частности, см.: Ольсевич Ю. Когнитивно-психологический сдвиг в экономической теории (альтернативные гипотезы). М., Институт экономики РАН, 2007.

<sup>2</sup> Например: Л и б м а н А. Политико-экономические исследования: обзор и некоторые применения. М., Институт экономики РАН, 2007.

ческих факторов на экономику и отражение их в теории рассматривается как один из естественных ракурсов изучения экономических явлений и процессов.

Взгляд в этом ракурсе уже сейчас, надо сказать, иногда даёт неожиданные результаты. Скажем, если ознакомиться с содержанием работ, удостоенных Нобелевских наград по экономике с начала нынешнего века, окажется, что едва ли не большая их часть связана с психологией, и не с социальной, а с самой обычной индивидуальной, с психологией поведения личности в рыночных условиях, при необходимости принимать каждодневные и ежечасные решения, по купле-продаже и другим экономическим операциям бытового, повседневного характера. Анализ этих работ и того общего, что их объединяет, позволяет увидеть: мы сталкиваемся с тем конфликтом внутри рыночных отношений, который, видимо, требует гораздо более пристального внимания, чем уделялось ему прежде, и, возможно, более пристального, чем другие области рыночных отношений. Конфликт в том, что рынок не только не представляет собой систему с определёнными изъянами («провалами»), он вообще не дает оснований быть названным системой, – он, скорее, похож на живой организм со всеми вытекающими из такого состояния особенностями.

Одна из них – огромное число самых разнообразных факторов, влияющих на рыночные отношения, их интенсивность, финансовые, физические и иные характеристики, причём многие из этих факторов трудно измеримы или не поддаются никакому измерению вообще. Но это свойство – не самое важное. Более важным, может быть, кажется то, что они, эти факторы, работают, во-первых, с разной интенсивностью в различных условиях, а во-вторых, находятся в непрерывной взаимосвязи, а значит, и во взаимозависимости, отчего постоянно и автоматически, без какого-либо понуждающего воздействия со стороны возникает такое множество сочетаний действия различных факторов, рыночных и нерыночных, какое совершенно невозможно на каждый случай предвидеть, предсказать или тем более объединить в систему, действующую всегда равномерно и предсказуемо.

Разумеется, на это можно возразить, что всегда удастся соорудить такую систему, которая бы объединяла самые невероятные сочетания самых неожиданных элементов, пусть даже противоположного толка, которые будут тем не менее нормально взаимодействовать, обеспечивая функционирование всей системы, хотя, может быть, только при ограниченном наборе условий. Такое действительно возможно, однако вопрос упирается в две детали. Первая: такая система была бы целиком «рукотворна», не естественного (природного) происхождения и, как тут же становится понятным, не будет универсальной, т.е. действующей при всех обстоятельствах и не только в зависимости или в ответ на человеческое желание. Вторая деталь: это вообще не система.

Система, если она общепринята и во всеобщем употреблении, подобно таблице умножения или бухучёту, не может быть ограничена в способности функционировать в связи с какими-то обстоятельствами или их отсутствием. Кроме того, если система создана под потребности человека, она должна характеризоваться определённой эффективностью. Но измерить эффективность или даже только установить её наличие оказывается иногда далеко не простым делом. Это вполне относится к рыночной системе: её эффективность

можно искать в способности удовлетворить потребности человека, в гибкой приспособляемости к меняющимся хозяйственным обстоятельствам, в возможности дать быстрый значительный доход или содействовать быстрому созданию предприятия, производства, отрасли. Всё это – разные измерения, их одновременный анализ может вести в тупик. Для некоторого прояснения проблемы будет резонным провести упрощённое до крайности сравнение с какой-то другой системой, – упрощённое потому, что иной системы, по сложности схожей с рыночной, найти в природе, видимо, не удастся.

Можно, например, рыночную систему сравнить с огнестрельным оружием. У него много разновидностей, различных по размерам, способам применения, видам зарядов, поражаемым целям и пр. Но вот, скажем, у подводной или противопехотной мины принцип действия иной, хотя цель остаётся та же – поражение живой силы противника в военных действиях. Правда, известно и другое применение и огнестрельного, и минного оружия – в охоте, в борьбе с преступностью и т.п. Известно и то, что использование многих видов подобного оружия практически повсеместно запрещено (для охоты нельзя использовать пулеметы, для ловли рыбы – мины и т.п.). Меньше внимания принято обращать на другие особенности использования оружия, – тоже, в общем, широко известные: например, запрещено военное применение некоторых видов противопехотных мин, а отдельно и особо запрещено использование таких видов оружия как ядерное, химическое, биологическое, бактериологическое.

### **Комплекс глубинных противоречий**

Здесь, однако, появляется чрезвычайно глубокое и скорее всего не объяснимое до конца противоречие, а точнее – на этом единичном примере вскрывается целый комплекс противоречий, застарелых и вполне очевидных и, более того, при желании легко разрешаемых и устраняемых, но на протяжении уже не десятков – сотен лет – не разрешаемых и не устраняемых. Какие из этих противоречий выражены резче всего и почему же они не устраняются, если уж так очевидны, как это нам кажется, – ответы на эти вопросы помогут многое понять и оценить и в природе рыночных отношений, и в причинах их распространённости, и в демонстрируемой ими смеси эффективности (сравнительной), неэффективности (частой) и пустот («провалов») и, главное, в популярности рыночной системы как, считается, наиболее эффективного способа ведения воспроизводственного процесса. Прояснило бы это и природу нынешнего кризиса в США, конечных его истоков и странной восприимчивости к его вирусу, проявляемой другими странами, в частности – Россией.

Вернёмся поэтому к рассмотрению системы стрелкового оружия. Любая система, как говорят справочники, – это собрание взаимосвязанных элементов, объединяющихся единым руководящим принципом, действительным для всех составных её частей. Такой единый принцип в данном случае, – очевидно, способность поражать избранную цель, и чем эффективнее – тем лучше, и если цели «живые», то самым эффективным должно быть, очевидно, «летальное» поражение. Над повышением такой эффективности идет непрерывная работа, за успехи (увеличение поражающей силы) государство раздаёт, как

правило, награды, чины, звания и т.п. Объясняется это необходимостью стимулировать патриотизм, любовь к родине и т.д. Мотивы и нужные, и убедительные, однако несколько соображений мешают поставить на этом точку.

Первое: агрессор, от которого надо обороняться, пользуется таким же оружием. Второе: речь идёт всё же об убийстве живого человеческого существа, что резко осуждается и моральными нормами, и правом почти всех стран и народов земного шара и повсеместно преследуется юридически. Ссылки на, допустим, справедливый (освободительный) характер войны не играют решающей роли, потому что, во-первых, уничтожению подвергаются солдаты обеих сторон, а во-вторых, непосредственные участники военных действий далеко не всегда воюют в силу своих идеологических (или религиозных) убеждений, но чаще выполняют подневольную обязанность. Да и с точки зрения церковной заповеди «не убий», как и в обыденной жизни и уголовным правом запрет на убийство налагается в принципе, вне зависимости от его обстоятельств.

Военные обстоятельства, правда, служат оправданием и даже основанием для поощрения актов убийства, к тому же массового, – однако оправдание это вынужденное и корни у него политические, – но не этические и не религиозные. Но, получается, в-третьих, поощряется государством то, что в «нормальной» жизни запрещается и не допускается тем же государством. Но бывают и религиозные войны, – вообще нонсенс. В то же время надо вспомнить, в-четвертых, о множестве запретов на применение и обычных видов оружия, и ОМУ, введённых и поддержанных мировым сообществом. Объяснение обычно обосновывается «гуманными побуждениями». Его сомнительность и противоречивость не требует доказательств. Истоки юридического компромисса понятны: полный запрет обычного оружия в войне невозможен и в то же время оружие массового уничтожения делает войну как одно из средств проведения выгодной кому-то политики бесцельной и бессмысленной.

При этом, разумеется, всем и давно понятна аморальность не только использования ОМУ и не только против человеческих существ. Однако в случае со стрелковым оружием этические принципы часто не принимаются во внимание, ибо препятствуют реализации одного из важнейших инстинктов в человеческой деятельности – стремления к власти, у физических лиц и у целых государств. Не приходится сомневаться, что обыденная жизнь не была бы возможна при отсутствии запрета на убийства человеческих существ. А резюме здесь простое: убивать вообще – нельзя, но если очень надо (хочется), – то можно. Мы сегодня едва ли можем надеяться на всеобщее запрещение любых видов орудий убийства или на всеобщий отказ от смертной казни или применения ОМУ. Однако важно зафиксировать существующее глубочайшее и, надо думать, неразрешимое (по крайней мере в обозримом будущем) противоречие.

Не следует думать, что дело в технических или правовых сложностях. Такие сложности существуют, но они, хоть и велики, однако преодолимы. Непреодолимо то, из чего упоминаемое противоречие вытекает. Это, как ни странно, человеческая природа, – и это тот пункт, в котором сходятся такие далёкие друг от друга проблемы как допустимые рамки применения стрелкового оружия и слабости рыночной системы. Рождающихся из человеческой природы проблем и противоречий вообще много, часть из них столь же неразрешимы

(или кажутся неразрешимыми) как проблема законного и незаконного убийства. Стоит, например, упомянуть о неумеренном употреблении спиртных напитков, в отношении которого делались попытки запрета («сухой закон») или регулирования (определённые дни или часы продажи), всегда безуспешные, хотя в то же время есть страны, где такой постоянный запрет существует давно на государственном уровне и является частью жизненного уклада; надо вспомнить и об азартных играх, тоже достаточно распространённых и наносящих вред многим членам человеческого общества. Страсть к власти и страсть к наживе – из того же ряда и не менее захватывающие и соблазнительные.

Жизнь в раю недаром изображается и в литературных, и в художественных, и даже в музыкальных произведениях много скучнее, малоцветнее, монотоннее, чем, скажем, жизнь в чистилище или – особенно – в аду. Почему – понятно: дело не в творческих неудачах. Ад – место для носителей многообразных и глубоких страстей, это средоточие огромных пластов материала для изображения яркого, сочного и многомерного мира людских фигур и поступков, выходящих за пределы рутинной «нормальной» жизни. Среди этих страстей – любовь, измены, предательство, смерть, убийства в бесконечных вариантах и обстоятельствах. Вот и из попыток сделать жизнь поближе к «райскому» варианту крайне редко получается что-то успешное вполне, а чаще эксцессы, вытекающие из «страстей человеческих», оказываются только более или менее ограниченными, да и законодательный запрет подействует не всякий, а лишь такой, на исполнение которого населением можно рассчитывать.

Здесь вновь видно влияние мощного психологического фактора. Речь, иначе говоря, обычно идёт о компромиссном законодательстве, содержащем обдуманно дозированные запреты и наказания за их нарушение, и запрет этот, как правило, не может быть полным, абсолютным. Примеры нарушения этого правила из истории США или того же СССР известны. В то же время запреты частичные, «компромиссные», вводятся достаточно часто и более или менее организованно исполняются. Легко вообразить, что может произойти в ответ на полный запрет алкоголя или курения, но так же легко представить реакцию на снятие всех запретов и ограничений на продажу огнестрельного оружия, наркотиков, спиртного: смертность вырастет, расходы на здравоохранение придется увеличить, да и без социальных конфликтов едва ли обойдётся. Поэтому все виды деятельности, в которых так или иначе замешаны так называемые «человеческие страсти», инстинкты, бессознательные или полусознательные влечения, неизменно становятся предметом законодательства, которое с большим или меньшим искусством устанавливает приемлемый, для разных стран различный, баланс между допустимой границей существования всех видов нежелательной человеческой деятельности и теми размерами этой деятельности, без которых нельзя или трудно обойтись, не вызвав недовольства или социальных волнений среди населения.

Получается, что такого рода компромиссы между юридическим законодательством и выработанными в ходе исторического развития любого народа нравственными устоями (они в главных чертах у всех народов одинаковы), к тому же подтверждёнными и зафиксированными чаще всего в церковных догматах, образуют общую «атмосферу» жизни человеческого общества в кон-

кретной стране мира или, может быть, точнее было бы слово «среда», в которой, создав её и регулируя, обитают люди и общества людей.

Не лишним будет заметить, что установление многочисленных «балансов» позвольтельных и запретных степеней человеческих страстей и соблазнов является главным способом управления человеческим обществом, а техническим инструментом преобразования таких «балансов» в конкретные нормы и действия становится обычно государственная власть, именуемая чаще всего просто «государство», – хотя это не очень точно и ведёт иногда к смысловой путанице со словом «государство» как обозначением географической, политико-административной или хозяйственной единицы.

В экономической деятельности при рыночной её форме главной страстью оказывается страсть к наживе. Иногда её путают с конкуренцией, однако конкуренция – только следствие решений и действий, диктуемых тем из человеческих свойств, которое принято именовать своекорыстием и которое Адам Смит называл главным двигателем в рыночных отношениях. Своекорыстие может проявляться в умеренных формах, и тогда его носитель довольствуется небольшим рыночным доходом. Но граница достижимого и тем более позвольтельного здесь устанавливается с очень большим трудом, почему сам вопрос о допустимых пределах прибыльности рыночных предприятий и остаётся исследованным далеко не до конца.

Своекорыстие не является рациональным чувством, оно движет предпринимателем в направлении максимизации получаемой и ожидаемой прибыли, и часто на этом пути приходится подходить к грани допустимого по различным законам, регулирующим многочисленные аспекты предпринимательства. Эти законы и становятся тем компромиссным ограничителем, который действует в сфере экономики, заставляя предпринимателя балансировать между умеренным допустимым и неопределённо огромным, но запретным.

Государство в этом случае становится регулятором, не допускающим перехода запретного барьера. В то же время психологи полагают, что большинство хозяйственных поступков человека регулируется привычками, но если речь идёт о нарушении обычной ситуации, возникает потребность в активном вмешательстве других сфер психики человека. Решения и акты в области экономики на любом уровне становятся обычно продуктом взаимодействия между бессознательными потребностями и инстинктами; ценностями и нормами, извлекаемыми памятью из предсознания; и логическим соотношением потребностей (желаний) и норм (институтов) со способностями (ресурсами).

Рутинные привычные поступки или нестандартные действия определяются и регулируются взаимодействием трёх упомянутых сфер психики. Порядок этого взаимодействия до конца не установлен, а мнения психологов на этот счёт различны. По словам проф. Ю. Ольсевича, одни психологи «полагают, что определяющее значение имеют сферы предсознания и бессознательного (фрейдизм и неопрейдизм); другие полагают, что проблема эта неразрешима и практического значения не имеет, поскольку важна только эмпирическая связь между внешним воздействием на человека и его ответным действием,

реакцией (бихевиоризм)<sup>3</sup>; наконец, третьи считают, что решающая роль в формировании привычек и принятии нестандартных решений принадлежит сознанию (когнитивизм)<sup>4</sup>. Есть много оснований полагать, что в экономической теории и практике решающая роль принадлежит когнитивизму<sup>5</sup>.

### **Сознательное и бессознательное в экономических решениях президента Дж. Буша-мл.**

Такой вывод далеко не всё объясняет и нуждается, конечно, в дальнейших исследованиях и уточнениях. Экономическая политика Буша-мл., например, может быть названа смесью действия и предсознания, и эмпирики, и сознательных выводов и предпочтений. Это сочетание, которое для нас остаётся непознанным (хотя, конечно, не оно одно), и привело в конце концов американскую экономику к кризисному 2008 г., и, надо думать, иное сочетание предпосылок президентских экономических решений дало бы иной результат. В то же время мы должны помнить, что события в экономике любой страны, тем более такой как США, в любых обстоятельствах определяются не одними только решениями руководства и властей всех уровней, но ещё и решениями и поступками миллионов рыночных субъектов, многими из которых движет своекорыстие. Если значительную часть этих субъектов считать носителями инстинктивной или сознательной страсти к наживе, переходящей допустимые законом, традициями, религией границы, то власть должна быть носителем рационального начала, вносить в сложные экономические процессы определённую логику и необходимые поправки.

Так или иначе в конечном счёте делами в обществе, в том числе экономическими, управляет, в сущности, не власть, но и не сила привычки, как это очень верно отмечают нобелевские экономисты Р. Коуз и Д. Норт: сила привычки возникает как следствие взаимодействия государства, устанавливающего законодательные границы человеческих поступков во всех почти жизненных сферах, с обществом, приспособляющимся к этим границам, которые очерчивают пространство между праведностью и недопустимой степенью проявления греховности, распущенности, нарушения библейских заветов и обычных человеческих устоев и традиций, бытового здравого смысла.

Точнее всего роль власти, видимо, можно определить как единство двух её амплуа: сначала создание условий для укоренения в обществе определённых

---

<sup>3</sup> Бихевиоризм (от англ. *behavior* – поведение) – направление в американской психологии, утвердившее её предметом поведение, понимаемое как совокупность объективных реакций на внешние стимулы и не требующее для своего объяснения обращения к психическим явлениям. Основано в 1910-х годах Джоном Уотсоном (1878–1958), работавшим в университете Джонса Хопкинса. Радикальная для того времени позиция Уотсона заключалась в том, что психологи должны изучать исключительно поведение, а не интеллект или психическую деятельность.

<sup>4</sup> Ольсевич Ю. Ук. соч., с. 42–43.

<sup>5</sup> Когнитивизм (от лат. *cognitio* – знание, познание) – совокупность разнородных концепций, объединённых убеждением, что все психические явления суть явления познавательные и могут быть полностью описаны в терминах логики познания и процессов переработки информации.

«привычек», для превращения их в образ жизни для одних и в жизненный фон для других, которые в конце концов сливаются в единый для всей нации жизненный фон «общих средних равных возможностей» – в зависимости от искусства правительства и всех влияющих на общество и государство институтов («общественно-государственной инфраструктуры») и от налаженности их взаимодействия. Налаженным «фоном», «атмосферой» власть затем пользуется для достижения конкретных целей и задач.

Этими двумя «амплуа» государственной власти, соответственно, заняты две категории представителей власти: одна принадлежит к уровню принятия экономических решений, другая – к их исполнению. Не следует упускать из вида, что решения одновременно принимаются и в отношении текущих задач и практических мероприятий, и в целях создания или корректировки того комплекса общих правил и установок, которые и формируют национальный образ жизни. Оба слоя, обе категории представителей власти находятся в постоянном динамичном взаимодействии, и это – одна из основных сложностей в их функционировании. Часто не учитывается, что если вся система находится в расстроенном (или ненастроенном, «раздерганном») состоянии, когда и у работников разлажены нормальные мотивации их труда, – что успешность работы госаппарата в таких случаях сильно зависит, помимо других факторов, от слаженности этого непрерывного взаимодействия.

Это кажется очевидным, но далеко не всегда встречается верное представление о том, насколько трудно устанавливается нужное взаимодействие и каких усилий и искусства оно требует. Если такого искусства нет или если его не к чему приложить, у власти начинается полоса бездействия, безрезультатности, суетливо «затратных» решений и открытых неудач, даже когда условия для выполнения нужных задач складываются внешне вполне благоприятные. Первичная инициатива здесь должна всегда исходить от высшей власти, формирующей «правила игры». Её задача сильно усложняется при отсутствии должной связи двух упомянутых категорий властного аппарата, а такое положение обычно складывается, если у руководящего слоя в стране представления о будущем, о политике, о целях развития страны неясные, размытые или искажённые ввиду неумения или чем-то вызванного нежелания обозначить обоснованные и оправданные ориентиры и мотивации для своей деятельности. Такое неумение может стать следствием сознательного нежелания обозначить свои цели или может с ним сочетаться. Иногда это – следствие стремления прикрыть свои истинные цели декларациями о других целях, тогда неопределённость в действиях становится естественным и неотъемлемым элементом политики.

Такая ситуация не обязательно бывает связана с прямым желанием руководства страны скрыть истинные свои цели (то есть, говоря попросту, обмана), она может стать и порождением чистой психологии, – например, если руководство страны оказывается жертвой некомпетентных советов своих экспертов или советников. Но это положение, в свою очередь, может сложиться в результате действия нескольких различных причин. Советники могут быть избраны предвзято, на основании не общих и равных для всех критериев их научного, преподавательского и практического прошлого, а, например, по их

приверженности определённой научной школе (идеологии), – и, если речь идет о последних 15–20 годах, понятно, что и в США, и в России в виду имеются прежде всего либералистское и традиционное академическое течения, а внутри последнего могут встречаться прагматизм, кейнсианство или институционализм. На их базе возможны многочисленные вариации, осознанные или бессознательные. Для России, в частности, в 90-е годы прошлого века чрезвычайно актуальной казалась почему-то школа монетаризма Милтона Фридмана, интерес к которой в западном мире как раз в это время начал угасать; сейчас он совсем пропал, но в России всё ещё сохраняется, в том числе у экономических чиновников правительства.

Надо учесть и другую возможность: советники с узким, ограниченным экономическим мышлением могут быть специально подобраны с сознательной целью прикрыть их советами истинные цели фактически проводимой в стране политики, и не только экономической. Но в то же время вполне возможна и необходимость прибегнуть к рекомендациям определённой экономической школы по общим соображениям государственной пользы, с учётом не только экономических факторов и целей, и тогда выбор экономических действий может пойти вразрез с чисто хозяйственной логикой и целесообразностью (так же как и с постулатами любой из отдельно взятых экономических доктрин).

Число подобных вариантов велико, и чрезвычайно велико значение фактора психологии в процессе окончательного их формирования. Главная проблема, однако, не столько выявление всех возможных вариантов нерационального подхода властей к принятию экономических решений на высшем уровне, сколько создание определённого заслона появлению такой нерациональности. Важно с самого начала подчеркнуть, что и нерациональность действий, и, что может оказываться в ряде случаев даже хуже, нерациональность бездействия властей в конкретных острых хозяйственных ситуациях – это видно и в уже приводившихся вариантах – может быть ненамеренной, полусознательной или вполне сознательной и даже преднамеренной. Примеры каждого типа легко найти в мировой и отечественной практике. Например, экономическую политику Буша-мл. больше всего оснований назвать преднамеренно и сознательно нерациональной, но это в целом, с точки зрения объективной пользы для экономики страны в нормальных условиях. Однако в рамках проводившейся им политики отдельные решения могут быть признаны рациональными именно потому, что позволяют достичь цели его общей политики, какой бы она ни казалась нам нерациональной. Нерациональность экономической составляющей может оказаться вполне оправданной и с точки зрения комплексной политики, включая внутреннюю, внешнюю, военно-политическую и другие составляющие. Понятие нерациональности, таким образом, для наших рассуждений следует ограничивать чисто экономическим полем, так как любой другой ракурс даст иной, иногда противоположный результат.

*(Окончание следует)*