

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

Я. ПАППЭ,

*доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ИНП РАН*

ЛЕВЫЙ МАРШ НА АФРИКАНСКИХ БАРАБАНАХ, ИЛИ КНИГА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, НАПИСАННАЯ СЕРДЦЕМ

*(заметки на полях монографии В. В. Попова «Стратегии экономического
развития» *)*

Владимир Викторович Попов, несомненно, один из самых авторитетных академических экономистов моего (увы, уже старшего) поколения. В советское время он работал в знаменитом Институте США и Канады АН СССР и относился к числу немногих экономистов, кто писал о неизбежности трансформационного спада при переходе к рынку. Впоследствии создавал в АНХ систему краткосрочного мониторинга российской экономики, был профессором в РЭШ, преподавал в ряде университетов Северной Америки, Западной Европы и Японии, был (и ныне является) сотрудником ООН. Книгу такого автора, безусловно, следует читать, причем очень внимательно, независимо от того, какие эмоции она может вызвать.

Монография посвящена критике либеральных идей и рецептов развития, которые Запад (или, как теперь принято говорить, – Север), по мнению Попова, навязывает развивающимся странам, а также обоснованию альтернативной концепции политики развития – лево-дирижистской и ориентированной на интересы современного Юга. Бесспорно, и критика, и альтернатива выглядят

* Попов В. В. Стратегии экономического развития. М.: Издательский дом ВШЭ, 2011.

более системными и аргументированными, чем в других, весьма многочисленных работах на эту тему.

Книга имеет непростую структуру и логику изложения, поскольку здесь переплетаются три содержательных пласта. Первый – теоретическая транзитология, то есть анализ хода и результатов реформ в странах Центральной Европы и бывшего СССР, а также факторов, на это повлиявших, включая оценку проводившейся там экономической политики. Анализ сопровождается описанием процесса реформирования экономики в Китае и других странах ЮВА. Отметим, что автор, не будучи профессиональным китаистом, пожалуй, самый внимательный и квалифицированный наблюдатель среди русскоязычных экономистов-теоретиков¹.

Второй пласт – комплекс предложений в области мер экономической политики для развивающихся стран, которые должны осуществлять национальные правительства по всем ее основным составляющим: от финансовой и монетарной до социальной. При этом предлагаемые меры действительно выглядят взаимодополняющими или, по крайней мере, непротиворечивыми, что в большинстве экономических концепций, программ и проектов встречается не часто.

Третий пласт – подробное изложение некоторых мер, которые должны быть приняты Севером или мировым сообществом в целом, чтобы обеспечить Югу более благоприятные условия развития. В частности, речь идет о режиме защиты прав интеллектуальной собственности и миграционной политике развитых стран. Здесь немало странного. Непонятно, от кого и к кому конкретно обращены соответствующие предложения или требования, как они согласуются с жизненными интересами развитых стран. Отметим также, что их гуманитарные

¹ См., например, его известную книгу «Три капельки воды: заметки некитаиста о Китае» (М.: Дело, 2002).

обоснования (другие не приведены), бесспорно, значимы, но моральный аспект претензий на чужое тоже нельзя игнорировать.

Есть в книге и не очень понятный структурный аспект. Во всех главах пространно цитируется серия из семи Policy Notes, опубликованных в 2007-2008 гг. Департаментом ООН по экономическим и социальным вопросам. Однако, на наш взгляд, ничего сколько-нибудь нового по сравнению с окружающим их авторским текстом не несут. Для В. Попова, видимо, важны и сами работы, и их авторы, и то, что подготовка осуществлялась под руководством Джомо Кваме Сундарам – известного малазийского экономиста, ныне – помощника Генерального секретаря ООН по экономическому развитию. Но тогда надо было объяснить читателю, в чем именно эта значимость.

В поисках жанра

Любую книгу следует судить по законам жанра, в котором она написана, важно только правильно его определить. Современная экономическая теория претендует на то, чтобы быть формализованной и счетной. К тем, кто не рисует формул и не пользуется статпакетами, академическое сообщество применяет «высшую меру социальной защиты»: его объявляют журналистом и в приличных местах не печатают. Попов уже давно следует сложившемуся канону и в данной книге от него не отстает. В ней много графиков и таблиц, а большинство авторских утверждений обоснованы результатами регрессионного анализа либо ссылками на теоретические формальные модели. Тем не менее для меня, в прошлом профессионального экономиста-математика, все это представляется не более чем обязательным ритуалом.

К сожалению, в книге допущена неточность, связанная с моделью Р. Солоу (не просто классической, а вошедшей в учебники для бакалавриата), после чего уже трудно поверить, что автор легко и свободно ориентируется в теоретических

экономико-математических построениях. Дело в том, что он утверждает (с. 205, 299): в рамках модели Солоу при уменьшении долгосрочных темпов роста населения растут долгосрочные темпы производительности труда. На самом деле долгосрочные темпы производительности труда в этой модели равны темпу трудоувеличивающего (labor augmenting) НТП и ни от чего другого не зависят. Растет же долгосрочный уровень показателя, именуемого «производительность эффективного труда» (productivity of augmenting labor).

Что касается регрессионного анализа, то здесь проблема в количестве и разнообразии используемой информации и в числе объясняющих переменных в уравнениях. Автор рассчитывает десятки уравнений, используя при этом сотни показателей по десяткам стран за многие годы. Такой гигантский объем информации неизбежно означает, что ее подавляющая часть берется в уже готовом сопоставимом виде и далеко не из первичных источников. Различные показатели в его регрессиях часто измеряются в разных шкалах, что ведет к существенным и не всегда преодолимым эконометрическим трудностям. Кроме того, как показывает опыт эконометрических разработок, при том числе объясняющих переменных, которые использует автор в каждом уравнении (как правило, 5–10), варьируя их набор, одинаково легко и подтвердить, и отвергнуть исходную гипотезу. Таким образом, все регрессионные уравнения, построенные Поповым, свидетельствуют лишь о том, что его исходные гипотезы не опровергаются, но не о том, что они истинны.

Сказанное несколько не снижает ценность данной книги. Пусть утверждения автора не защищены броней строгих математических доказательств. Перед нами нормальный гуманитарный текст, и судить его следует по всей строгости гуманитарного закона.

По следам Анти-Дюринга

Уже само название книги говорит о том, что ее тематика очень широка. В ней рассматриваются и ключевые вопросы теории, и основные сюжеты, касающиеся экономической политики в развивающихся странах. В результате открывается широкое поле для дискуссии. Наши расхождения с автором весьма существенны: во-первых, я либерал, а не дирижист; во-вторых, исходно смотрю на экономику не через ООНовскую всемирную оптику, а через страновую. Но для начала замечу, что в неполитизированном споре два профессиональных экономиста всегда найдут много точек согласия, сколь бы разными ни были их позиции.

Прежде всего отметим вывод автора, что в постсоциалистических странах успешность реформ (измеряемая динамикой макропоказателей) далеко не в первую очередь зависит от степени либеральности экономической политики властей. Ключевую роль здесь играет качество (сила) государственных и общественных институтов. Представляется, что это фундаментальный результат в теории транзита, и роль Попова в его формулировании и обосновании велика. Однако значение для практики неочевидно. При проведении экономических реформ в любой стране и в любой момент времени качество институтов выступает для правительства как данность, ограничение или, говоря математическим языком, экзогенная переменная. Вряд ли в переходный период власти способны проводить специальную политику, направленную на его повышение, и преуспеть в этом за отведенное им время.

В книге доказывается еще один важный тезис: по сравнению с силой институтов второстепенным для экономического развития страны фактором выступает и уровень политической демократии. Это тоже представляется справедливым, но только если в понятие «сила институтов» включить легитимность власти, независимо от того, чем обеспечена легитимация. Аргументы в пользу позиции Попова очень сильные.

Во-первых, таков общий вектор развития Европы последних столетий: утверждение либеральных принципов взаимодействия между физическими и юридическими лицами в рамках традиционных политических систем → многие десятилетия экономического роста → становление современной демократии с равенством граждан, всеобщим избирательным правом, защитой интересов меньшинств и пр. Во-вторых, в последние 50–60 лет подавляющая часть экономических чудес происходила в странах с политическими системами, далекими от демократических канонов. Наиболее высокие темпы экономического роста и форсированную рыночную трансформацию обеспечивали авторитарные, диктаторские и просто кровавые режимы. Но практически во всех этих случаях после десятилетий успехов легитимные и дееспособные авторитарные режимы за очень короткий срок теряли и то, и другое и свержались, а их лидеры превращались из отцов наций в проклинаемых тиранов. На смену им (по крайней мере, на время) приходила демократия – иногда современная, иногда популистская, иногда улично-базарная. Экономические же достижения либо сохранялись (Южная Корея, Чили, Индонезия), либо терялись полностью или частично (Иран, Бразилия). На сегодня есть лишь два контрпримера: Испания, где после смерти Франко практически безболезненно была демонтирована созданная им политическая система, а экономика продолжила развитие за счет вступления страны в ЕС; Китай последних трех десятилетий.

При анализе проблем экономической политики один из лейтмотивов книги – тема госсектора. Автор неоднократно подчеркивает, что госсектор может сыграть существенную роль в развитии страны, выступает против его необоснованного сокращения, а при определенных условиях – и за расширение. Ряд утверждений, его собственных или цитируемых, представляется бесспорным. Например, «у нас нет твердых теоретических доказательств, что частная собственность всегда лучше государственной» (с. 221). Если настаивать на слове «всегда», то можно добавить, что эмпирических нет тоже. На наш взгляд, верно и более сильное

утверждение: у государственных и публичных компаний с дисперсной собственностью возможности собственников воздействовать на менеджеров одинаково малы, следовательно, одинаково велика вероятность утраты контроля, стратегических ошибок или оппортунистического поведения. Поэтому приватизация ради приватизации в настоящее время в подавляющем большинстве стран не имеет смысла.

Но практика показывает, что во многих случаях частный бизнес эффективнее и динамичнее государственного, а мировой фондовый рынок, хотя и не идеальный, но достаточно квалифицированный и действенный контролер. Поэтому представляется, что free float менее 25% полезен для госкомпаний из развивающихся стран практически всегда, а от 25 до 50% – в большинстве случаев. Исключение составляют ситуации, когда такие компании имеют значительный объем нерыночных функций и обязательств. Но продажа государством контрольного пакета и тем более снижение доли до менее чем блокирующей должны быть штучным решением, принимаемым по понятным основаниям.

Попов выступает не только защитником госпредприятий, но и бескомпромиссным сторонником активной промышленной политики. Создается впечатление, что он готов приветствовать и рекомендовать все известные ее варианты. Здесь наши позиции прямо противоположные. Классические формы промышленной политики – экзогенное задание приоритетов, дифференцированная поддержка отдельных отраслей, предприятий, регионов, выборочный протекционизм – неприемлемы для государств бывшего СССР и большинства стран Юга в силу слабости институтов, о которой столько написано в книге: слишком велика вероятность ошибки по причине аппаратных сбоев, лоббизма, коррупции и пр.

На наш взгляд, в сегодняшней России единственная продуктивная форма выборочной поддержки – помощь компаниям и предприятиям, самостоятельно

достигшим успеха в экспорте своей продукции, прежде всего экспортирующим товары и услуги с высокой долей добавленной стоимости, либо тем, чей экспорт нетрадиционен для страны. Во-первых, в этом случае не нужно изобретать критерии успешности – они налицо. Во-вторых, экспортеры, как правило, более прозрачны, поскольку находятся под пристальным вниманием внешнего мира. В-третьих, они более сильные и квалифицированные политические союзники для власти, чем другие экономические агенты.

Лишь по одному пункту, касающемуся экономической политики, я готов полностью согласиться с автором книги. Это его излюбленный тезис о том, что развивающиеся страны должны поддерживать валютный курс на заниженном относительно ППС уровне. Такая политика, бесспорно, способствует экономическому росту и завоеванию достойного места в международном разделении труда, не только повышая конкурентоспособность экспорта, но и выступая мощным протекционистским барьером для импорта. Однако она будет результативной, только если не приведет к раскрутке инфляции и при согласии населения (оно же электорат). В открытой экономике заниженный курс – самая лучшая помощь национальным производителям, но и самое тяжелое бремя для национальных потребителей.

Кто, когда и куда переходил

Теперь от экономической политики перейдем к более абстрактным сюжетам – методологическим и историческим. Начнем с базового для современного обществоведения понятия – переходная страна. Автор, как представляется, придерживается традиции, в рамках которой все страны, относящиеся или относившиеся к их числу в последние 30–40 лет, допустимо рассматривать как единую совокупность и выявлять в ней единые экономические, политические и социологические закономерности. Другими словами, в одну регрессию, график

или таблицу можно включить показатели Аргентины 1980-х годов, Венгрии 1990-х и ЮАР 2000-х. Транзитологическая эконометрика на этом и держится. На наш взгляд, такой подход неплодотворен, поскольку страны разных групп осуществляли переход из разных исходных состояний, с разными целями и в разных пространствах.

Например, большинство стран Латинской Америки с 1980-х годов вполне можно назвать переходными обществами, но никак не переходными экономиками. В них транзит происходил в политической сфере – от авторитарных режимов различного типа к демократическим. Это был, безусловно, радикальный сдвиг. В экономике же ничего сопоставимого не наблюдалось. Шли, причем достаточно медленно и противоречиво, процессы развития и поиска места в глобальной экономике. В качестве общей тенденции можно говорить лишь о некотором укреплении рыночных институтов и отходе от лево-дирижистских методов государственного регулирования, не более того.

У самых ранних транзитеров – «тигров» ЮВА – в политическом пространстве переход был формально аналогичен латиноамериканскому. В экономическом он оказался более фундаментальным: от развивающихся стран к развитым. Но все это происходило в рамках рыночной экономики и даже одной и той же – условно «восточно-дирижистской» – модели экономической политики.

В Центральной Европе и бывшем СССР изменения были еще более глубокими – от социализма к капитализму. Здесь во всех странах плановая экономика должна была смениться рыночной, а авторитарная власть – демократической. Но и их объединять в одну группу некорректно: слишком разными были исходные условия и цели транзита в двух регионах.

В странах Центральной Европы (а также Балтии) главным его содержанием были вовсе не смена социального строя, а национальное освобождение и «возврат в Европу». Рыночная экономика и политическая демократия – просто естественные атрибуты новой государственности и европейского статуса этих

стран (они уже существовали там в период независимости в первой половине XX в.). Отсюда изначальная сила и авторитет рыночных и демократических институтов.

Даже в государствах бывшего СССР модели перехода оказались принципиально различными. Например, в Украине, Грузии и Армении происходящее воспринималось большой (при этом наиболее активной и авторитетной) частью общества как национальное возрождение или национальное строительство, и в качестве абсолютной ценности выступала государственная независимость. Значимость рыночных и демократических форм в названных странах была хотя и инструментальной, но достаточно высокой, поскольку это – атрибуты европейской цивилизации. А для Казахстана, Узбекистана и Азербайджана обретенная государственная независимость была неожиданным и не слишком желанным подарком. Сложившееся общественное устройство здесь – авторитарные политические режимы, проводящие активную рыночную трансформацию, – стало результатом стремления элиты справиться с возникшими вызовами и минимизировать риски для себя.

А Юг – это кто?

В книге приводятся многочисленные и разнообразные аргументы в пользу необходимости радикально изменить принципы экономических отношений между развитыми и развивающимися странами для обеспечения успешного развития Юга. Причем предлагаемые рецепты часто сводятся к требованиям, предъявляемым к развитым странам (Северу, он же Запад). Можно соглашаться или спорить с их теоретической состоятельностью, а также этическими основаниями, но ключевым здесь выступает вопрос о субъектной и деятельностной составляющих.

Нынешний мировой экономический порядок, сохраняющийся в почти неизменном виде в течение примерно 50 лет, создан государствами и компаниями Запада (в прямом, географическом смысле этого слова). Япония и «тигры» ЮВА совершали свои экономические чудеса, безоговорочно приняв его требования. Этот порядок вполне устраивает развитые страны и сейчас, они готовы его защищать. Чтобы изменить его в свою пользу, страны Юга должны выступать в каком-то смысле в качестве единой силы и иметь авторитетных лидеров. Но ни того, ни другого в обозримой перспективе у них не просматривается, напротив, объективно доминируют мощные центробежные тенденции.

Юг в его традиционном понимании² включает четыре больших региона: Латинскую Америку, «черную» Африку, мусульманский мир от Марокко до Индонезии, Индию и Индокитай. Очевидно, все они различаются по религии и культуре. Однако внутри регионов различия не менее серьезные, но уже экономические и политические. Причем наиболее успешные страны в каждом из них становятся все ближе к развитым и отдаляются от соседей.

Теперь о лидерах. Не ясно, существуют ли страны, готовые взять на себя эту роль даже на региональном уровне. Но зато очевидно, что у каждого претендента здесь есть влиятельные противники. Например, Турции или Ирану будет жестко противостоять Пакистан и наоборот, а Мексика едва ли согласится послушно следовать в фарватере Бразилии. В Африке по всем текущим показателям нет равных ЮАР, но по потенциалу она явно уступает Нигерии. В качестве лидера или интегратора интересов Юга в целом может выступать только одна страна – Индия, как в Движении неприсоединения в третьей четверти XX в. Но, на наш

² Традиция рассматривать страны, не входящие в Западный и Восточный блоки, в качестве некоторого единого целого с общими интересами возникла как минимум в начале 1960-х годов. Сначала говорили о странах, освободившихся от колониальной и полуколониальной зависимости, потом – о Движении неприсоединения, третьем мире, развивающихся странах и т. д. Теперь наиболее популярно самоназвание «Юг».

взгляд, сама Индия к этому не стремится и не будет стремиться. Она самостоятельно успешно претендует на роль одного из центров глобальной экономики и самой большой демократической страны в мире.

Так обстоят дела сегодня. В среднесрочной перспективе к развитым странам приблизятся Бразилия, Мексика и Турция, если не по душевым показателям, то по структуре экономики и коренным интересам основных социальных групп. С большой вероятностью через некоторое время к этой тройке добавятся четвертая по населению страна мира – Индонезия, а также, может быть, Аргентина, Чили и ЮАР.

Оставшийся «усеченный Юг» в обозримом будущем будет иметь очень слабую переговорную позицию по отношению к Северу. Соответствующие страны по отдельности или в разных комбинациях могут выступать с просьбами о помощи или пожеланиями учесть их интересы и в ряде случаев добиваться своего. Но влиять на архитектуру мировой экономики они не смогут.

И наконец, где, по мнению автора, Россия и ее ближайшие соседи: Украина, Белоруссия, Казахстан? Возможно, он считает очевидным, что на Юге. Но, во-первых, в поддержку такой позиции не приведено никаких аргументов; во-вторых, я с ней категорически не согласен.

О том, кто и как сломал институты в России

В книге есть два сюжета, по которым мы с автором радикально расходимся. Первый касается причин слабости государственных институтов в постсоветской России, или, на политическом языке, – низкой легитимности власти и отсутствия доверия к ней со стороны общества. У читателя складывается впечатление, что эти институты были сломаны в 1990-е годы, причем вина лежит на зловердных либеральных экономистах, оказавшихся у власти, и их иностранных советчиках.

Конечно, столь жестких формулировок в книге нет, но именно это вытекает из ее содержания.

Однако нам представляется, что власть полностью потеряла легитимность еще в 1980-е годы в СССР. Одновременно легитимность утратила и государственная собственность (а появившаяся негосударственная – не приобрела). Естественно, при этом рухнули все связанные с собственностью институты. Напомним также, что институты правопорядка в позднем СССР сломали вовсе не полторы дюжины либералов-рыночников, а многотысячные демонстрации сторонников «социализма с человеческим лицом», прорывавших милицейские кордоны, требовавших покаяния спецслужб и делавших героев из осужденных диссидентов.

В независимой России, родившейся в 1991 г., изначально не было ни легитимной собственности, ни легитимной власти. Президент Ельцин и его правительство на какое-то время действительно получили мандат общества на осуществление перемен, но только таких, которые делают всем лучше и никому хуже. Экономист Попов, наверное, согласится, что такое было невозможно. А транзитолог Попов – что у посткоммунистических правительств Польши, Чехии и др. мандат был более широким.

Поэтому слабость институтов собственности, правопорядка и власти на первом этапе российского транзита была практически неизбежной. (Единственная мыслимая альтернатива – жесточайший авторитаризм, но совершенно непонятно, на какие ресурсы он мог бы опираться.) Отсюда и характер перехода в российской экономике в 1990-е годы. Это была почти спонтанная трансформация при минимальных регулирующих воздействиях государства, международных финансовых организаций и вообще кого бы то ни было, а не реформа по либеральным, шокотерапевтическим или иным заранее написанным рецептам.

Действительно, часть команды Гайдара (или экономического блока правительства Ельцина) исходно была либеральной. Но, во-первых, только часть,

которая быстро уменьшалась. Во-вторых, последнее слово часто было не за «экономистами», а за выходцами из советской партийной и хозяйственной номенклатуры, которым были близки и госсектор, и дирижистские идеи.

И если в 1990-е годы основной вектор правительственных решений был направлен на дерегулирование, приватизацию, отказ от многих традиционных для СССР социальных обязательств, то по одной причине: только такие решения поддерживались активными экономическими агентами и большинством госаппарата. Иными словами, либеральная экономическая политика в России 1990-х была единственной, которая соответствовала качеству имевшихся в то время институтов (силе, развитости и т. д.). Кейнсианские или социал-демократические ее варианты в тех условиях провалились бы сразу. На языке математических моделей это звучит так: речь шла не об оптимальном решении, а о существовании хотя бы одного допустимого.

Обвинения в недооценке проблемы институтов, предъявляемые команде Гайдара, скорее всего не беспочвенны. Вероятно, сказалось и базовое образование (экономическое, а не юридическое), и нереалистичные надежды на цивилизующую роль иностранных инвестиций. Но очевидно, после катастрофы, в результате которой родилась постсоветская Россия, никакие сильные институты быстро появиться не могли. Следовательно, и разговоры об альтернативных видах экономической политики для России 1990-х годов носят сугубо абстрактный характер.

О Вашингтонском консенсусе

Второй сюжет касается так называемого Вашингтонского консенсуса. В книге неоднократно отмечается сугубо отрицательная роль, которую он сыграл в мировой экономике последних двух-трех десятилетий. Серьезных доказательств не приводится, есть лишь указание на тот, вообще говоря, бесспорный факт, что

наиболее успешные развивающиеся страны никогда ему не следовали, а делали строго наоборот. Да и нужна ли развернутая аргументация? Ведь для всего «прогрессивного человечества» эта идея, во-первых, не нова, во-вторых, аксиоматична.

Насколько помнится, комплекс идей и рекомендаций по экономической политике, который на рубеже 1980–1990-х годов получил название «Вашингтонский консенсус», появился примерно на десять лет раньше, когда надо было оказывать срочную финансовую помощь ряду стран Латинской Америки. Эти страны при всем их разнообразии объединяло два обстоятельства. Во-первых, они в тот момент запутались то ли в сетях глобализации, то ли в лево-дирижистских экспериментах с ускорением развития. Во-вторых, в их добросовестности как должников изначально были сомнения хотя бы в силу укорененных антиамериканских настроений. Поэтому тогдашний Вашингтонский консенсус был комплексом требований кредитора, который должен был одновременно гарантировать возврат денег и содействовать укреплению частных рыночных институтов в странах-должниках. Обе цели были достигнуты. Нравятся ли теперь латиноамериканцам результаты, полученные с помощью этих рецептов, – вопрос отдельный. Равно как и то, насколько точно они этим рецептам следовали. Однако, вероятно, мало кто будет спорить, что главные страны Латинской Америки сейчас более капиталистические, чем в 1980-е годы.

Когда в конце 1980 – начале 1990-х годов начался переход от социализма к капитализму в государствах бывшего СССР и Центральной Европы, перед развитыми странами и международными экономическими организациями встал вопрос, как и на каких условиях помогать этому процессу, притом, что никакой цельной и признанной теории транзита, естественно, не было. Ответ был: рекомендовать шокотерапию, то есть максимально быстрые преобразования, помогать в основном кредитами и на условиях Вашингтонского консенсуса.

Почему? Потому что очень похожими были внешние макроэкономические (то есть легко фиксируемые дистанционно) признаки кризиса: высокая инфляция, большой бюджетный дефицит, гипертрофированный и неэффективный госсектор. Кроме того, как и в Латинской Америке, принятие этих условий означало такую радикальную рыночную трансформацию и ослабление роли госсектора, которые исключали возможность левого реванша.

И Центральная Европа, и большинство государств бывшего СССР согласились, но по разным причинам. Для центрально-европейских стран принципиальным было то, что консенсус был Вашингтонским. Без поддержки США не могло быть и речи о быстром вхождении в НАТО и ЕС – самый высокий приоритет для них. Поэтому даже бывшие коммунисты, приходя к власти, оказывались перед необходимостью следовать получаемым рекомендациям, пусть с теми или иными вариациями. Однако точность этого следования была в разных странах неодинаковой, причем имела сильную отрицательную корреляцию с качеством институтов, а также исходным уровнем развития и социального согласия. Не случайно Польша была «отличницей», а Чехия и Словения позволяли себе «диссидентство».

В России причины принятия Вашингтонского консенсуса в начале 1990-х годов были совсем другими. Основная заключалась в том, что меры, разработанные в его рамках, были макроэкономическими и требовали от реализующего их государства очень немногого: хотя бы относительного контроля над собственными расходами и минимально квалифицированных и дееспособных налоговой системы, таможни, Центробанка. Ведь речь шла о простых вещах: наведении элементарного порядка в финансах, обеспечении соответствия доходов расходам, дерегулировании, продолжении приватизации, отказе от эксклюзивных отношений власти с экономическими агентами. Эти меры реально могло (конечно, с большими люфтами) осуществить слабое и не пользующееся доверием государство при неразвитых общественных институтах. Тогдашние российские

власти, прежде всего экономический блок правительства, сумели адекватно оценить и ситуацию в стране, и, что самое главное, свои объективные возможности. Они делали, что могли, теми средствами, которыми располагали.

Были ли рецепты Вашингтонского консенсуса оптимальными по критериям максимизации темпов экономического роста или минимизации тягот переходного периода для населения? Теоретически – и близко нет. Российская академическая экономическая наука это понимала еще во второй половине 1980-х годов. Большинство ее авторитетных представителей относились к числу дирижистов. У каждого был свой рецепт мягкого вхождения в рынок с сохранением значительной роли государственной собственности, протекционизмом, активной и избирательной промышленной политикой, всеобъемлющей социальной защитой и пр. Вот только все они оказались нереализуемыми.

Кстати, и в команде Гайдара далеко не все были либералами, монетаристами или даже неоклассиками по своим изначальным убеждениям. Мой учитель В. И. Данилов-Данильян, С. Ю. Глазьев и В. М. Лопухин до конца 1980-х годов настаивали, что «государство не имеет права уходить от ответственности и терять рычаги», а «рынок близорук и не решает задач долгосрочного развития». Е. Г. Ясин до того, как стать либеральным министром экономики, жестко критиковал своих предшественников именно с дирижистских позиций, а следующий министр экономики Я. М. Уринсон раньше сделал блестящую карьеру в Госплане. Видимо, дело не во врожденном или благоприобретенном либерализме, а в четком понимании того, в каком состоянии находится и само государство, и сами рычаги.

В 2000-е годы государство по мере увеличения своих возможностей и роста авторитета стало экспериментировать с принципиально другими, нелиберальными инструментами экономической политики: установление отраслевых приоритетов; эксклюзивные поддержка или репрессии против отдельных компаний; национализация; создание госкорпораций и пр., вроде бы добившись блестящих успехов. Но эксперимент не чист: внешние условия в 2000-е годы были на

порядок более благоприятные, чем в 1990-е, что для открытой экономики принципиально важно.

Какое значение имеет Вашингтонский консенсус для стран сегодняшнего Юга? Тем, которые находятся на подъеме, он, как и другие либеральные построения, не нужен, такие страны выбирают экономическую политику, ориентированную на прорыв. Странам с укоренившимися рыночными традициями, но неустойчивой финансовой системой, а также со слабыми государством и институтами, Вашингтонский консенсус подходит (особенно, если под него можно получить кредиты от международных организаций). Проводить жесткую финансовую политику и привлекать иностранный капитал – самое лучшее, что может и должна делать в таких условиях власть. Здесь интересы кредитора и должника, по-видимому, совпадают. Есть еще одна группа стран, в основном африканских. У них и уровень развития ниже, и все проблемы острее, чем у стран второй группы и чем у бывших советских республик в 1990-е годы. Поможет ли им Вашингтонский консенсус – большой вопрос. Но кредитор имеет право выдвигать должнику условия, направленные на возврат денег. Не согласен – ищи иные каналы помощи. Может быть, Китай не откажет.

Ultima ratio regium

Ближе к концу в книге появились аргументы, которые можно назвать предельными. Например, автор уверяет читателя в коренных преимуществах народов и государств, где интересы общностей приоритетны по отношению к интересам отдельного человека (с. 316–320). Или ссылается на Книгу Исхода Ветхого Завета, напоминая, сколько своих и чужих положил Моисей, чтобы вывести евреев из Египта и создать из них «народ сильный и многочисленный» (с. 316).

Такого рода аргументы для книг по экономической теории не характерны, а если и присутствуют, то рецензенты их обычно пропускают. Однако отойдем от этого канона. И заметим, что если обратиться к истории, то выясняется, что в странах, где интересы общества длительное время имели приоритет перед интересами индивида, одновременно была самой низкой ценностью человеческой жизни и самыми широкими – возможности государства отнять ее по своему произволу. Если же говорить о делах нынешних, то есть ли у нас надежные способы отличить коренные интересы общества от текущих интересов правящей элиты или вождя?

Что касается Исхода и Моисея, то напомним две вещи. Во-первых, он действовал по прямому указанию Всевышнего, и это единственный случай, признаваемый всеми авраамическими религиями. Во-вторых, выведенный им народ на протяжении всей своей истории, пожалуй, ни разу не был многочисленным. Про силу вопрос отдельный.

* * *

В заключение отметим, что все интересные сюжеты в рассматриваемой книге невозможно отразить ни в одной рецензии. В частности, из работы читатель узнает, что следующие экономические чудеса будут совсем не там, где их ждут, а в таких странах, как Египет, Иран, Турция. Или о зловещей роли, которую играет в современном мире сложившаяся система патентов и лицензий. Поэтому в завершение два пожелания. Всем, кто интересуется вопросами развития, монографию следует внимательно прочитать и постараться понять, но не сердцем, а головой. Автору же, моему старинному товарищу Владимиру Попову, пожелаю «еще дойти до Ганга», но не «умереть в боях», а жить долго и в добром здравии. Кстати, именно Индия, если она все-таки захочет стать главным проводником

интересов Юга в международных отношениях, может в своей внешней политике взять на вооружение многие рецепты, предлагаемые в книге.