

Теория экономического анализа

УДК 303.442

НАЗРЕВШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

О. С. СУХАРЕВ,

*доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник*

E-mail: o_sukharev@list.ru

Институт экономики Российской академии наук

В ходе мирового финансового кризиса 2008–2010 гг. инструменты и рецепты неоклассической макроэкономики показали низкую эффективность, резко обострилась дискуссия о поиске основ новой макроэкономики. В противовес неоклассической школе П. Кругман и Дж. Стиглиц выступили с предложением о реанимации кейнсианских методов регулирования экономики, создания новой финансовой математики и финансовой политики. Рассматривается позиция Дж. Акерлофа и Р. Шиллера на предмет «поведенческой» макроэкономики, делается вывод о необходимости исходить из структурных соотношений в развитии секторов экономики при планировании финансовой политики, рассматриваются стереотипные инструменты финансовой политики, для которых предлагается учитывать изменение моделей поведения агентов в рамках секторальной структуры экономики, текущего институционального режима.

Ключевые слова: макроэкономический анализ, кризис, финансовая политика, структура, поведенческая макроэкономика.

Макроэкономика после кризиса

В ходе мирового финансового кризиса активно возобновилась дискуссия относительно того, что современная неоклассическая макроэкономика не только не смогла предугадать кризис, предупредить о его возникновении и тем самым предложить некоторые демпфирующие процедуры, но и после того, как кризис произошел, не смогла дать доказатель-

ных объяснений и рецептов его преодоления [1, 4, 6]. Апостериорно «альтернативные» экономисты, в частности, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер [1] стали выстраивать новую макроэкономику, модели которой, по их мнению, должны учитывать доверие, эффект паники или стадного поведения агентов рынка и т. д. Эпидемии оптимизма или пессимизма на современных финансовых рынках, возникающие в силу изменения доверия, овладевающие агентами, воспроизводят механизм кризиса. Следовательно, если учесть подобные эффекты, то как будто «новая» неоклассика станет способной объяснять наблюдаемые явления. Однако неоклассическая макроэкономика не видит структуры экономики, не учитывает структурных изменений в агрегированных моделях равновесного типа. Поэтому учет доверия либо отдельных эффектов, с этим связанных, является паллиативом в решении сложных проблем мирового финансового кризиса и его преодоления.

Фактически была поставлена задача реанимации неоклассической макроэкономики под видом так называемой поведенческой макроэкономики. Довольно откровенная критика «денежной иллюзии», значения инфляционных ожиданий в принятии решений экономическими агентами сводилась к тому, что допущение неоклассических экономистов, будто люди в своих действиях делают поправку на инфляцию, малодостоверно. В качестве показательного примера, согласно Дж. Акерлофу и Р. Шиллеру [1], используется случай заключения

трудовых контрактов, когда агент не включает в контракт индексацию заработной платы в соответствии с уровнем инфляции. Таким образом, агент действует согласно негласному правилу «денежной иллюзии», ориентируясь на номинальные величины и оценки, забывая о том, что важность имеют только реальные показатели. В данном случае заработная плата должна по идее привязываться к изменению реальной покупательной способности.

Однако здесь возможно следующее возражение. Проблема состоит в том, что агент и не может включить индексацию в трудовой контракт, а работодатель не желает этого делать по причине сдерживания роста трудозатрат. В результате заработная плата отстает от инфляции, но это совсем не значит, что по мере развития инфляционных процессов в экономике агенты не расширяют требования увеличения заработной платы. Если бы заработная плата автоматически индексировалась, а институты поощряли такую индексацию, то инфляция наверняка была бы выше, тем самым, обеспечивая некоторый лаг в динамике цен и заработной платы. Понятно, что заработная плата в виде издержек на труд входит в состав цены любого продукта или услуги. Поэтому между динамикой цен и заработной платой существует корреляционная связь, важно лишь то, какова эта связь на коротких и длинных интервалах времени.

Агенты при соглашении на работу по контракту часто исходят из представлений об уровне жизни, а не из предположения, какой будет инфляция. При этом, примерно прикидывая свою заработную плату, они соглашаются на некоторый стандарт потребления и жизни, т. е. подобная оценка неявно, но учитывает инфляционные изменения. Таким образом, учет инфляционных ожиданий так или иначе осуществляется агентами, только он закамуфлирован, не столь очевиден. Причем чем неожиданнее изменяются цены, тем выше скорость подобных изменений. Также если быстрота институциональных изменений высока, агенты будут откровеннее учитывать инфляцию в трудовых контрактах и иных действиях. Тем самым уже в этих исходных рассуждениях видятся некоторые неточности, которые становятся существенным ограничением при реанимации неоклассической макроэкономики.

Рекомендации по выходу из кризиса сводились в том числе и к организации денежно-кредитной и бюджетной политики, действующей в направлении обеспечения полной занятости населения. Если в стране наблюдается кризис, который поражает

финансовую систему, уровень доверия снижается, каким же образом можно решить данную задачу? По всей видимости, остается либо наращивать государственные расходы, либо снижать налоги, либо делать и то, и другое. Однако если снижать налоги, то в период кризиса вероятность несокращения бюджетных доходов все-таки остается очень маленькой. В связи с чем можно утверждать, что обеих целей достигнуть одновременно довольно тяжело. Особо следует отметить, что сокращение налогов в условиях кризиса, характеризующегося спадом производства и занятости, приводит не к поддержке совокупного спроса, что являлось бы закономерной мерой, а поддерживает норму прибыли собственников капитала. Тем не менее Дж. Акерлоф и Р. Шиллер отстаивают идею «сильного кредитования», т. е. такого наращивания кредитов, чтобы оно дало эффект обеспечения полной занятости [1]. Для этого по аналогии с мультипликатором Кана – Кейнса ими вводится мультипликатор доверия. В общем и целом так называемая иррациональная макроэкономика, которую они предлагают, построенная на принципах, отличных от неоклассических, предполагает активную эксплуатацию понятий «доверие» и «иррациональное начало». Представляется, что это довольно трудная задача – создать финансовую математику, теорию финансов, учитывающие иррациональность и институциональные ограничения в реакциях агентов.

Теория мультипликатора объясняла как рост экономики, так и депрессию. Были разработаны мультипликаторы инвестиций, потребления, государственных расходов и т. д. Эти показатели демонстрируют, как изменяется доход при изменении их на единицу. То же касается и доверия. Рост или сокращение уровня доверия на некую единичную величину может приводить к изменению уровня дохода. Однако хотелось бы отметить, что такая логика не вполне адекватна.

Во-первых, она предполагает измерение доверия довольно точными методами и, более того, наличие шкалы доверия в макроэкономическом смысле. Такая задача весьма не проста в техническом решении на макроэкономическом уровне. И даже для отдельных рынков при современном состоянии экономического знания, возможно, пока неразрешимая.

Во-вторых, если существует, как утверждается, мультипликатор доверия, то должен существовать и мультипликатор иррациональности либо рацио-

нальности, как двух моделей поведения агентов. Более того, доверие на финансовых рынках и в промышленных сделках, в которых жизненный цикл создаваемого продукта сильно влияет на содержание доверия, видимо, все-таки два разных типа доверия, или по крайней мере эффекты доверия по своему содержанию будут различны, поскольку различаются мотивы, психология поведения и время финансовых и промышленных сделок, а также их суть. В таком случае индексы, пригодные для оценки уровня доверия на финансовых рынках, будут не пригодны для оценки доверия в промышленных сделках.

Поэтому возникает вопрос: как можно агрегировать доверие и встроить в финансовые математические модели модели экономического роста или кризиса? Таким образом, приходится констатировать, что современная макроэкономика не учитывает подобные эффекты, включая и так называемый мультипликатор доверия. «Поведенческая» макроэкономика ставит набор очень важных и полезных вопросов и уточнений на пути развития новой финансовой макроэкономики, финансовой математики. Эти вопросы являются полезными, но недостаточными, поскольку макроэкономическую динамику определяют структурные пропорции экономики наряду с отношениями доверия, в частности, соотношение финансового и реального секторов хозяйственной системы.

Сведение рецептов по преодолению мирового кризиса к кейнсианским методам видится несколько более конструктивным в связи с акцентом на роли государства в регулировании экономики [11, 12]. Однако нужно отметить, что кейнсианские рецепты не могут быть очередной панацеей в связи с тем, что именно кейнсианская политика, сводимая к стимулированию совокупного спроса, действует на экономику в общем направлении увеличения ее долгового характера.

Проблема состоит не только в содержании финансовых и других институтов, отвечающих за функционирование различных систем, не только в различиях фундаментальных особенностей эволюции секторов и изменяемом режиме их взаимодействия, но и в методах регулирования, экономической (финансовой, денежно-кредитной) политике, подходы к которой должны быть изменены [13].

Во-первых, денежная и финансовая политика должна принимать во внимание источник инфляции, ее первооснову, чтобы, определяя полезный трансмиссионный механизм кредитования эконо-

номики, учитывать, что повышение процента не является полезным средством борьбы с инфляцией, поскольку при этом могут страдать секторы материального производства, другие сферы, зависимые от процента, но динамика цен сильно не изменяется. Чрезмерно низкая ставка процента, которая наблюдалась накануне кризиса, способствует развитию экономики «не по средствам», провоцирует ипотечную пирамиду, чрезмерно расширяет потребительский кредит и т. д. Это подготавливает основу для кризиса.

Во-вторых, необходимо определение приоритетов денежно-кредитной и финансовой политики, причем сводимых не столько к стабилизации цен, сколько к развитию реальных секторов производства, особенно производства продовольствия и энергии, поскольку эти секторы делали значимый вклад в динамику мировых цен. Антикризисные меры должны быть направлены на восстановление ликвидности предприятий, повышение платежеспособности и кредитоспособности, стимулирование внутреннего спроса.

В-третьих, нужна лучшая координация финансовой и социально-экономической политики, поскольку не только стабилизация динамики цен, но и стабилизация секторальной динамики, учитывая реальный сектор и финансовую систему, должны стать главной целью поведения денежных и финансовых властей. Разбалансированное развитие двух базовых секторов (финансового и реального) усиливает риски кризисного функционирования в каждом из них.

В-четвертых, дисфункциональность финансовой системы является основополагающей причиной кризиса, когда функции не выполняются в нужном объеме и должном качестве, а ресурсы поглощаются с нарастающим увеличением, порождая эффекты долговой экономики. Финансовые рынки не могут контролировать себя сами, а потеря функций ведет к системной дестабилизации.

В-пятых, эффективность финансовой системы и финансовой политики должна оцениваться по тому, как инструментально удастся развивать реальные секторы экономики, используя финансовые ресурсы и распределяя их в экономике.

Цель финансовой и денежной политики должна состоять в обеспечении реальных секторов экономики деньгами. Банки должны обеспечивать кредитом производственную деятельность. В связи с этим потребуются изменить видение новой мак-

роэкономической теории, предлагающей инструменты регулирования экономики. Главная ошибка проектирования системы мировых финансов, выражающаяся в отрыве финансовой системы от реального сектора, а также возникновение дилеммы Триффина, недостаточность глобального спроса, идеологические клише в области экономической политики, у которой не было должной координации, обусловили кризисный результат как в экономической системе, так и в экономической науке, которая не смогла объяснить совокупность взаимосвязанных сложных явлений.

Проблема современного мирового финансового кризиса сосредоточена в природе самого капитализма, его базовых институтах. На эту природу обращали внимание такие классики, как К. Маркс, Т. Веблен, Р. Гильфердинг и многие другие их последователи. Причина в том, что промышленный капитал стал подчинен финансовому капиталу, и произошел глубокий разрыв в развитии финансового и реального секторов современной хозяйственной системы с явным усилением спекулятивных начал в экономике (образование пирамидальных финансовых структур).

Как отмечал К. Маркс, господство банковского капитала над промышленностью – важное явление новейшего времени. Продолжая ту же мысль, Р. Гильфердинг, спустя более полувека, отмечал, что функция промышленного капитала все более становится монополией крупных денежных капиталов – отдельных или ассоциированных [3]. Эти тенденции усматривались им к середине XX в. (Р. Гильфердинг умер в 1941 г.). Еще Т. Веблен в «Теории делового предприятия» показал, что основа экономического кризиса состоит в работе финансовых институтов и обороте денег. Кредитная инфляция и дефляция – два механизма, обеспечивающих цикличность развития капитализма. Причины современного кризиса также обнажаются в дисфункции финансовой системы, с дальнейшим ее распространением в реальные секторы экономики.

Генератором финансового кризиса явились США. Для этого были следующие предпосылки (данные приводит П. Кругман):

- с 1979 по 2004 г. доходы самых бедных 20 % населения США увеличились на 2,8 %;
- общий долг всех агентов в 2007 г. составил 350 % ВВП, что превышает долг 1929 г.;
- долг на банковских картах составил 900 млрд долл.;

- задолженность американских семей увеличилась с 46 % ВВП в 1979 г. до 98 % ВВП в 2007 г.;
- повышение рентабельности капитала происходило за счет роста задолженности;
- потеря на деривативах компании Bear Stearns составляла на март 2008 г. порядка 13,4 трлн долл.;
- бюджетный дефицит – 12 % ВВП, доля прибыли в ВВП финансового сектора 14 % в 1960 г., 40 % – в 2008 г.;
- только 5 % населения США присваивают 38 % дохода и 50 % национального достояния за 1990–2006 гг.

Иными словами, провоцируется дисфункция финансовой системы: нарушается управление рисками, неэффективно распределяется капитал, не используются сбережения с минимальными трансакционными издержками.

Причина потери функций и управляемости состоит в поощрении эпохи финансового монетаризма, которая началась с работы президентской комиссии Ханта в 1972 г. Особый расцвет этой эпохи пришелся на 1980-е гг. (закон о дерегулировании депозитных учреждений). Комиссия, в частности, предлагала:

- отменить верхние пределы процентных ставок по депозитам;
- устранить различия между банками и иными кредитными учреждениями;
- разрешить создание филиалов банков повсеместно.

В законе о дерегулировании депозитных институтов и денежно-кредитном контроле от 1980 г. были реализованы и развиты положения доклада Ханта:

- устанавливалась норма обязательных резервов;
- потолки процентных ставок отменялись, расширялись возможности ссудо-сберегательных учреждений;
- ставки ссудного процента привязывались к учетной ставке;
- упрощались условия кредитования;
- вводился ряд преференций для работы банков – членов и не членов Федеральной резервной системы США.

Это был своего рода спусковой крючок финансового монетаризма. С начала 1990-х гг. финансовый сектор отрывается в своем развитии от реального сектора.

Одновременно забыли о докладе Г. Макмиллана. А именно в этом докладе были сформулированы

основные императивы коэволюции финансового и реального секторов:

- финансовая система обязана обслуживать потребности промышленности;
- денежно-кредитная политика должна противодействовать нестабильности производства и сокращению занятости;
- необходимо удовлетворять потребность в крупномасштабном финансировании, финансировании корпораций, а также предоставления долгосрочного капитала малым и средним предприятиям.

На практике именно это финансирование было недостаточным. При этом эмиссия акций для этих не столь крупных компаний не могла решить проблемы насыщения их достаточным капиталом. Этот обнаруженный разрыв в потребном капитале был назван разрывом Макмиллана. Основа экономической политики – финансовая система должна преодолевать разрыв Макмиллана.

Так называемая поведенческая макроэкономика, к сожалению, вряд ли способна дать убедительный ответ на вопросы кризиса современного капитализма.

«Поведенческая» макроэкономика

Согласно Дж. Акерлофу и Р. Шиллеру [1], современная (неоклассическая) макроэкономическая теория хорошо описывает экономику, когда имеются рациональные реакции агентов при действии экономических мотивов поведения. Однако, что касается случаев с нерациональными реакциями агентов при экономических мотивах поведения и неэкономических мотивах (при рациональных и иррациональных реакциях), а на практике именно такие модели преобладают, то неоклассическая макроэкономика не дает убедительного описания и объяснения экономических событий.

Иррациональное начало агентов (фактор доверия) определяет сдвиг кривой спроса либо вправо вверх, либо влево вниз, в зависимости от того, повышается доверие или ослабевает. Вместе с тем, конечно, при значимости фактора доверия необходимо отметить, что на сдвиг кривой спроса может влиять множество иных значимых факторов – технологические, структурные, изменения предпочтений и конкурентного замещения и др. Мультипликатор доверия показывает, как изменяется доход (увеличивается или сокращается), когда

уровень доверия растет (изменяется) на один пункт. Однако подобно тому, как в своей книге на основе принципа аналогии Дж. Акерлоф и Р. Шиллер вводят мультипликатор доверия, можно говорить и о мультипликаторе [7–10], например здоровья, от которого зависят реакции агентов и их вклад в ВВП, либо технологическом мультипликаторе и мультипликаторе объема знаний. Все эти параметры в той или иной степени могут влиять на развитие экономики и в настоящем историческом периоде довольно существенны, так что пренебречь ими невозможно.

Как известно, неоклассическая макроэкономика в своей основе имеет теорию естественного уровня. Макроэкономисты, которые включают в анализ проблему доверия и информационной асимметрии при принятии решений все-таки пусть и с некоторыми оговорками, но привязывают свои рассуждения именно к этой теории. Теория естественного уровня используется и при разработке мер макроэкономической политики. Но от этой идеи не отходят и критики неоклассической макроэкономики, в частности, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер. Подчинение макроэкономического инструментария достижению полной занятости, когда связь рынков труда и регулирующих на этих рынках институтов и данного инструментария слаба, выглядит неадекватно, даже если включить доверие и мультипликатор доверия в этот анализ. Меры в виде расширения дисконтного окна, прямых инвестиций в банки для насыщения экономики ликвидностью, а также смягчение ограничений в финансировании предприятий государством направлены на оживление спроса и, безусловно, не являются безупречными. Действенность макроэкономических мероприятий правительства будет определяться тем, на какой стадии кризиса эти меры будут применены.

Планирование макроэкономической политики на основе теории естественного уровня с привязкой кредита к необходимости обеспечения полной занятости представляется не вполне корректной, устаревшим методом макроэкономической политики. Введение мультипликатора доверия по типу Акерлофа – Шиллера не дает новой теории макроэкономики, как озвучивают авторы в обозначенной ранее работе. Причины можно указать следующие.

Во-первых, инфляция не может быть детерминирована одним фактором и только с ним жестко связана в краткосрочном периоде или долгосрочном. Имеется в виду фактор безработицы – чем

выше безработица, тем ниже инфляция. И при низкой безработице инфляция становится довольно высокой. К тому же взаимную детерминацию, исходя из кривой Филипса, довольно трудно подтвердить, потому что явление безработицы зависит от состояния рынков труда, структурных изменений в экономике (межсекторная динамика). Иными словами, подобное соотношение есть модель, причем отклонение от этой модели наглядно продемонстрировала стагнация 1970-х гг., когда инфляция и безработица были высокими.

Во-вторых, помимо безработных, которые имеют своеобразную мотивацию и очень жесткие ограничения по личному доходу и уровню потребления, в экономике действуют агенты с совершенно иной моделью поведения – имеющие работу, но проявляющие разную активность, т. е. новаторы и консерваторы (разновидность консерваторов – имитаторы). Именно они, взаимодействуя, испытывая различные переходные состояния, более всего определяют процесс динамики цен, т. е. инфляцию.

Теория естественного уровня исходит из положения, что агентам не свойственна денежная иллюзия, так что они рационально принимают решения относительно цен и инфляции, а также прочих событий. Равновесие экономики и наибольшая ее эффективность якобы будут достигнуты в точке полной занятости, где сохраняется некоторый уровень безработицы, но он не вносит своего вклада ни в инфляцию, ни в дефляцию, т. е. нейтрален к динамике цен (инфляционно нейтральный уровень). Считается, что в экономике рынков всегда присутствует безработица как некоторый показатель гибкости системы, развития ее не на кривой производственных возможностей, а несколько ниже, что дает возможность маневра и наращивания результата по всем направлениям, а не за счет переброски ресурсов с одного направления развития на другое. Величина же естественного уровня для каждой страны своя и с течением времени может также изменяться, например, увеличиваться. Это означает согласие или признание относительного роста числа безработных в экономике нормой. Структурные характеристики экономики, необходимость приложить инструменты макроэкономической политики к достижению необходимых структурных соотношений следует учитывать при выстраивании моделей новой макроэкономики, как и определять изменяющуюся чувствительность инструментов экономической политики в процессе экономических изменений.

Экономическая политика становится привязанной к этому естественному уровню, стремится привести систему к точке естественного уровня как положению наибольшей эффективности, как принято считать согласно теории М. Фридмана и других представителей чикагской экономической школы. Стоит обратить внимание, что данная теория ничего не говорит о других факторах безработицы и инфляции, о продолжительности состояния в точке естественного уровня, о гибкости самих инструментов макроэкономической политики и их способности привести ситуацию к данному равновесию. Оценка масштаба такого явления, как безработица, сильно зависит от определения этого явления и метода учета, точнее, от правил, по которым регистрируется безработица. Агенты, действующие согласно этим правилам и находящие способы отклонения от них или используя эти правила для получения дополнительных выгод, могут быть мотивированы в своих действиях уровнем социальной защиты и объемом правительственных социальных программ, которые влияют на решения относительно смены работы и приобретения статуса безработного. К тому же не учитываются институциональные эффекты функционирования экономической системы.

Когда низок уровень доверия агентов, довольно трудно ожидать массированного распространения в экономике инноваций [2, 5]. Один и тот же агент может быть и новатором, и консерватором, и имитатором в зависимости от институциональных условий, денежно-кредитного обеспечения своей деятельности, правительственных мероприятий. Наблюдается перманентное переключение стратегии в зависимости от тех или иных условий. Доверие формируется в ходе кропотливых усилий и связано с последовательными, подтверждаемыми фактически действиями, которые приносят удовлетворение и связаны с ожидаемым результатом. В случае если ожидается одно, а делается другое, доверие быстро утрачивается, как оно исчезает при массированном оппортунизме. Оно способно демпфировать риск потери дохода в результате конкуренции, поэтому фактор доверия довольно важен в формировании экономической мотивации агентов.

Наличие в экономике новаторов, консерваторов, имитаторов, их активность в те или иные периоды могут сильно влиять на динамику цен. Это влияние может быть таким, что, в частности, рост числа новаторов и новаций будет сопровождаться повышательной динамикой цен и ростом безработицы, а

предпринимаемые правительством меры, исходя из логики теории естественного уровня, в таком случае приведут к свертыванию указанной тенденции. Доминирование консерваторов и имитаторов может поддержать темп роста цен на каком-то стабильном уровне, однако сокращение в группе новаторов обернется увеличением безработицы. Соотношение между вкладом различных групп агентов в инфляцию и экономическое развитие фактически определяет и объясняет отклонение от модели кривой Филипса, когда могут существовать и высокая инфляция, и высокая безработица, и относительно не увеличивающаяся инфляция при сокращении занятости.

В-третьих, работодатели, представляющие собой особый тип экономических агентов, проводящих на микроуровне политику заработной платы и занятости, научились калькулировать затраты на труд таким образом, чтобы снижать фактическую заработную плату, сохраняя норму прибыли, что важно им самим и собственникам. Для этого наемному работнику назначается фиксированное жалование, и вводится целая система надбавок и премий, которая как будто привязана к результатам труда, часто и к прибыли. При развертывании кризиса в экономике либо при возникновении кризисного периода для конкретной фирмы работодатель просто снимает эти надбавки, которые, как правило, не регулируются трудовым законодательством и на каждой фирме или в организации могут быть свои собственные. Вследствие этого фактически выплачиваемая заработная плата работника сокращается, а опротестовать подобные действия практически невозможно или очень трудно (высоки транзакционные издержки). Тем самым, вроде бы, эффект храповика существует, т.е. цены на различные факторы производства ригидны к понижению, т.е. неподатливы к снижению, и при этом по фактору «труд» имеются явные возможности сокращения заработной платы (цены труда). Это является одним из факторов сокращения сбережений в период кризиса, причем сбережения сокращаются еще и вследствие финансовой дестабилизации, девальвации, сокращения ликвидности банковской системы и т.д.

Следовательно, наемный работник, подписывая подобный трудовой контракт, предполагающий фиксированный оклад и систему надбавок, не только не включает ожидаемую инфляцию, но де-факто и де-юре подписывает согласие на возможность дефляции стоимости своего труда. Данные институциональные следствия не учитываются неоклас-

сической макроэкономикой. Тем самым проблема получения «микрооснований» для макроэкономики остается до сих пор нерешенной. Анализ и изучение технологических изменений может составить тот инструмент, который можно будет в увязке с инструментами финансового регулирования использовать в качестве своеобразной микроосновы для новой макроэкономики.

Обобщая, можно сказать, что, по существу, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер делают попытку, кардинально не отклоняясь от неоклассической макроэкономики, добавить в нее поведенческий аспект, разворачивая свой прием на базе теории естественного уровня.

Быстрая смена доверия на финансовых рынках изменяет направление финансовых потоков в экономике. Однако учесть этот фактор в качестве макроэкономического для создания новой макроэкономической теории является необходимым, но недостаточным условием. Причина в том, что с помощью данного фактора можно оценивать кратко- и в лучшем случае среднесрочные макроэкономические эффекты, но долгосрочная перспектива остается без учета. Поэтому существенного изменения макроэкономической теории ожидать не приходится. Макроэкономические инструменты должны воздействовать на экономическую структуру, стимулы, мотивы и реакции поведения агентов и в этом аспекте формировать доверие или влиять на него, включая и долгосрочную перспективу функционирования финансовых рынков.

Если в экономике имеются иерархические цепи, по которым распределяются ресурсы I_1, I_2, \dots, I_n по сферам деятельности n , составляющим иерархию, и дающие на каждом уровне доход y_1, y_2, \dots, y_n с риском r_1, r_2, \dots, r_n потерь b_1, b_2, \dots, b_n , то ситуацию в каналах иерархической системы будет характеризовать пропорция по показателю отношения созданного чистого дохода $d_i = y_i - b_i$ к величине ресурса (инвестиций) I_i . Иными словами, $d_i / I_i = y_i (1 - r_i) / I_i$. В макроэкономике можно выделить иерархию по степени доминирования отрасли/сектора в создании ВВП, которая также будет характеризоваться данным показателем, и риск в каждой сфере будет свой. Возможно, он будет несопоставим, поскольку разный по содержанию. Но с точки зрения потери дохода от деятельности можно провести некое сопоставление.

Тогда центральной проблемой становится воздействие на структуру распределения ресур-

сов/доходов и/или профиль риска экономической деятельности и доходности видов деятельности. Это должно составить основу макроэкономической политики, а доверие будет измеряться индексами не только применительно к финансовым рынкам, но и к другим секторам, так как в сделках оно, разумеется, будет связано с риском. Отрицательный отбор решений и инструментов в макроэкономике может возникнуть в силу институционализации (стабилизации) отрицательного качества (дисфункция системы). При этом изменение доверия агентов может не привести к каким-то сдвигам кривой спроса в принципе. Иными словами, важна степень чувствительности спроса к данному фактору. Стоит учесть и чувствительность предложения к этому же изменению доверия, а не только спроса, потому что общий макроэкономический результат определится именно таким совокупным изменением.

Непригодность неоклассической равновесной макроэкономики подчеркнута мировым финансовым кризисом. Требуется новое макроэкономическое мышление, элементы которого предполагают учет институциональных условий и ограничений функционирования экономической системы и, что особенно важно, структурных связей.

Например, когда перестает действовать принцип независимости потребителя, и спрос вследствие этого детерминируется предложением, определяется им, неоклассические модели равновесия не выдерживают критики, поскольку поведение кривых спроса и предложения не является в таком случае независимым. Важным для макроэкономики результатом становится то, что инфляцию спроса и предложения (издержек) также трудно разделить, когда спрос и предложение нелинейно зависимы. В связи с этим должен возрастать уровень инструментализации макроэкономической теории, т.е. предлагаемые правительственные мероприятия должны не только верифицироваться с точки зрения чувствительности к ним со стороны агентов и экономической системы, но и исходить из обнаруживаемых взаимосвязей между элементами системы, на которую они воздействуют, направляя ее движение в необходимом направлении.

Поведенческая макроэкономическая теория может возникнуть не за счет включения в старые и уже неадекватные аналитические конструкции неких психологических эффектов и обновленных параметров (типа мультипликатора доверия), а за счет того, что задействует микроэкономические

основания макроэкономики с получением четкой картины изменения моделей поведения групп агентов, институтов, инструментов экономической политики, направленных на достижение устойчивых неравновесных состояний и ожидаемых изменений поведения микроэкономических агентов, на основе анализа воспроизводственной структуры национальной экономической системы.

Список литературы

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis* или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
2. Бендиков М. А., Хрусталёв О. Е. Механизм инновационного развития наукоемких высокотехнологичных производств и рынков // *Экономический анализ: теория и практика*. 2012. № 28.
3. Гильфердинг Р. *Финансовый капитал*. Новейшая фаза в развитии капитализма. М.: URSS, 2011. С. 72.
4. Кругман П. *Возвращение Великой депрессии*. М.: Эксмо, 2009. 336 с.
5. Макаров Ю. Н., Хрусталёв Е. Ю. Организационно-экономические механизмы реализации программ и планов развития наукоемких сфер деятельности // *Аудит и финансовый анализ*. 2011. № 1.
6. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011. 512 с.
7. Сухарев О. С. *Институциональная теория и экономическая политика*. М.: Экономика, 2007.
8. Сухарев О. С. *Структурные проблемы экономики России*. М.: Финансы и статистика, 2010.
9. Сухарев О. С. *Структурный анализ экономики*. М.: Финансы и статистика, 2012.
10. Сухарев О. С. *Теория эффективности экономики*. М.: Финансы и статистика, 2009.
11. Хрусталёв Е. Ю., Ларин С. Н. Новые тенденции в организации партнерских отношений государства и бизнеса в инновационной сфере // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. № 34.
12. Хрусталёв О. Е. Финансовые методы согласования экономических интересов участников инвестиционных проектов // *Аудит и финансовый анализ*. 2011. № 3.
13. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // *The New York Times*. 02.09.2009. P. 3–8.

THE OVERDUE CHANGES IN MACROECONOMIC ANALYSIS

Oleg S. SUKHAREV

Abstract

The global financial crisis of 2008–2010 has displayed low efficiency of the neoclassical macroeconomic instruments and recipes. This fact caused the worldwide ample and fierce debate about search for a new framework for macroeconomics. P. Krugman and J. Stiglitz proposed breathing life into the Keynesian economy-regulatory methods and creating of new financial mathematics and financial policy in contrast to the neoclassical school. The author considers the arguments for the “behavioral” macroeconomics put forward by G. Akerlof and R. Shiller, who ground the necessity of an energetic government participation in economic policy-making by recovering the concept of animal spirits. The author comes to the conclusion that there is a necessity to proceed from the structural relations in the economic-sectors development when planning financial policy. The analysis of the stereotype instruments of financial policy (types of financial and monetary policy) encourages the idea of consideration of behavioral model change of the agents within the economic structure and institutional regime.

Keywords: macroeconomic analysis, crisis, financial policy, structure, behavioral macroeconomics

References

1. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Spiritus Animalis ili kak chelovecheskaia psikhologiya upravliaet ekonomikoi i pochemu eto vazhno dlia mirovogo kapitalizma* [Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism]. Moscow, Iunited Press Publ., 2010, 273 p.
2. Bendikov M. A., Khrustalev O. E. *Mekhanizm innovatsionnogo razvitiia naukoemkikh vysokotekhnologichnykh proizvodstv i rynkov* [Mechanism for the innovation development of high-tech industries and markets]. *Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika – Economic analysis: theory and practice*, 2012, no. 28.
3. Hilferding R. *Finansovyi kapital. Noveishaia faza v razvitiia kapitalizma* [Das Finanzkapital]. Moscow, URSS Publ., 2011. p. 72.
4. Krugman P. R. *Vozvrashchenie Velikoi depressii* [The Return of Depression Economics]. Moscow, Eksmo Publ., 2009, 336 p.
5. Makarov Iu. N., Khrustalev E. Iu. *Organizatsionno-ekonomicheskie mekhanizmy realizatsii programm i planov razvitiia naukoemkikh sfer deiatel'nosti* [Organizational and economic mechanisms for implementation of programs and plans for the development of science-intensive activities]. *Audit i finansovyi analiz – Audit and financial analysis*, 2011, no. 1.
6. Stiglitz J. E. *Krutoe pike. Amerika i novyi ekonomicheskii poriadok posle global'nogo krizisa* [Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World]. Moscow, Eksmo Publ., 2011, 512 p.
7. Sukharev O. S. *Institutsional'naiia teoriia i ekonomicheskaiia politika* [The institutional theory and economic policy]. Moscow, Ekonomika Publ., 2007.
8. Sukharev O. S. *Strukturnye problemy ekonomiki Rossii* [The structural problems of the Russian economy]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2010.
9. Sukharev O. S. *Strukturnyi analiz ekonomiki* [The structural analysis of economics]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2012.
10. Sukharev O. S. *Teoriia effektivnosti ekonomiki* [The theory of economic efficiency]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2009.
11. Khrustalev E. Iu., Larin S. N. *Novye tendentsii v organizatsii partnerskikh otnoshenii gosudarstva i biznesa v innovatsionnoi sfere* [New trends in the organization of partnership of government and business in the sphere of innovation]. *Finansovaiia analitika: problemy i resheniia – Financial analytics: problems and solutions*, 2011, no. 34.
12. Khrustalev O. E. *Finansovye metody soglasovaniia ekonomicheskikh interesov uchastnikov investitsionnykh proektov* [Financial methods of coordination of economic interests of investment-projects participants]. *Audit i finansovyi analiz – Audit and financial analysis*, 2011, no. 3.
13. Krugman P. R. *How Did Economists Get It So Wrong?* *The New York Times*, September 2, 2009, pp. 3–8.

Oleg S. SUKHAREV

Institute of Economics, RAS, Moscow,
Russian Federation
o_sukharev@list.ru