

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПОЛИТИКА:

«НОВЫЕ РЕАЛИИ»?

В статье обсуждаются вопросы макроэкономической политики в России и макроэкономической теории — насколько она способна дать новые рецепты экономической политики. «Поведенческая» макроэкономика, имеющая свои плюсы и минусы, тем не менее, не является панацеей, так как ей не видны структурные особенности хозяйственной системы. Структурная макроэкономика, опираясь и учитывая поведенческие свойства, микроэкономический уровень, станет тем инструментом, который будет основным с точки зрения правительственной политики.

Макроэкономические атрибуты экономического развития и роста

В начале 2011 г. на форуме «Россия и мир: в поисках инновационной стратегии» прозвучал тезис: «Индустриальная эпоха закончилась. Мир и вместе с ним Россия вступает в стадию новых технологических драйверов роста». Кроме того, были поставлены на обсуждение следующие вопросы: «что для экономики полезнее — низкий рубль или низкая инфляция? Бюджетный дефицит или бюджетные деньги для инновационного роста? Как увеличить денежное предложение, но без роста инфляции? Надо ли поддерживать укрепление рубля или отказаться от сдерживания плавающего курса рубля?» [2]. Обсуждалась модель социального поведения в постиндустриальном обществе¹, где все больше людей, как утверждалось, будет надеяться только на себя, будет преобладать число самозанятых граждан, а частные деньги будут важнее денег государства.

Однако реалии сегодняшнего дня таковы, что Россия не вступает в эру новых «драйверов» экономического роста, поскольку для нее индустриальная эпоха если и закончилась, то не по причине перехода в иную (следующую по развитости производительных сил) эпоху, а по причине абсолютной утраты индустриальной мощи, разрушения производств. Причем этот процесс не прекращался и в период экономического роста.

Более того, группа экспертов, корректирующих правительственную программу-2020, сходятся во мнении, что проводимая экономическая политика является неудовлетворительной, поскольку Россия превращается в бедную, люмпенизирующуюся страну [3].

Свои выводы они подкрепляют положениями: агенты безынициативны, культура бедности возрастает, несмотря на сокращение числа бедных с 2000 г. почти втрое, за счет концентрации детей в бедных семьях и снижения качества человеческого потенциала.

В 2000—2008 гг. (период довольно высокого роста) экономический рост не изменял качественных параметров системы существенным образом и происходил при сниженном значении реальных факторов. В основном он полагался на монетарные факторы — спекулятивную основу (сырье и хорошую мировую конъюнктуру). Высокие процентные ставки привлекали капитал, который решал свои задачи, но не задачи развития российской экономики. Одновременно, приватизация разрушала индустриальную основу роста, превращала отдельных производителей в монополистов, уничтожала многие виды производств. Поэтому не отсутствие конкуренции является ограничителем роста, а институциональные изменения, которые не управляются и приводят к росту монополизма, сокращению ассортимента выпуска, привязке внутреннего рынка к импорту.

Российская экономика уже структурно зависима, по крайней мере, по многим направлениям эта зависимость довольно существенна. Поэтому проектирование макроэкономической политики должно учитывать те реалии, которые наблюдаются. Тезис о закрытости системы просто неверен, как и положение о недостаточности конкуренции, которое может быть справедливо по формулировке (как итог), но оно не отражает причину, названную выше и не устранимую в рамках стереотипных инструментов макроэкономической политики².

¹ Автор считает, что такого общества быть не может ни на практике, ни в теории.

² Желание экспертов снижать инфляцию до уровня в 3,5% в год, как главной причины бедности и расслоения, означает только одно — сохранение прежних ориентиров экономической политики, вытекающей из общей логики монетаризма, разбавленной необходимостью «институциональных реформ». Причем экспертное заключение явно не учитывает вероятность грядущей девальвации, поскольку курс рубля удерживается, а соотношение экспорт-импорт продолжает ухудшаться, при абсолютной негативной стабильности в области общей конкурентоспособности. Конкуренция в реальном секторе, который на 38% убыточен либо на грани этого, ничего не даст, да она и невозможна, поскольку без решения проблемы формирования структуры этого сектора и производств говорить о конкуренции в нем бессмысленно. (Примеч. авт.)

Действительно, и высокая норма сбережений, и укрепление экспортных несырьевых производств будут полезным шагом экономической политики. Но результат определится не нормой сбережений, а их структурой и умением использовать имеющиеся сбережения с наибольшей эффективностью, что определяется состоянием финансовой и банковской системы. Россия подвержена эффекту «голландской болезни», но разовыми или даже перманентными девальвациями эту проблему решить невозможно, потому что девальвация имеет значение, как и аспирин при гриппе, то есть камуфлирует проблему эффективности и конкурентоспособности, облегчая функционирование, как аспирин купирует жар и температуру. Но борется с болезнью организм, поскольку он обладает силами бороться, и не борется, если иммунитет недостаточен. В последнем случае нужны дополнительные препараты для борьбы и победы над инфекцией. В данном случае необходимы воздействия на структуру экономики, только не продолжающаяся бессистемная приватизация, заканчивающаяся потерей кадров, направлений деятельности фирм, рынков и т. д. Сопротивление растущему импорту, а также инфляции, которая превышает инфляцию в Европе, делая российские товары неконкурентоспособными, возможно не девальвациями, которые являются местным лекарством, а длительной ориентацией на развитие промышленной структуры, ориентированной на внутренний и внешний рынки.

Постановка многих обозначенных выше вопросов, содержащихся в экспертном заключении, мнениях правительственных экономистов, в поверхностно-инструментальном ключе, камуфлирует главные проблемы экономического развития, является продолжением применения неолиберальной логики управления национальным хозяйством (текущим латанием дыр), которая не видит проблем и задач управления. Более того, эта логика опирается на новый интеллектуальный фетиш, так называемое постиндустриальное общество, которое является иллюзией, придумкой некоторых экономистов и не отражает те реалии происходящего, которые обеспечивают жизнь. А эти реалии таковы, что современный мир не может обходиться без высоко развитой производительной индустрии, опирающейся на НИОКР и широкое внедрение новых достижений науки, будь то промышленность или сельское хозяйство.

Кроме того, современный высокоразвитый индустриализм опирается на умение и высокую скорость обработки и переработки информации, не имеет проблем с тиражированием готовых изделий, но резко ограничен в плане новых идей, кардинальных инноваций, базируется на тех энергоносителях, которые открыты и воспроизведены в XIX и XX веке. Интересно отметить, после аварии на атомной станции Фукусима вследствие климатического бедствия — цунами, некоторые европейские страны, в частности, Германия, принимают правительственные и законодательные решения на ограничение, либо полный отказ от использования атомной энергетики. Как бы не относиться к таким решениям, как противоречащим логике научно-технического прогресса, тем не менее,

этот факт исключить нельзя. И он сильно влияет на эффективность применяемой классификации этапов технологического развития, в частности периодизацию этого развития, принимающую вид смены технико-экономических парадигм. Поскольку линейная логика подобной классификации не предполагает «обратные решения», то есть, абсолютно не видит фактора «управление». Если уж и заниматься выстраиванием подобных классификаций, придавая им объективный характер, то нужно говорить о том, что человеческое общество проходит доэнергетическую фазу, энергетическую, которая наблюдается сейчас, и возможно, если научно-технический прогресс обеспечит такие решения, подойдет к постэнергетической стадии, но никак не к постиндустриальной.

Информация и знание были ценны и нужны как при сельскохозяйственной экономике (традиционной), так и индустриальной, без агрономических знаний нельзя эффективно возделывать землю и решать продовольственную проблему. Один аспект отличает традиционное общество от современного — информация и знания становятся самостоятельным продуктом, товаром, объектом купли-продажи, имеющим и рыночную ценность, причем в массовом значении, так как в прошлые времена так же ценились «ученые» люди. Владельцы факторов производства покупали инженеров, агрономов, учителей, приглашали ученых, для развития наук в данной стране. Изменился лишь формат и масштаб этих процессов, но значение индустрии никак не снизилось, хотя структурное соотношение между занятостью в производстве и сфере услуг, финансовом секторе — существенно изменилось в пользу последних секторов. Причина в автоматизации и повышении производительности современных производств, а не в том, что некие парадигмы что-то друг у друга заимствуют.

Кстати, если исследовать проблему заимствования, то необходимо учитывать и повышение эффективности, эффекты экономии классических производств. К сожалению, в переводных работах, предлагаемых российскому читателю и исследовательскому сообществу, эти проблемы никак не обозначены у тех исследователей, которые снабжены ореолом «гуру» и «мировых знаменитостей». Удивительно, но российские институционалисты прекрасно знакомые с работами Т. Веблена, в частности с «Теорией праздного класса», с эффектом «подставной праздности», почему-то не думают, что современная экономическая наука, подверженная этому же эффекту, помноженному на эффект «клановости» становится жертвой названных эффектов, создавая весьма далекие от адекватности понятия и доктрины, то есть от жизни и наблюдаемых явлений, кои нужно и можно измерять цифрами.

Неолиберальная экономическая литература кризис 1998 г. обычно связывает с издержками реформаторского этапа, а кризис 2008—2010 гг. — с внешними обстоятельствами, прервавшими успешное развитие России с 2000 г.

Более того, обсуждаемые вопросы, указанные выше, имеющие чисто инструментальное значение, расходятся с ориентирами социально-экономического

развития России, обозначенными установками высшего руководства страны, озвученными на заседании Государственном совете: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60—70% населения, сокращение смертности в 1,5 раза и увеличение средней продолжительности жизни до 75 лет. Эти ориентиры касались развития до 2020 г. Видимо, с учетом кризиса 2008—2010 гг. данные параметры смогут быть отнесены к 2030 г.

При планировании экономической политики в России стратегической задачей считается создание равных возможностей для людей, формирование мотивации к инновационному поведению и радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда. Вместе с тем, согласно имеющимся прогнозам, фигурирующим в правительственных документах, цена на газ должна будет повыситься к 2020 г. в 3,66 раза, на электроэнергию — в 2,65 раза, на железнодорожные перевозки — в 2,25 раза при общем росте цен менее чем в 2 раза. При этом основной скачок тарифов на услуги естественных монополий приходится на первую половину прогнозного периода: к 2015 г. цена на газ должна вырасти в 3,3 раза, на электроэнергию — в 2,18 раза, на железнодорожные перевозки — в 1,84 раза при общем росте цен в 1,63 раза.

Каким же образом согласуются возможности реализации таких стратегических целей и используемых инструментов, особенно с учетом общей мировой динамики и процессов, наблюдаемых в международных отношениях? Более того, какие инструменты годны для решения следующих острых проблем функционирования российской экономической системы?

1. Макроэкономические:

- исчерпание интенсивности развития в рамках сложившейся хозяйственной структуры и сформировавшегося «структурного перекаса»;

- относительно низкая норма накопления и диспропорции в реальном и финансовом секторах экономики;

- быстрый рост капиталоемкости добычи минерального сырья, снижение рентабельности и инвестиционной привлекательности проектов.

2. Технологические:

- отсутствие условий и обеспеченной потребности внедрения новых технологий;

- перенос (заимствование) «высоких технологий» — бывших в употреблении («второго эшелона»);

- «порочная» структура затрат, которая не позволяет внедрять новые технологии и обеспечивать использование интеллектуального капитала.

3. Социально-демографические:

- высокий уровень бедности, растущая дифференциация населения (коэффициент Джинни превышает значение 15);

- деградация человеческого потенциала — по уровню здоровья и квалификации;

- старение населения (в перспективе — быстрый рост пенсионной нагрузки).

Таким образом, экономический рост 2000—2008 гг. не сопровождался структурными улучшениями системы, повышением эффективности функционирования российской промышленности, технологического уровня производительных сил и конкурентоспособности экономики, происходил в условиях «институциональной чехарды». В связи с этим, возникает вопрос, как правильно поставить задачу управления на макроэкономическом уровне системы, как выделить подзадачи, имеющие явно подчиненное значение, как согласовать продвижение в решение множества задач. Усилия современного макроэкономического управления необходимо подчинить главной цели — преодолению системной дисфункции, снижению ее глубины и масштаба, а также дисфункциональности отдельных элементов. Но проблему можно осветить и шире, как экономическая теория связана с управлением и решением подобных стоящих задач.

По существу, разработанные ранее автором основы теории экономической дисфункции и должны явиться в некоторой степени связующим элементом в прошлом не связанных областей экономической науки и управления, которые на являются имманентно связаны по природе вещей, ибо только решение и следующее за ним действие порождает затраты и создает связь тех параметров, которые использует исследователь в целях экономического анализа.

На проблему управления экономикой существуют две прямо противоположные точки зрения: неолиберальная (неоклассическая) и градуалистская или дирижистская (институциональная). Первый подход говорит о том, что в социуме имеется конструкция, которая распределяет ресурсы эффективно, обеспечивая развитие в нужном для агентов направлении — это рынок. Второй подход говорит о том, что управление само по себе централизует любую подсистему, будь то фирма или экономика страны, что это неотъемлемый элемент функционирования социальной системы. Противопоставление этих двух подходов на протяжении жизни экономической науки, на наш взгляд, имело контрпродуктивную основу, являлось отражением непонимания большинством теоретиков-экономистов задач и проблем, а часто и содержания самого управления, процессов организации хозяйства. Именно неучет фактора управления всегда являлся крупной методологической проблемой экономической науки. Определяющее значение фактору «управление» придавал А. Маршалл в «Принципах экономической науки».

В связи с наличием такой дихотомии, возникает и раздвоенность в экономической науке относительно значения государства, инструментов экономической политики и т. д. Либеральная часть экономистов в России, например, считает, годы реформ были относительно успешными, решившими основную задачу. Однако цифровой материал этого не подтверждает и приводит градуалистов к выводу о том, что либералы прикрывают ложью свои собственные действия, разрушив производственную систему страны, потеряв внутренний рынок, резко снизив управляемость экономикой. С либералами ассоциируется так называемый «вашингтонский консенсус», с градуалис-

тами иные принципы, в частности, «московского консенсуса».

Конечно, можно считать успехами разрушение экономического потенциала страны (недавно второй промышленной державы планеты), физическое и моральное старение основных фондов, износ которых превышает 70%, средний возраст оборудования промышленности — 25 лет, а основные экономические показатели 2010 г. ниже уровня 1990 г., в том числе инвестиции — 56% к уровню 1990 г. Но что же тогда следует считать провалами? Одной из важных причин указанного положения экономики России является реализация навязанного «вашингтонского консенсуса»³. Второй важной причиной является потеря управляемости экономикой страны, когда «реформирование» заменяло управление и сводилось по существу к ликвидации базы для экономического развития и эффективного управления. Приватизация стала лишь одним из инструментов, с помощью которого производился демонтаж не просто старой системы управления, но и системы управления экономикой в принципе.

Разрыв технологических цепочек в российской экономике и промышленности, ставший заметным фактором торможения в развитии экономики и чуть ли не главной причиной — препятствием для инноваций, явился, одновременно, одной из причин создания в последнее время различных объединяющих предприятия одного сектора организационных структур — корпораций, холдингов, концернов и т. п. (например, создание концерна «Созвездие» в развитие средств связи и присоединением к нему НПП «Волны» для развития нанотехнологий, и др.).

Однако при всей привлекательности и целесообразности создания комплексов предприятий, вертикально интегрированных структур, задача разрывов в технологической цепи технических систем не получит должного решения, так как, собирая ранее разрушенное приватизацией и другими государственными решениями хозяйство, не происходит возвращения холдингам прошлых условий регулирования их деятельности. Налицо потеря номенклатуры выпуска, сужение границ функционирования по фондам, кадрам, техническим задачам, разработкам, а значит и разрывы в дальнейшем — неизбежны. Поэтому эффективным выходом все равно должно стать совершенствование финансовых механизмов, финансовой системы в целом, способной сыграть роль такого регулятора уже в современных хозяйственных условиях. Причем и для мировой экономической системы «приземление» финансовой системы, более тесное ее сращивание с реальным капиталом и секторами экономики, только и способно обеспечить ее большую стабильность и адекватность задачам развития, уменьшить потенциал и масштаб будущих кризисов.

Мировой финансово-экономический кризис 2008—2010 гг. ярко высветил пороки современного устройства мировой капиталистической экономической системы. Англосаксонская модель капитализма, в

основе которой лежит либерально-рыночный подход, рыночное саморегулирование экономического развития, показала свою несостоятельность. Приведем некоторые данные, которые известны в научной литературе и на которые ссылается, в частности, П. Кругман:

- С 1979 г. 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» на март 2008 г. составляла порядка 13,4 трлн долл.
- Бюджетный дефицит — 12% ВВП, доля прибыли в ВВП финансового сектора в 1960 г. — 14%, в 2008 г. — 40%.
- 5% населения США присваивает 38% дохода и 50% национального достояния за период 1990—2006 гг.

Важно отметить, стареющее население США и других развитых западных стран обеспечивает сокращение совокупного спроса, увеличение пенсионной нагрузки и социальных расходов, как бремени на бюджет, и способствует увеличению задолженности посредством расширения ипотеки и потребительского кредита. Причем эти два фактора действуют в направлении образования финансовых пузырей по правилу Понци.

До последнего времени ограничения государственного регулирования (управления) экономикой преодолевалось как через механизм мультипликации денег, который для валют, имеющих свободное хождение (доллар, евро), стал носить международный характер, так и через использование производных финансовых инструментов и новых финансово-кредитных институтов (в частности, ТНК и ТНБ) для диверсификации рисков.

Однако, в конечном итоге, стихийно-фиктивный процесс движения стоимости общественного продукта в воспроизводственном процессе привел к отрыву финансовой системы от реального сектора⁴ и утрате управления экономикой. Похожие процессы отрыва финансового сектора от реального происходили и в развитых западных странах, обнажив неэффективность современных институтов регулирования и управления капитализмом. Обращающаяся стоимость на финансовых рынках во много раз (по экспертным оценкам в 12—15 раз) превышает создаваемую стоимость в реальном секторе экономики. В мире стоимость деривативов оценивается до 800 трлн долл., а мировой ВВП составляет примерно 60 трлн долл. По данным Базельского банка международных расчетов (BIS) на июнь 2008 г. объем глобального рынка

³ Автор еще 8 лет назад предлагал с подачи Д. С. Львова в противоположность «вашингтонскому консенсусу» принципы «московского консенсуса». Подробнее см. в работе «Институциональная теория и экономическая политика» [5].

⁴ О фундаментальных различиях в принципах эволюции финансового и реального секторов подробнее см. в работе автора «Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения» [6].

производных финансовых инструментов составлял 766,5 трлн долл. [9]. При этом почти 90% всего объема сделок приходится на внебиржевой рынок, который никем ныне не регулируется и организаторы торгов на этом рынке не несут никакой ответственности.

Международный валютный фонд (МВФ) — ранее апологет «вашингтонского консенсуса» — выступил с заявлением о нежизнеспособности и даже опасности основных его принципов. Как известно, основой «консенсуса» являются следующие принципы: достижение низкого уровня бюджетного дефицита, снижение инфляции, свободный обменный курс валюты, свободный неконтролируемый финансовый рынок, свободное движение капитала и поощрение прямых иностранных инвестиций, дерегулирование экономики, снижение вмешательства государства в экономику. Реализация этих принципов хорошо согласуется с задачей фонда контроля экономической политики стран, нуждающихся в кредитах фонда, чтобы эти кредиты вернуть.

МВФ призывает создать новую глобальную экономику, в которой станет меньше рисков и неопределенности, финансовый сектор должен регулироваться государством, а доходы и блага будут распределяться по справедливости. Глобализация должна стать не капиталистической, а «справедливой и с человеческим лицом». «Блага от экономического роста должны широко распределяться, а не просто присваиваться горсткой привилегированных людей». И далее: «миру нужны новые подходы к принципам экономической и социальной политики внутри каждой отдельно взятой страны и на международной арене в целом... Финансовый сектор нуждается в серьезном хирургическом вмешательстве с точки зрения регулирования» [4]. Но провозгласить наличие болезни — это не значит найти рецепт ее излечения и устранения. Более того, наличие болезни не означает указание правильных причин ее возникновения, а по сему и предполагаемое лечение может не дать ожидаемого результата.

Более того, главное не ясно — способен ли капитализм и его базовые институты обеспечить предотвращение подобных кризисов в будущем. Если отойти от формулировки, касающейся частной собственности на средства производства, что и является атрибутом капитализма по его природе, сейчас нужно сказать и о том, что одного этого признака для объяснения кризисов недостаточно. Проблема шире, капитализм возвышает институт владения, частной собственности, правила, отвечающие за капитал, его накопление, перемещение в мире, над институтами, отвечающими за труд, социальные функции, образование, здравоохранение, накопление и передачу знаний. Возникает институциональный конфликт, не только связанный с противоречием между общественным характером труда и частнокапиталистической формой присвоения, который присутствует и нигде не исчезал, но и правилами, которые имеют иерархическое расположение.

Именно такое подчиненное положение одних правил относительно других и делает систему капитализма такой, какой мы ее наблюдаем. Изменение роли международных финансовых организаций решает задачу их выживания и коррекции базовых институтов капитализма, обеспечивающих жизнь финансовой системе, но они не изменяют главных соотношений, не снимают институционального конфликта, который с каждым годом становится все более определяющим, а совместно с глобальным эксцессом⁵ усиливает вероятность повторения мировых кризисов, изменяет и модифицирует факторную основу возникновения, порождения этих кризисов, что резко снижает наши возможности в их прогнозировании и предупреждении. Возникает эффект, аналогичный лечению гриппа антибиотиками. Роль антибиотиков своеобразно играют изменяемые в ходе целенаправленных действий (управления) институты капитализма.

Экономическая наука, являясь элементом социальной системы, явно подстраивается под некоторые задачи управления, часто обслуживает эти институты, поскольку пытается найти улучшение этих институтов и повысить эффективность капитализма. Но может быть стоит задуматься вообще о перспективах такого улучшения и направить интеллектуальные усилия для поиска иных институтов и отказа от подобной сугубо капиталистической организации экономики? Желание сохранить *status quo* и финансирование этого желания заинтересованными сторонами создают ореол объективности достижений экономической науки, но никак не позволяют сказать, что одно общественное устройство лучше или хуже чем другое. Очевидно, труд и знание являются высшим достоянием человеческого общества. Именно эти два фактора обеспечивают развитие и решение научно-технических задач. Именно развивая эти два компонента, можно решать задачи выживания и безопасности, взять под контроль дисбалансы в области экологии и развития мира, прекратить войны на земле. Капитал же разъединяет, поскольку он индивидуалистичен и имеет свойство концентрироваться и порождать процедуры эксплуатации и выстраивания институтов под себя. Он стимулирует видение, согласно которому управлять экономикой могут спонтанные рынки, следовательно, решения человека, его действия становятся подчиненными некой логике рынков.

Вместе с тем, у экономической структуры имеется «своя логика», которая не позволяет решить задачи, идущие с ней вразрез. Элементы системы, секторы экономики взаимодействуют друг с другом, подвержены внешним воздействиям, что создает инерцию их движения, предопределяя дальнейшее развитие. Балансирование макроэкономических индикаторов может совершенно не «стыковаться» с логикой развития отдельных, но довольно крупных, или базовых элементов системы. Поэтому, реализуя мероприятия макроэкономической политики, необходимо неукоснительно принимать во внимание секторальные параметры и специфику движения элементов системы.

⁵ О глобальном эксцессе автором написано в работах 1999—2007 гг., например, см. «Институциональная теория и экономическая политика» [5] или «Теория экономической дисфункции» [7].

Теоретические решения для обновления макроэкономики

После мирового финансового кризиса 2008—2010 гг. возобновилась дискуссия о том, что современная неоклассическая макроэкономика не только не смогла предугадать кризис, предупредить о его возникновении, предложить некоторые демпфирующие процедуры, но и после того, как кризис произошел, не смогла дать вразумительных объяснений и рецептов его преодоления⁶. Апостериорно «альтернативные» экономисты, в том числе Дж. Акерлоф и Р. Шиллер⁷ 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 рынках, возникающие в силу изменения доверия и распространения идей, овладевающих агентами, воспроизводят механизм кризиса.

Довольно открытая 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 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.

Проблема состоит в том, что агент и не может включить индексацию в трудовой контракт, а работодатель не желает этого делать по известной причине. 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 все равно некий 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, другое дело, какова эта связь на коротких и длинных интервалах времени. Следует уточнить, макроэкономическая теория, которая исходит из подобной взаимосвязи, никогда не будет корректной, поскольку не учитывает иных факторов инфляции, да и мотивов получения заработной платы.

Агенты, соглашаясь на работу по контракту, часто исходят из представлений об уровне жизни, а не из предположения будущей инфляции. При этом, при-

кидывая свою заработную плату, они соглашаются на некоторый стандарт потребления и жизни, то есть подобная оценка неявно, но учитывает инфляционные изменения. Скажем, машинист Московского метрополитена не согласится на заработную плату ниже 50 тыс. руб., исходя из высокой напряженности работы и издержек по восстановлению утраченного здоровья, а уровень жизни в Москве требует высоких затрат на медицинские услуги и продукты питания. Интересно отметить, что и работодатель может исходить из такого же критерия, понимая дефицит такой профессии, и не будет назначать заработную плату ниже указанной суммы. Наоборот, для привлечения агентов и создания необходимого спроса на место машиниста в московском метро, работодатель может завязать указанную сумму для того, чтобы иметь отбор специалистов и, в конечном счете, назначить заработную плату в соответствии с представлением об уровне жизни в Москве.

Однажды у таксиста я спросил, почему за перевозку пассажира на расстояние 10 км он закладывает рентабельность 300%, то есть берет не 50 руб. (затраты на бензин равны 25 руб. плюс 25 руб. чистой прибавки, учитывающей затраты времени водителя и износ машины, который на таком расстоянии незначителен), а 150—200 руб. Почему правильно не калькулируется цена перевозки даже при наличии счетчика? Ответ был очень простым (при этом водитель признался, элементарные правила калькуляции всем известны, но никто их и не собирается применять), он исходит из общей суммы, которую должен принести в семью, примерно 30 тыс. руб. в месяц. Исходя из этого ориентируется, а не реальной стоимости отдельной услуги формируется цена перевозки пассажира на некоторое расстояние. Иными словами, суммируя подобные действия агентов по макроэкономической системе, получаем важный фактор детерминации инфляции, который сводится к стандарту потребления и самой инфляции в предшествующий период. Эти процессы институционализируются и определяют будущую инфляцию, закладывая ее в мотивы и действия экономических агентов.

Таким образом, учет инфляционных ожиданий так или иначе осуществляется агентами, только он закамуфлирован, не столь очевиден и, разумеется, может быть неточен, ошибочен, например, завышен или занижен. Причем, чем неожиданнее изменяются цены, чем выше скорость подобных изменений, либо высока скорость институциональных изменений, тем агенты будут откровеннее учитывать инфляцию в трудовых контрактах и иных действиях.

Рекомендации по выходу из кризиса, как видится отдельным экономистам прокейнсианского толка, должны сводиться к организации денежно-кредитной и бюджетной политики, которая обеспечивала бы полную занятость населения, при отклонении от этого параметра восстанавливать экономику до указанной величины. Если в стране наблюдается кризис, кото-

⁶ Такую дискуссию развернули П. Кругман, Дж. Стиглиц в серии своих публикаций, а также Дж. Акерлоф и Р. Шиллер в книге «*Spiritus Animalis* или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма» [1].

⁷ Хотя Р. Шиллер являлся одним из немногих экономистов, которые предупреждали о том, что может возникнуть кризис и даже говорили, что это неизбежно.

рый 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 сокращения бюджетных доходов все-таки очень высока. Поэтому можно утверждать, обе цели (и сократить налоги, и увеличить государственные расходы) достигнуть одновременно довольно тяжело. Тем не менее, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер отстаивают идею «сильного кредитования», то есть такого наращивания кредитов, чтобы оно дало эффект обеспечения полной занятости. С этой целью, по аналогии с мультипликатором Кана-Кейнса, ими вводится мультипликатор доверия. В общем и целом, так называемая «иррациональная» макроэкономика, которую они желают сформулировать. Она построена на принципах, отличных от неоклассической, предполагает активную эксплуатацию понятий «доверие» и «иррациональное начало». За этим стоит серьезная задача — создать финансовую математику, теорию макроэкономических финансов, учитывающую иррациональность и институциональные ограничения в реакциях агентов.

Теория мультипликатора объясняет 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, вполне адекватна. Во-первых, она предполагает измерение доверия довольно точными методами и, более того, шкалы доверия в макроэкономическом смысле. Такая задача сложна в техническом решении на макроэкономическом уровне и даже для отдельных рынков.

Во-вторых, если существует, как утверждается, мультипликатор доверия, то должен существовать и мультипликатор иррациональности, либо рациональности как двух моделей поведения агентов. Кроме того, уровень оптимизма и пессимизма наверняка зависит и от состояния здоровья агентов. Следовательно, можно ввести и функцию запаса здоровья агента и вести речь о мультипликаторе этой функции, что будет более правдоподобно, ибо большой человек склонен все-таки к меньшему уровню доверия, а, скажем, смертельно больной, осознавая свое положение, доверяет, наоборот, любому способу спасения, лишь бы оно состоялось. До какой степени необходимо будет операционализировать макроэкономику? Это важный вопрос из области методологии.

Текущий уровень доверия, возможно, действительно определит будущий ВВП с некоторым лагом времени. А от чего зависит сам уровень доверия? Скажем, если население страны стареет или молодеет, будет ли этот уровень повышаться или понижаться? Молодости свойственен оптимизм и больший уровень доверия, старости — меньший уровень доверия. Поэтому стареющие нации менее доверчивы, чем молодые. Однако данный тезис все-

таки не подтверждается эмпирически если следовать социологическим опросам и известным индексам доверия, которые рассчитываются данным методом, в частности, так считается индекс потребительских предпочтений, который с известным допущением условно можно рассматривать в виде некоего индекса доверия.

Хотелось бы отметить, неоклассическая макроэкономика во главу угла ставила 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. Более того, утверждается, что теория естественного уровня стала основой макроэкономической политики, причем именно эта теория предполагает отсутствие «денежной иллюзии», что составляет центральную мысль всей макроэкономической науки. Но от этой идеи не отходят и критики неоклассической макроэкономики, в частности, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер.

Конечно, подчинение макроэкономического инструментария достижению полной занятости, когда связь рынков труда и регулирующих на этих рынках институтов и данного инструментария слаба, выглядит не адекватно, 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 смягчения ограничений в финансировании предприятий государством направлены на оживление спроса и, безусловно, не являются безупречными. Более того, существуют вопросы относительно того, насколько они в принципе необходимы и, тем более, достаточны.

Кризис становится возможным не по неким объективным причинам, а в силу организации работы финансовых и шире — экономических институтов, которые, не изменяясь по существу, с течением некоторого времени так взаимодействуют друг с другом, что создают кризисную ситуацию, которая начинает углубляться. Действенность макроэкономических мероприятий правительства будет определяться тем, на какой стадии кризиса эти меры будут применены, то есть зависимость от глубины и динамики уже начавшегося кризиса станет очевидной. Эта зависимость определит и масштаб применяемых мероприятий, и число инструментов.

В известном принципе «цели-инструменты» Я. Тинбергена, утверждающем, что число инструментов экономической политики должно равняться числу целей, иначе цели не будут достигнуты, не учитывается как раз институциональная организация экономики и эффекты, вытекающие из психологии поведения агентов, их иррационального начала. Иными словами, имея меньшее число инструментов можно вполне реализовать какие-то параллельные цели, вроде бы напрямую с инструментами не связанные, а при равенстве целей и инструментов не достичь целей в силу съедающего эффекта транзакционных издержек или X-неэффективности экономической системы или управляющей системы.

Тем самым, принцип постулирует идеальное (минимальное), либо даже желательное соотношение, вытекающее, кстати, из соответствующих математических представлений. Его институциональное расширение требует уточнения и условий применения принципа и тех институциональных структур, которые могут обеспечить в каждом случае свой результат при несоответствии числа целей и инструментов экономической политики. В связи с этим, конечно, названные меры стимулирования совокупного спроса могут оказать положительное влияние на занятость и производство. В то же время они могут быть недостаточны для преодоления кризиса по существу финансовых и экономических институтов. Иными словами, если провести нашу логику рассуждений далее, то следует отметить наличие медицинской аналогии, когда снимаются симптомы болезни, но не совсем установлена природа этой болезни и не подобраны методы ее лечения.

Следует отметить, причины кризиса, который не похож на предшествующие, называются вполне адекватно тому, что наблюдалось, а именно: не низкий спрос и даже не высокие цены на энергоносители, хотя это все сопровождало кризис 2008—2010 гг., были причинами кризиса, а, скорее, нехватка кредитов или схлопывание ликвидности, кредитный дефицит. На самом деле, присутствовала некая совокупность указанных причин, список которых можно расширять, не ограничиваясь только указанными тремя факторами. Отсюда, якобы, вытекает необходимость борьбы с кредитным дефицитом так, чтобы достичь ситуации полной занятости на уровне макроэкономики. Данная логика представляется «линейной» и самоочевидной. А такая мера является недостаточной, чтобы обеспечить управляемый выход из кризиса и предотвратить повторное его возникновение.

Разумеется, необходимо ограничить спекуляцию на деривативах и других бумагах, а также регулировать процесс секьюритизации. Для этого понадобится инструментализация управления финансовой системой в целом и ее корректировка. Общий завышенный и неоправданный оптимизм, который порождает спекуляция, а также разница между выдачей краткосрочных и долгосрочных кредитов (когда деньги берутся на короткий срок, а выдаются агентам на более продолжительный) обеспечили низкую эффективность базовых финансовых, банковских институтов. В итоге случилось схлопывание ликвидности для всей экономической системы.

Простым сокращением налогов, ростом бюджетных расходов (эти две меры противоположны в реализации — нелегко одновременно снизить налоги и увеличить расходы), а также снижением процента, хотя указанные меры не будут бесполезны, решить проблему изменения психологии агентов, сформировавшуюся под влиянием действующих институтов, трудно. Нужно отстранить их от возможностей, которые по существу и разрушили макроэкономическую стабильность, породив кризис. Эта задача на уровне институционального планирования и проектирования представляется довольно сложной, потому что нужны затраты, которые были бы способны переориентиро-

вать агентов. Такие издержки обычно экономистами не учитываются. Употребление термина «доверие» здесь требует уточнения, поскольку, даже не доверяя финансовым институтам агенты способны не вывести свои денежные средства, если альтернативные возможности не привлекательны для них.

Обратим внимание, кризис 2008—2010 гг. был связан не с тем, что агенты вывели свои капиталы («бегство» капитала), как, например, в Таиланде в 1997 г., что вызвало обвальную девальвацию. В настоящем случае сильной девальвации нигде и не наблюдалось. Полагаем, что налицо был обновленный кризис глобального капитализма, кризис его финансовых институтов, «съедающих» денежные ресурсы и обедняющих производственные секторы кредитом. Хотелось бы особо отметить, что планирование макроэкономической политики на основе гипотезы естественного уровня с привязкой кредита к необходимости обеспечения полной занятости представляется не вполне корректным и устаревшим методом макроэкономической политики, а введение мультипликатора доверия не дает новой теории макроэкономики, как озвучивают Дж. Акерлоф и Р. Шиллер. Причины здесь следующие.

Во-первых, инфляция не может быть детерминирована одним фактором и только с ним так жестко связана, в краткосрочном или долгосрочном периоде. 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 продемонстрировали годы стагнации, когда инфляция и безработица были высокими.

Во-вторых, помимо безработных, которые имеют своеобразную мотивацию, жесткие ограничения по личному доходу и уровню потребления, в экономике действуют агенты с совершенно иной моделью поведения, — имеющие работу, но проявляющие разную активность, то есть новаторы и консерваторы (разновидность консерваторов — имитаторы). Именно они, взаимодействуя, испытывая различные переходные состояния, более всего определяют динамику цен, то есть инфляцию. Если это не так, то наименьшая группа агентов в совокупной своей реакции сильнее связана с инфляцией. Однако безработный никак не влияет на процесс ценообразования и даже спрос со стороны этой группы агентов весьма незначителен, чтобы обеспечивать инфляцию спроса. Тогда почему же макроэкономисты, отталкивающиеся от гипотезы естественного уровня, придают очень большое значение взаимосвязи безработицы и инфляции. Дело в том, что гипотеза естественного уровня устанавливает ту величину занятости в экономике, которая принимается в качестве приемлемой и даже необходимой величины.

Гипотеза естественного уровня исходит из положения о том, что агентам не свойственна «денежная

иллюзия», они рационально принимают решения относительно цен и инфляции, а также прочих событий. Более того, фактически устанавливается одна точка и необходимость стремления к ней как магистральное направление макроэкономической политики. Структурные характеристики экономики, необходимость приложить инструменты макроэкономической политики к достижению необходимых структурных соотношений, при такой философии макроэкономической политики, не принимаются во внимание. 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, то есть, нейтрален к динамике цен, инфляционно нейтральный уровень.

Считается, 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. Экономическая политика становится привязанной к этому естественному уровню, стремится привести систему к точке естественного уровня как положению наибольшей эффективности как принято считать согласно теориям М. Фридмана и других представителей чикагской экономической школы. Обратим внимание, в данной гипотезе (не могу назвать ее теорией и даже концепцией) естественного уровня ничего не говорится 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, 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 решение относительно смены работы и приобретения статуса безработного. Гипотеза естественного уровня вообще не видит институциональных эффектов функционирования экономической системы.

Когда низок уровень доверия агентов, довольно трудно ожидать массированного распространения в экономике инноваций. 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 важен в формировании экономической мотивации агентов.

Новаторы, консерваторы, имитаторы, их активность в экономике в те или иные периоды может сильно влиять на динамику цен. Это влияние может быть таким, что, в частности, рост числа новаторов и новаций будет сопровождаться повышением цен и увеличением безработицы, а предпринимаемые правительством меры, исходя из логики «гипотезы естественного уровня», в таком случае приведут к свертыванию указанной тенденции. Доминирование консерваторов и имитаторов может поддерживать темп роста цен на каком-то стабильном уровне, однако сокращение в группе «новаторов» обернется увеличением безработицы. Как видим, соотношение между вкладом различных групп агентов в инфляцию и экономическое развитие фактически определяет и объясняет отклонение от модели кривой Филипса, когда может существовать и высокая инфляция и высокая безработица и относительно не увеличивающаяся инфляция при повышающейся безработице. Анализ должен быть явно многофакторным и учитывать многие аспекты названных макроэкономических явлений. Только в этом случае он и будет правдоподобным. В работе «Институциональная теория и экономическая политика» [5] автору удалось, развивая идею Шумпетера и превратив ее в макроэкономическую модель, показать варианты функционирования совершенно не согласующиеся ни с кривой Филлипса, ни с гипотезой естественного уровня.

В-третьих, работодатели, представляющие собой особый тип экономических агентов, проводящих на микроуровне политику заработной платы и занятости, научились калькулировать затраты на труд так, чтобы снижать фактическую заработную плату, сохраняя норму прибыли, что важно им самим и собственникам. Для этого наемному работнику назначается фиксированное жалованье, оклад и вводится целая система надбавок и премий, которая как будто привязана к результатам труда, часто и к прибыли. При развертывании кризиса в экономике, либо возникновении кризисного периода для конкретной фирмы, работодатель просто снимает эти надбавки, которые, как правило, не регулируются трудовым законодательством и на каждом предприятии 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, то есть цены на различные факторы производства ригидны к понижению, то есть неподатливы к снижению и, при этом, по фактору «труд» имеются явные возможности сокращения за-

рабочей платы (цены труда). Это является одним из факторов сокращения сбережений в периоды 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.

Подводя итог, необходимо отметить, новая 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 фундаментальной проработки микроэкономических оснований макроэкономики с получением четкой картины изменения моделей поведения групп агентов, институтов, инструментов экономической политики, направленных на достижений устойчивых неравновесных состояний и ожидаемых изменений поведения микроэкономических агентов (иррациональное начало)⁸. Однако подлинная перспектива для макроэкономической теории видится в «структурной» макроэкономике.

Олег СУХАРЕВ,
доктор экономических наук, профессор.
ИЭ РАН

ЛИТЕРАТУРА

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.
2. Без закрытых тем // Российская газета. 2011. 17 марта.
3. Ведомости. 2011. 17 авг.
4. Глобализм с человеческим лицом. «Вашингтонский консенсус» не выдержал проверки экономическим кризисом // Независимая газета. 2011. 6 апр.
5. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х т. — М.: Экономика, 2007.
6. Сухарев О. С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. — М.: Финансы и статистика, 2010.
7. Сухарев О. С. Теория экономической дисфункции. — М.: Машиностроение, 2001.
8. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. — М.: Финансы и статистика, 2011.
9. http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa0812.htm