
Юлий Яковлевич
ОЛЬСЕВИЧ

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ РЫНКА
И КОНЦЕПЦИИ СОВРЕМЕННОГО
КРИЗИСА

Москва
Институт экономики
2011

ISBN 978-5-9940-0309-1

Ольсевич Ю.Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса. — М.: Институт экономики РАН, 2011. — 51 с.

В докладе обсуждается необходимость введения в научный оборот понятия «фундаментальная неопределенность рынка», отражающего нерешенность практикой и наукой принципиальной проблемы — способности рынка к саморегулируемому развитию, обеспечивающему бескризисный рост и повышение благосостояния населения.

Выясняются специфика назревания условий кризиса 2008—2009 гг. и причины неготовности экономической науки выявлять и оценивать эти процессы, сопоставляются взгляды ряда экономистов на причины этого кризиса.

Рассматривается гипотеза психолого-институциональных циклов смены «элит», контролирующих иерархические структуры рынка, как возможное объяснение периодического вырождения психолого-институциональных основ рынка, ведущее к глубоким кризисам.

©
Ольсевич Ю.Я.,
2011

©
Институт экономики РАН,
2008

©
Валериус В.Е.,
дизайн,
2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава I	
Введение (Внес ли современный кризис определенность в понимание неопределенности рынка?)	4
Глава II	
Экономические теории: разное понимание «неопределенности»	8
Глава III	
Концепции кризиса 2008–2009 гг.: есть ли общий знаменатель?	19
Глава IV	
Смена «элит» и дерегулирование	30
Глава V	
Гипотеза о психолого-институциональной подоплеке смены длинных фаз конъюнктуры	40
Глава VI	
Заключение: контроль общества над рынком или рынка над обществом?	47
Литература	49

ВВЕДЕНИЕ

(Внес ли современный кризис определенность в понимание неопределенности рынка?)

Вопрос, который ставит данный доклад, состоит в следующем: каковы главные причины кризиса 2008–2009 гг. и каким образом они связаны с *фундаментальной неопределенностью рынка* (ФНР). Автор не претендует на способность дать полный и бесспорный ответ на этот вопрос, но уверен, что даже частичное продвижение к решению было бы полезно.

В литературе понятия «кризис» и «ФНР» применяются в разных значениях. В западных экономических словарях термин «кризис» до недавнего времени трактовался как категория только марксистской теории, как «верхняя поворотная фаза торгового цикла», переход от «бума» к «рецессии». Термин «рецессия» означает «фазу бизнес-цикла, которая следует за бумом и предшествует дну; согласно Национальному бюро экономических исследований (Вашингтон, округ Колумбия) – шестимесячное падение ВВП. Основные индикаторы – падение производства и рост безработицы». В отличие от рецессии под *депрессией* понимается «падение национального производства, которое продолжается несколько лет»¹.

События 2008–2009 гг. вернули термин «кризис» как в западную научную литературу, так и в широкую прессу. Видимо, потому, что эти события не укладываются ни в понятие «рецессия», ни в понятие «депрессия». Но они не укладываются и в марксистское понимание кризиса как фазы 6–8-летнего промышленного цикла.

В данном докладе под термином «кризис» будем понимать значительное падение в масштабах мирового хозяйства *годового* ВВП, сопровождающееся ростом безработицы, банкротством банков и фирм и способное сохраняться более года (при отсутствии массивированного финансового и институционального воздействия государства).

1. Rutherford D. Routledge Dictionary of Economics. London; New York, 1995. P. 103, 117, 386.

Такое «расширительное» толкование термина позволяет рассматривать кризис как в рамках анализа циклов разной продолжительности, так и вне любой концепции циклов (например, в рамках представления о дискретном росте). В то же время состояние кризиса в нашем понимании несовместимо с его трактовкой ни как *замедление* роста, ни как состояние роста при неполной занятости.

Под термином «ФНР» мы понимаем такое состояние знаний о рыночно-капиталистической системе, которое не позволяет сделать определенный вывод, способна или нет эта система на *началах саморегулирования* обеспечить долговременный устойчивый бескризисный рост, допускающий циклические колебания темпов роста².

ФНР, таким образом, отличается как от той неопределенности, которую можно оценить с помощью вероятностных расчетов, так и от той, которую таким способом оценить нельзя, поскольку она вытекает из воздействия на рынок не поддающихся научному прогнозу экзогенных военно-политических, социально-политических, научно-технических, демографических, природных факторов. ФНР в нашем понимании — это такая неопределенность, источником которой является явно недостаточная изученность, а поэтому непредсказуемость сложного поливариантного поведения самих субъектов рынка в условиях их меняющегося взаимодействия. Такую ФНР можно считать эндогенной, и она умножается от воздействия на нее экзогенных факторов неопределенности.

С развертыванием глобального кризиса 2008–2009 гг. политической элитой и деловыми кругами перед экономической наукой был остро поставлен вопрос: почему эта наука не предвидела надвигающегося кризиса? Был дан ряд ответов, суть которых сводилась к следующему:

- в условиях, когда политики, бизнес и все общество извлекали на протяжении бескризисных десятилетий выгоды из процессов дерегулирования и либерализации, никто не требовал и не

2. Проблема ФНР проявила себя в двухвековом диспуте по вопросу о *возможности* полной реализации в условиях саморегулируемого капитализма. В числе тех, кто позитивно отвечал на этот вопрос, — Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, Л. Вальрас, В. Парето, Ф. Хайек, М. Фридмен. Отрицательную позицию занимали Т. Мальтус, С. Сисмонди, российские народники (Н. Даниельсон, В. Воронцов), Р. Люксембург, Дж.М. Кейнс, П. Самуэльсон. К. Маркс, В. Ленин, М. Туган-Барановский полагали, что реализация возможна, но только через такое циклическое движение, которое включает кризисы перепроизводства. Экономисты, занимавшие одинаковую позицию, зачастую выдвигали разную аргументацию.

ждал прогнозов относительно самой возможности мирового кризиса;

- экономическая наука в течение трех с лишним десятилетий перестала изучать проблемы макроэкономического риска и угрозы кризиса, ее базовые концепции строились на предположении о саморегулировании рынка вокруг состояния равновесия, что относится и к теориям финансовых рынков;
- отдельные разработки, содержавшие прогноз кризиса, не воспринимались всерьез ни научным сообществом, ни правящей элитой, считались малоубедительными и противоречащими как опыту бескризисного роста, так и выводам науки;
- ряд ученых полагает, что к началу XXI в. политика дерегулирования зашла так далеко, что у государства не осталось легитимных средств для принятия системы мер по предотвращению серьезного кризиса в условиях, когда этот кризис еще не наступил и продолжается рост (так что прогнозы кризиса были бы попросту бесполезны)³.

Великая депрессия 1930-х гг. (как и ряд не менее тяжелых депрессий и циклических кризисов в XIX в.), *казалось бы, подтвердила* кейнсианскую точку зрения, что устойчивый долговременный рост на основе *саморегулируемого* рынка невозможен. Однако три десятилетия почти бескризисного, почти устойчивого роста в условиях нарастающего саморегулирования рынка почти опровергли кейнсианскую позицию, *если бы не глобальный кризис 2008–2009 гг.*

Таким образом, историческая практика как будто дает вполне *определенные* аргументы как в пользу возможности, так и в пользу невозможности саморегулируемого рыночного роста. Экономическая наука тоже занимает вполне *определенные* позиции — но разойдясь при этом по противоположные стороны баррикады.

В этом проявляется ФНР (в нашем понимании). Полагаем, что ФНР есть продукт предвзятого, поверхностного толкования как субъектами рынка, так и экономической теорией ряда хозяйственных процессов, имевших место во второй половине XX в., и явно недостаточного внимания к институционально-психологическим основам рынка.

3. *Krugman N.* How did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. Sept. 2, 2009; The Global Financial Crisis – Why Didn't Anybody Notice? // British Academy Review, Issue 14, November 2009.

Введение (Внес ли современный кризис определенность в понимание неопределенности рынка?)

Заметим, что кризис 2008–2009 гг. начался без каких-либо внешних толчков. Это было чисто внутреннее обрушение системы, взрыв ее внутренних противоречий. Полагаем, что изучение предпосылок, движущих сил и механизмов кризиса 2008–2009 гг. способно дать ответ на загадку ФНР.

Экономические теории: разное понимание «неопределенности»

Под неопределенностью понимается принципиальная невозможность определения степени вероятности наступления (или ненаступления) некоторого события. Дж.М. Кейнс объяснял эту невозможность *отсутствием научной базы* для вычисления «какой-либо вероятности» данного события. «...Под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем»⁴.

Таким образом, Кейнс *в этом пассаже* по существу выделил ряд типов событий, для вычисления вероятности (а значит, и прогнозирования) которых «не существует научной основы»:

- 1) некоторые крупные политические (в том числе военные) события;
- 2) долговременные изменения в соотношении издержек и потребностей по ряду природных ресурсов;
- 3) долговременные изменения в соотношении между предложением сбережений и спросом на них со стороны инвесторов;

4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости // Истоки. Вып. 3. М., 1998. С. 284.

- 4) изменения в скорости инновационного процесса;
- 5) долговременные (происходящие в течение трех-четырех десятилетий) сдвиги в социально-экономической (т.е. институциональной) системе.

За те семь с половиной десятилетий, которые прошли со времени опубликования этой работы Кейнса, наука (в перечисленных областях) если и продвинулась вперед, то незначительно.

В экономическом словаре «Рутледж», автором которого является Дональд Расерфорд, под неопределенностью понимается «состояние дел с неизвестным результатом, который не может быть вычислен с помощью вероятностного распределения. В экономике существует много состояний неопределенности, в том числе спроса, дохода на инвестиции. Неопределенность влечет за собой многие издержки, включая содержание дополнительных запасов, чтобы защититься от нерегулярных поставок сырья и полуфабрикатов. Формы неопределенности столь же различны, как и ее причины — конкуренция, технологические изменения, циклы деловой активности, смена правительств или изменение правительственной политики»⁵.

Мы полагаем, что все перечисленное — это *формы* неопределенности, относящиеся к *отдельным* звеньям, сферам или аспектам функционирования рыночной системы хозяйства, иначе говоря, *частичные* неопределенности. Нас же интересует обобщающий, синергетический эффект всех эндогенных и экзогенных частичных неопределенностей, воздействующих на поведение агентов в рыночной экономике и на трендовую макродинамику рынка. Заметим, что и у Кейнса, и в словаре «Рутледж» речь идет не о некоторой абстрактной, условной схеме рынка, а о реальном рынке, который функционирует в конкретной природной, технической, политической, социальной и экономической среде.

Но при этом ни у Кейнса, ни у Расерфорда нет упоминания о синергетической, трендовой неопределенности в отношении рыночной системы в целом. Именно такую неопределенность мы называем *фундаментальной* неопределенностью. Конкретнее говоря, под ФНР мы понимаем отсутствие научно обоснованного ответа

5. Rutherford D. Op. cit. P. 473.

на вопрос: способна ли реально *существующая* рыночная система на началах саморегулирования избежать глубоких и длительных депрессий и обеспечить относительно устойчивый (с «пологими» циклами) рост и высокую занятость?

Для Кейнса проблемы ФН (в нашем понимании термина) не существовало для той рыночной системы, которая сложилась в 1920–1930-е гг. (и продолжала существовать до названной Кейнсом условной даты – 1970 г.). Он полагал, что разработанная им теория дает однозначный ответ: реальный рынок к *такому* саморегулированию не способен, поскольку:

1) ограниченность технических и природных возможностей для прибыльного инвестирования – с одной стороны, растущая склонность населения к сбережениям – с другой стороны, порождают хронический избыток сбережений и дефицит платежеспособного спроса;

2) монополизация производства и политика профсоюзов (частично как реакция на дефицит спроса) порождают негибкость цен и зарплат;

3) неустойчивость психики инвесторов к разного рода «шокам», их стадное поведение в условиях неопределенности делают рост прерывистым и неуверенным, подверженным резким (в том числе нециклическим) колебаниям.

Отсюда следовал «фундаментально-определенный» вывод: относительно устойчивый рост и относительно высокая занятость требуют участия государства в форме активной налоговой и кредитно-денежной политики, а также готовности к прямому участию в инвестиционном процессе. При этом очевидно, что *частичные* неопределенности сохраняются, но чувствительность рынка к их влиянию ограничивается (благодаря государственной поддержке).

В принципе Кейнс полагал, что государственное обеспечение эффективного спроса на макроуровне создает условия для свободной конкуренции на микроуровне. Однако на практике преодоление ФН потребовало регулирования и регламентирования на мезо- и микроуровне. Государство регулировало тарифы на железнодорожном и авиационном транспорте и в энергетике, цены на сельскохозяйственную продукцию (путем товарных интервенций), сталь и ряд других товаров (посредством прямого административного

давления, политики импортных пошлин и др.). Государство регулировало уровни заработной платы, оказывая влияние на переговоры между профсоюзами и предпринимателями. Более того, государство детально регламентировало деятельность корпораций на микроуровне как в реальном секторе, так и в финансовом. Так что сфера свободной конкуренции была сужена, и рынок в значительной мере утратил гибкость. Государственное регулирование зашло гораздо дальше того, что предусматривал Кейнс в качестве обязательного минимума.

Было ли регулирование и регламентирование на микро- и мезоуровне обязательным и необходимым для ответа на проблему ФН рынка? *Теория* Кейнса даже не ставила эту проблему, откуда можно заключить, что Кейнс не считал, что из микро- и мезоуровня рынка может исходить угроза общего коллапса при условии, что на макроуровне государственная политика обеспечила равновесие основных пропорций. Из логики Кейнса вытекало, что именно макропроблема – дефицит эффективного спроса – порождает институциональные деформации на микро- и мезоуровне, ведущие к монополизации и угасанию свободной конкуренции.

На практике же микро- и мезорегулирование доказало свою действенность в повышении устойчивости и динамизма той реальной системы рынка, которая существовала четверть века до конца 1960-х гг. и отличалась высокой степенью монополизации. Однако теоретического обоснования такой регламентации и регулирования для преодоления ФН не существовало. Имелось лишь понимание, что между микро- и макротеорией существует разрыв, что на разных уровнях экономики протекают разные процессы, связи между которыми существующая теория не улавливает.

За указанные четверть века на микро- и мезоуровне развернулись процессы, создававшие предпосылки для формирования «новой экономики» и новой рыночной системы: НТР, развитие новых высокотехнологических отраслей, образование обширного среднего класса, включившего не только мелких предпринимателей и служащих, но и высококвалифицированную рабочую силу, на базе роста доходов сложился огромный рынок услуг и предметов длительного пользования. Широко децентрализованный научно-технический прогресс, поддержанный системой налогообложения,

политикой, стимулирующей инвестиции сотнями специальных государственных программ, а также финансированием общего и профессионального образования, явился главным стимулятором децентрализации производства, конкуренции и роста, породил новое качество в отношениях между работодателями и наемным персоналом внутри фирм, а также новые характеристики конкурентных отношений.

В условиях резко возросшей сложности и динамизма рынка, глубоких структурных сдвигов стало все резче ощущаться скользящее и тормозящее влияние государственного регулирования и регламентации. Это особенно проявилось в 1970-е гг., когда произошли нефтяные «шоки» и крушение Бреттон-Вудской валютной системы. На авансцену выдвинулись призывы к дерегулированию и переходу к «саморегулированию» рынка. Задним числом осуждалась и отвергалась вся предшествующая государственная практика как «ошибочная». При этом кейнсианству безосновательно приписывалась концепция «тотального» регулирования, включающего не только макро-, но и микро- и мезоуровень. Предлагалось отказаться от регулирования на всех трех уровнях.

Процессы трансформации рынка, которые протекали в США в 1980-е и 1990-е годы, в руководящих кругах США и большинством экономистов рассматривались как путь к усилению гибкости, устойчивости и динамизма рыночной системы. В краткосрочном и среднесрочном аспекте это так, в общем, и было. Но в долгосрочном аспекте это был путь к саморазрушению, как это бывает со спортсменами, применяющими допинг.

И речь, прежде всего, идет об эрозии института доверия, о доверии субъектов рынка друг к другу, к устойчивости рыночного механизма, к государству, к общественной системе в целом.

Наиболее крупная теоретическая работа, посвященная проблеме неопределенности, — «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.) — принадлежит перу американского экономиста Фрэнка Найта. Согласно этому ученому, в рыночной экономике, где господствует неопределенность, существенное значение имеет не процесс производства, а принятие решения — что и как производить. Предприниматель, берущий на себя ответственность за такое решение, диктует всю организацию производства и получает вознаграждение

в виде прибыли. Тезис о непознаваемости хозяйственного механизма получил развитие в концепции «расширенного порядка» и «организованной сложности» Фридриха Хайека и у ряда других экономистов.

Как полное отрицание рыночной неопределенности можно рассматривать «теорию рациональных ожиданий» Р.Э. Лукаса, доминировавшую в экономической мысли Запада на протяжении последней четверти XX в. Согласно этой теории, субъекты рынка принимают рациональные решения на основе полного понимания ими системы этого рынка как механизма совершенной конкуренции. Неопределенность способно внести только государство своей непоследовательной экономической политикой.

О концепции Ф. Найта и о современных тенденциях в теории неопределенности представители посткейнсианства Дж. Акерлоф и Р. Шиллер пишут: «По его (Ф. Найта. — Ю.О.) мнению, риск можно измерить посредством математических вероятностей. Неопределенность же, напротив, измерить нельзя, поскольку не существует объективных критериев для ее выражения. Экономисты-теоретики до сих пор бьются над тем, чтобы понять, как люди обращаются с такой «настоящей» неопределенностью. Постепенно все такие исследования все больше смещаются в сторону поведенческой экономики. И здесь как нельзя лучше подходит фраза Джека Уэлча (бывшего президента Дженерал Электрик. — Ю.О.) про то, что он «нутром чувствовал», что поступает правильно: инвестиции делаются на основании интуиции, а не анализа. Этот подход распространяется на все общество, следуя законам психологии — в первую очередь социальной»⁶.

Психологическая направленность эволюции взглядов на неопределенность в рамках современного либертарианства проявилась в концепции А. Гринспена. Эта концепция состоит в том, что чем короче прогнозируемый период, тем неопределенность выше, поскольку в краткосрочном плане поведение субъектов рынка определяется их неустойчивой психикой, тогда как в более долгосрочном плане действуют уравнивающие силы спроса и предложения.

6. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*. М., 2010. С. 177.

Гринспен пишет: «Врожденная людская склонность переходить от эйфории к панике и наоборот кажется вечной: опыт многих поколений не смог ее искоренить... если участники рынка предчувствуют финансовый кризис, он вряд ли случится... А вот внезапные всплески эйфории или паники предугадать невозможно. Катастрофический обвал цен в черный понедельник (19 октября 1987 г. — Ю.О.) стал громом среди ясного неба». И далее: «Поскольку рынки склонны к самобалансированию, рыночная экономика оказывается более стабильной и прогнозируемой в долгосрочной перспективе, чем в краткосрочной, при условии, что общество и его фундаментальные институты сохраняют устойчивость»⁷.

Представление о том, что неопределенность рынка проявляется в его краткосрочной неустойчивости, а в долгосрочном плане саморегулирование рынка обеспечивает его относительную устойчивость, означает в конечном счете, что неопределенность сводится к риску, как это изначально свойственно неоклассическому подходу. Даже кризис 2008–2009 гг. не изменил позицию Гринспена, о чем свидетельствует его статья «Активизм», написанная в начале 2011 г.⁸

Большинство современных экономистов (включая нобелевских лауреатов В. Смита, Дж. Акерлофа, Э. Фелпса и др., а также и самого А. Гринспена) полагают, что субъекты рынка доверяют этому рынку отнюдь не потому, что понимают механизмы его действия.

Тогда на чем основывается доверие субъектов рынка к устойчивости рыночной системы? Кейнс полагал, что субъекты рынка действуют, заключают контракты, инвестируют капитал в долгосрочные проекты не потому, что они доверяют рынку; скорее, они полны недоверия к рынку, а потому всегда готовы к панике, «бегству» с рынка. Индивиды вовлечены в рыночную активность в силу своей «жизнерадостности» («animal spirit»), жажды деятельности и готовности рисковать. Но эта «жизнерадостность» в любой момент может погаснуть и смениться унынием.

Отмеченная Кейнсом неустойчивость деловой психики действительно присуща значительной части акторов рынка, особенно тех, кто вовлечен в операции на бирже. Однако большинству

7. Гринспен А. Эпоха потрясений. М., 2010. С. 442.

8. Greenspan A. Activism // International Finance. 2011. P. 166–167.

субъектов рынка присуще более последовательное поведение, диктуемое *инстинктом доверия, врожденной потребностью людей доверять себе подобным и социуму*. Даже когда доверие не оправдывается, нарушается, оно восстанавливается заново. Взаимное доверие — главная основа контрактов, совокупность которых и образует рынок. Это признают даже либертарианцы. Взаимовыгодность контрактов для субъектов является для них свидетельством того, что рынок находится в состоянии относительного равновесия и эффективно действует.

Мощным фактором, поддерживающим доверие к устойчивости рынка, служит относительная *инерционность* его производственной и потребительской основы. Накопленный физический капитал, его структура, технологии, знания и навыки в совокупности изменяются постепенно, так что рынок, как правило, успевает к ним гибко приспособливаться. Столь же инертная система — образ жизни потребителей и связанная с ним социально-распределительная система общества.

Важнейшей опорой доверия к рынку явилось бюджетное и кредитно-денежное макрорегулирование, развившееся после Второй мировой войны и не ослабевавшее на протяжении всего последующего периода. Именно благодаря глубокой и многосторонней кредитно-денежной и бюджетной вовлеченности государства в функционирование рынка способна функционировать система бумажных, не обеспеченных золотом и другими физическими ликвидами денег.

С тех пор как бумажные деньги потеряли официально гарантированную связь с золотом (формально с 1971 г.), экономисты «мейнстрима» оказались не в состоянии объяснить, почему «клочки бумаги» представляют собой ценность, которую можно накапливать. Между тем, принимая от государства бумажные деньги в оплату за услуги или товары, субъект рынка тем самым предоставляет государству кредит, который затем может быть погашен приобретением на рынке других товаров или услуг, или иным способом. Следовательно, содержанием бумажных денег в рыночном обществе является доверие, которое держатель этих денег оказывает государству, а вместе с тем и всему рыночному хозяйству.

Основным ценным бумагам — акциям и облигациям — присуща *двойственная* природа. С одной стороны, они приносят

доход, т.е. представляют для покупателя конкретную полезность, а потому могут быть отнесены к товарам, имеющим цену. Но, с другой стороны, ценные бумаги — это ликвидные (в разной степени) активы, конкурирующие с деньгами в некоторых функциях последних (средство обращения, средство накопления). Потребность в бумажно-счетных деньгах как средстве обращения тем больше, чем больше доходных ценных бумаг предлагается на рынке, и тем меньше, чем больше доходных бумаг используется в качестве высоколиквидных средств накопления.

Деньги, отданные в кредит, также превращаются в актив, приносящий доход. Таким образом, все основные ценные бумаги — бумажные деньги, акции, облигации — ликвидны и способны приносить доход, все они подвержены риску. Разница состоит в *степени* ликвидности, доходности и риска. Поэтому все они взаимозаменяемы, но частично и в разной степени.

Кредит пронизывает всю рыночно-капиталистическую систему с момента ее зарождения. Говорят, что банки, предоставляя кредит, «делают деньги из воздуха». Это так при условии, что это особый «воздух», и называется он — доверие.

Предоставляя кредит заемщику, банк оказывает ему доверие в том, что им будут произведены и реализованы товары и услуги, за счет чего и будет погашен кредит. Тем самым банк оказывает доверие также и рынку в целом, который обеспечит производство ресурсами, а сбыт покупателями.

Й. Шумпетер (который и сам некоторое время побывал — неудачно — банкиром) полагал, что банки, предоставляя за счет кредитной эмиссии деньги предпринимателям-новаторам, тем самым помогают этим новаторам перераспределять ресурсы в пользу инновационных проектов, поднимающих экономику на качественно новую ступень.

Однако преобладавшее за последние полвека среди экономистов мнение состоит в том, что кредитно-денежная эмиссия при данной массе товаров и услуг на рынке ведет к росту цен, т.е. инфляции, а не к росту выпуска. Это так только при условии, что имеет место более или менее полное использование всех имеющихся ресурсов, включая трудовые ресурсы, физический капитал, природные ресурсы, научно-технические и организационные зна-

ния, предпринимательский потенциал. Такое условие практически никогда не выполняется. На практике дополнительная сумма бумажно-счетных денег всегда противостоит недоиспользованным ресурсам — включая предпринимательские таланты, — образующим потенциал роста реального продукта. Этот дополнительный продукт и составит реальное содержание (ценность) части дополнительной суммы денег. Другая часть этой дополнительной суммы денег может быть поглощена повышением цен, если увеличение массы продукта будет отставать — по темпам или по объему — от роста денежного спроса.

Придание бумажным деньгам самостоятельного ценностного содержания Кейнс считал «денежным фетишизмом», который делает негибкими цены и зарплату. Но это правильно лишь отчасти, поскольку:

- 1) за всей суммой денег стоит вся совокупность товаров и услуг и доверие к рынку как механизму реализации;
- 2) дополнительной сумме денег противостоит неиспользованный потенциал увеличения производства и доверие к рынку как механизму реализации этого потенциала.

Кейнс писал в 1930-е гг., когда доверие к саморегулированию рынка, его организациям и инструментам было в корне подорвано. До сих пор мы пытались выяснить, на каких природных и экономических основах это доверие держалось «до Кейнса» и возродилось в 1980–1990-х гг. Теперь уместно уточнить, какие силы доверие к саморегулированию рынка подрывают. Ф. Хайек полагал, что силы, подрывающие доверие к стихийному рынку, коренятся, прежде всего, в психологии людей, в ее коллективистской природе, особенно когда этот родоплеменной коллективизм подкрепляется современными концепциями государственного регулирования. Спонтанное развитие рынка («каталактика») есть продукт цивилизации, и оно базируется на свободе индивида, на его эгоизме, а не на доверии.

Вернон Смит полагает, что такое противопоставление неуместно. Поддерживая мысль Хайека о том, что субъекты рынка руководствуются не «картезианской», а «экологической» (т.е. интуитивной, эмпирической) рациональностью, В. Смит в то же время считает, что институты доверия, взаимности составляют основу не только «персонифицированного» (т.е. ограниченного узким кругом

лично связанных людей), но и «неперсонифицированного» (рыночного) обмена. Позиция В. Смита близка к взглядам, в свое время высказанным А. Маршаллом, который критически относился к тем экономистам, которые односторонне преувеличивают значение эгоизма и конкуренции в рыночной экономике и недооценивают роль нравственных норм.

Мы полагаем, что природной психике большинства субъектов рынка присущи, с одной стороны, начала индивидуализма и эгоизма, а с другой стороны, начала социалитета (т.е. потребности в доверии и защите, сотрудничестве, взаимоподдержке). Рынок способен нормально функционировать и развиваться, когда указанные противоречивые начала находятся в относительном равновесии. Когда равновесие нарушается, действие рыночной системы расстраивается и система оказывается под угрозой краха. Гипертрофированный эгоизм подрывает доверие большинства субъектов рынка к надежности контрактов, к оправданности крупной частной собственности и справедливости распределения доходов. Гипертрофированное социальное начало в психике, напротив, ведет к чрезмерному регулированию в производстве, обмене и распределении и подрывает доверие к стимулирующей роли частной собственности и конкуренции.

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод, что функционирование рынка базируется на интуитивном *доверии в трех его «ипостасях»*: на вере в механизм ценового конкурентного балансирования спроса и предложения; на вере в равновесие между сбережениями и возможностями их производительного инвестирования; на вере в то, что первые два равновесия, а также чувство ответственности у банкиров и имущество заемщиков являются гарантией устойчивости кредитной системы. Подрыв доверия хотя бы в одном из трех его аспектов ведет к разрушению всей рыночной системы.

Концепции кризиса 2008–2009 гг.: есть ли общий знаменатель?

Среди многих концепций мы выделили три группы в зависимости от того, какой фактор их авторы считают основным в подготовке и развязывании кризиса:

- неравномерность технологического развития;
- действия «элиты» определенного социально-психического типа;
- свойства общечеловеческой психики и культуры.

Первые можно охарактеризовать как преимущественно экзогенные, вторые и третьи как эндогенные⁹.

3.1. Технологические концепции

В. Полтерович, опираясь на известную концепцию «технологии широкого применения» (ТШП), выдвинул оригинальную «гипотезу об инновационной паузе». «Согласно этой гипотезе, нынешний кризис возник в результате сочетания двух факторов. Первый: существенное снижение потока технологических инноваций, вызванное тем, что действующие ТШП – компьютеры и Интернет – уже в основном исчерпали свои возможности как мотора экономического роста, а новые ТШП запоздали и пока не готовы взять на себя эту роль. Второй фактор: формирование безоглядной веры в непрерывный технический прогресс, поддерживаемой длительным предшествующим периодом быстрого развития и биржевыми механизмами»¹⁰.

9. Мы имеем возможность здесь привести только немногие из опубликованных в России и за рубежом концепций, причем в очень сжатом виде и только в том их аспекте, который относится к связи между ФНР и кризисом 2008–2009 гг.

10. *Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 9.

Появление ТШП *случайно*, отмечает В. Полтерович, поэтому их нельзя предвидеть. Когда ТШП появляются относительно часто и генерируют множество вторичных инноваций, наблюдается непрерывный рост; когда они задерживаются, может наступить кризис. «Гипотеза об инновационной паузе позволяет объяснить не периодические подъемы и спады, а лишь редкие и, видимо, нерегулярные глобальные кризисы»¹¹. Базовые ТШП и основанные на них вторичные инновации обеспечивают рост продуктивности факторов производства, а вместе с тем и рост курсов соответствующих ценных бумаг. Но поскольку появление новых ТШП непредсказуемо, инвесторы ведут себя иррационально, ориентируются друг на друга; результатом такого «стадного» поведения является ажиотажный спрос, эйфория, «надувание пузырей», которые лопаются, когда чрезмерно оптимистичные ожидания роста доходов не оправдываются. Наиболее широкой и глубокой основой такого «разочарования», падения спроса на ценные бумаги и банкротства тех, кто вложил в них собственные и заемные капиталы, является непредсказуемое запаздывание новых ТШП и вторичных инноваций.

Критически отнесся к «гипотезе» В. Полтеровича известный американский экономист К. Эрроу. Отвечая на вопрос Р. Гринберга и А. Рубинштейна о связи кризисов с «инновационными паузами», К. Эрроу, в частности, сказал: «...Перерыв в инновациях, о котором я упомянул (1975–1992 гг. – Ю.О.), не сопровождался рецессиями; были отдельные периоды спада, но никакого серьезного кризиса во время инновационной паузы не наблюдалось. Словом, по моему мнению, рост или спад в динамике внедрения инновационных технологий не обязательно напрямую связан с кризисными явлениями. Например, во время бурного развития Интернета и интернет-компаний мы пережили финансовый кризис 2001 г.»¹². Иначе говоря, данные свидетельствуют о том, что «инновационная

11. Там же. С. 10.

12. Гринберг Р., Рубинштейн А. Теории, инновации и контуры будущей экономики в диалоге с Кеннетом Эрроу // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 12.

Заметим, что в июне 2007 г. А. Гринспен, указав, что «инновационный рост происходит волнообразно» и что после «всплеска» 1995–2002 гг. темпы роста производительности в несельскохозяйственных отраслях США сократились, вместе с тем констатировал, что рост инвестиций в основной капитал этих отраслей продолжался (с 748 млрд долл. в 2003 г. до 967 млрд в 2006 г.). Так что Гринспен (как и Эрроу) связи между «инновационной паузой» и назреванием кризиса 2008 г. не усматривает (См.: Гринспен А. Эпоха потрясений. С. 447).

пауза» 1975–1992 гг. продолжалась 17 лет, но к кризису не привела, хотя производительность труда в этот период росла медленно; с другой стороны, бум Интернета и интернет-компаний и быстрый рост производительности труда с середины 1990-х гг. не помог избежать кризиса 2001 г.

В чем же тогда, согласно К. Эрроу, причина кризиса 2008 г.? Ответ Эрроу весьма противоречив. «Самое удивительное, с моей точки зрения, состоит в том, что стадное чувство захватило крупных игроков, большие инвестиционные компании, которым есть чем рисковать и которые, следовательно, должны быть особенно заинтересованы в формировании адекватных представлений о динамике фондового рынка. Неудивительно, что мелкий вкладчик не понимает происходящего. Но поразительно: в крупнейшем инвестиционном банке «Lehmann Brothers» не понимали, что такое поведение чревато банкротством»¹³.

Однако из слов Эрроу далее выясняется, что «стадное чувство» не охватывает именно тех, кто распоряжается деньгами «стада». Эрроу уточняет: «Есть еще одна важная деталь. Дело в том, что все решения принимает не «Lehmann Brothers», а его президент, который, несмотря на кризис, чувствовал себя весьма неплохо. О себе он позаботился. Возможно, его личное состояние даже выросло».

Оказывается, ничего «удивительного» нет в том, что «крупные игроки», дирижирующие биржей, вовлекли массы вкладчиков в грандиозную авантюру. Во-первых, себя они заранее обезопасили; во-вторых, в природе этих людей заложены жадность, авантюризм и стремление к махинаторству, о чем Эрроу мог бы поинтересоваться у генетиков, на которых, судя по интервью, он сам возлагает большие надежды, но с сегодняшними достижениями которых он недостаточно знаком.

В концепции замещения укладов, которую развивает С. Глазьев, есть, по нашему мнению, как бесспорные, так и дискуссионные аспекты, подробное рассмотрение которых не входит здесь в нашу задачу. К бесспорным мы, в частности, относим положение о появлении новых, все более высоких технологических укладов в рамках индустриального развития, о том, что несущими отрас-

13. Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 11.

лями для новых технологий служат как перестраивающиеся «старые» отрасли индустрии, так и вновь возникающие¹⁴. На это надо обратить внимание энтузиастов «постиндустриального» общества, которые на бумаге давно уже похоронили индустрию и тем самым, вольно или невольно, поддерживают горе-реформаторов, обещающих с помощью нанотехнологий перескочить, минуя индустрию, в «постиндустриальный» рай. К дискуссионным мы бы отнесли тезис о «замещении» («смене») технологических укладов, ибо в век электричества имеет место не «замещение», а «наслоение» и «переплетение» технологий на общей базе электроэнергетической индустрии. Поэтому если переход к индустрии пара, а затем к индустрии электричества и двигателя внутреннего сгорания происходил в виде «переворотов», то в дальнейшем «наслоение» технологий протекает сравнительно плавно. Обнаружить связь между движением *эффективности* производства и кризисным его падением весьма сложно, на что указал и К. Эрроу, отвечая на вопрос о том, обусловлен ли кризис 2008 г. «инновационной паузой». Этим же, видимо, объясняются и неувязки в попытке С. Глазьева видеть в кризисе 2008 г. «типичное проявление длинноволновой тенденции, обусловленной сменой технологических укладов»¹⁵. Сам Глазьев считает, что в 2008 г. «смена» технологических укладов даже еще не начиналась, ибо новый уклад еще не вступил в «фазу роста», когда, собственно, и начинается «замещение» старого уклада. Видимо, верно, что примерно за десятилетие до кризиса в США началось некоторое снижение инновационной активности, замедление роста производительности, понижение нормы прибыли (на что указывают и В. Полтерович, и С. Глазьев). Однако замедление роста — это отнюдь не падение, не кризис, это все еще рост. Оба автора говорят об «избытке сбережений», «избытке капитала» в США в связи с дефицитом инноваций и сфер прибыльного применения. Но дело как раз в том, что никакого «избытка сбережений» и «избытка капитала» в США давно уже не было. Наоборот, США привлекали капитал из-за границы в огромных размерах (около 7% ВВП в год). Все дело в том, в чьих руках был этот капитал, куда и на каких условиях он направлялся. Верно, что

14. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 33.

15. Там же. С. 31.

он не направлялся в отрасли, дававшие пониженную прибыль, — но причиной было давление конкурентов (Китая, Японии, других стран Азии). А вот почему он не был использован в должной мере для разработки и внедрения новых технологий и развития новых отраслей экономики, а пошел на махинации с ипотекой и в строительство деривативных пирамид — об этом надо спросить то новое поколение «молодых энергичных» финансистов, которое завладело Уолл-стрит в 1980–1990-е гг. и всемерно раздувало (вместе с ФРС) финансовую лихорадку.

Иначе говоря, «инновационная пауза», «саморазрушение старого ТУ» — вне зависимости от того, имели они место или нет — не могли быть причиной кризиса 2008 г. Если они имели и имеют место, то их роль состоит в том, что они затрудняют и «растянут» выход из этого кризиса.

3.2. Концепции «рукотворности» кризиса

Позиция П. Самуэльсона, опубликованная в интервью газете «Die Welt» в январе 2009 г., может быть изложена следующим образом¹⁶. *Предпосылки* кризиса были созданы «глупой» политикой дерегулирования, проводившейся в течение почти трех десятилетий, в ходе которой «по дьявольским проектам» создана искусственная запутанная финансовая система («карточный домик»), резко углублен разрыв в доходах и извращена система мотиваций для руководства корпораций: вместо ориентации на долговременную эффективность корпорации стали ориентироваться на биржевую конъюнктуру. Все это резко повысило риск для экономики в целом, негативно повлияло на рост производительности и ухудшило социальную ситуацию. *Движущие силы* этих негативных процессов возглавили политики (Р. Рейган), «экстремисты-теоретики» (М. Фридмен) и новое поколение менеджеров («выпускники Массачусетского технологического института и Уортонской школы экономики»). *Механизмом* кризиса явилось неожиданное «схлопывание» искусственного «карточного домика» финансовой системы. Причем для Самуэльсона, по-видимому, не имеет значения, что именно послужило исходным

16. Текст интервью напечатан в журнале «Мир перемен». 2009. № 1. С. 9–11.

толчком, поскольку «карточный домик» рано или поздно все равно должен был рухнуть. Важно то, что этот «домик» держался, пока не иссякло доверие, которое восстановить можно будет, по мнению Самуэльсона, только путем реформ и не ранее 2012 г.

Видный английский кейнсианец Роберт Скидельский полагает, что причины кризиса 2008 г. лежат в трех измерениях. «Первым... стало *институциональное*: банки превратились из обслуживающих организаций в казино... Второе измерение кризиса *интеллектуальное*... Почти все экономисты верили в способность рынков к саморегулированию. Кризис, однако, отражает и третий аспект: *моральный* крах системы, основанный на задолженности. Основная его причина – культ роста как самоцель, а не как способ достижения более высокого качества жизни. В результате в нашем мышлении и политике приоритетной стала экономическая эффективность – средство достижения роста»¹⁷.

Из рассуждений Скидельского видно, что он выстраивает следующую логическую цепь причинно-следственных связей, приводящую к кризису. *Моралью* общества стал культ кредитогенного роста как самоцель, а приоритетом – эффективность. Отсюда – *интеллектуальная* приверженность «гипотезе об эффективном рынке» и политика дерегулирования. Результатом стало *институциональное* перерождение банков (и финансовых рынков вообще).

Чтобы объяснить появление указанной морали, Скидельский прибегает к концепции «непрерывных изменений национальной активности между общественными целями и частными интересами» А. Шлезингера. В этих циклических изменениях действуют три силы: либералы-идеалисты (носители общественных целей), консерваторы (индивидуалисты) и оппортунисты (коррупционеры). Эти последние дискредитируют и приводят к поражению сперва систему социального регулирования, а затем и приходящую ей на смену консервативную систему свободного рынка. «Кризис дерегулированных рынков – предвестие возвращения либеральной (т.е. социал-демократической. – Ю.О.) эры»¹⁸.

17. Скидельский Р. Финансовый кризис и контуры мировой экономической системы будущего // Мир перемен. 2009. № 1. С. 12–13.

18. Там же. С. 13.

Шлезингер попытался выдвинуть американизированную версию концепции ротации элит В. Парето, но при этом «разведя» либералов (социал-демократов) и консерваторов и возложив «вину» на оппортунистов. (У Шлезингера и Парето терминология не совпадает: «либералы» у первого носят ряд черт «консерваторов» у второго, и наоборот.)

По Скидельскому, культ роста – это мораль коррумпированных неоконсерваторов¹⁹. По существу, Скидельский, в отличие от Шлезингера, признает, что современные «консерваторы» и коррупционеры (или оппортунисты) – это одно и то же. Прав оказывается все же Парето.

Французский «регуляционист» *Пьер Шабраль* исходит из того, что кризисы – всегда результат «рукотворных» ошибок экономического регулирования. «...Кризис – это непредсказуемый сюрприз, необратимое происшествие, неизбежное потрясение? Склонен возразить этому предвзятому взгляду, который преуменьшает человеческую ответственность. Итак, служит ли кризис, наоборот, рецидивом, системным состоянием между двумя периодами накопления человеческих ошибок в управлении обществом? По нашему мнению, кризис, в том числе и текущий, имеет рукотворную природу». И далее: «Прежде всего, как в 1997 г., так и в 2008 г. в «мировом» кризисе обнаруживаются схожие причины. Это указывает на то, что профессионалы финансовой экономики допустили повторяющиеся ошибки: и в строительном секторе, и в управлении ликвидностью, и в поддержании доверия»²⁰.

Эти «ошибки профессионалов» состоят: 1) в разбалансировании строительного сектора, 2) в преувеличении потребности в ликвидности, 3) в иссякании взаимного банковского доверия. «При этом дело не в том, чтобы обвинить ту или другую группу структур. Не надо делать из банков козлов отпущения. Надо твердо уяснить, что дерегуляция, спекуляция, приватизация, «финансовизация» и т.д. в течение нескольких десятилетий органично связаны с постепенным ослаблением контроля над финансовой экономикой»²¹.

19. Там же. С. 16.

20. Шабраль П. Сравнительные причины и последствия кризисов 1997 и 2008 гг. // Мир перемен. 2009. № 4. С. 23, 24.

21. Там же. С. 25.

Сравнивая кризисы 1997 и 2008 гг., Шабраль пишет: «В 2008 г. главным становится соответствие *материальной* и *финансовой* экономик. Это более фундаментальная особенность, чем в 1997 г., поскольку речь идет о завершенности экономической системы. Что имеется в виду? Это завершенность обеспеченности потребительскими товарами, в которых люди нуждаются, чтобы удовлетворить их материальные потребности, или это завершенность обеспеченности спекулятивных доходов, которых хотят олигархические элиты, чтобы удовлетворить свою нематериальную *жадность*? ...Служит ли общественное благо все еще целью системы политической ответственности? Или: захватили ли корпоративистские группы верховенство в выполнении международных правил? ... После нескольких веков политики *laissez faire, laissez passer* либеральная экономизация мира закончилась»²².

Шабраль не поясняет, является ли «жадность олигархических элит» «ошибкой профессионалов». Или за «ошибками» стоит жадность? Когда поведением элиты управляет ее жадность, это характеризует психологию данной конкретной элиты. Тогда вопрос об истоках кризиса и его движущей силе не может быть решен без выяснения того, как сложилась эта элита.

3.3. Кризис как институционально-психологический «провал» всего человечества

Известный польский экономист Гж. Колодко максимально расширяет и само содержание кризиса 2008–2009 гг., и круг ответственных за него. «Кризис представляет собой своеобразный катарсис, необходимый человечеству, поскольку в мире нет соответствующих институтов, в чьих рамках можно было бы реализовать стратегию долгосрочного сбалансированного развития... Человечество все еще не в состоянии ответить на многочисленные вызовы, которые ставит перед ним современное развитие с его мегатрендами, связанными с современным этапом научно-технической революции, коренным пересмотром культурных ценностей, глобализацией. Первая волна вызовов (а их еще будет много) пришла в форме кризиса. Самую

22. Там же. С. 29.

высокую цену заплатят за кризис США, так как будут вынуждены снизить темпы своего развития. Это уже происходит. В Евросоюзе и Японии адаптация пройдет менее болезненно, поскольку там – вопреки утверждениям неолибералов – она уже частично произошла в 90-е годы. И в таком снижении темпов, разрушающих природную среду и углубляющих несбалансированность мировой экономики, мы должны быть заинтересованы, поскольку современные темпы роста производства поддерживать невозможно, прежде всего, из-за того, что они опираются на чрезмерное потребление энергии и материалов»²³.

Это попытка трактовать кризис как «разрядку» узла, в который на данном этапе завязались противоречивые процессы научно-технического, производственно-хозяйственного, экологического, геоэкономического, культурного и институционального характера. Но попытка, на наш взгляд, больше риторическая, чем содержательная. Вина возлагается на все человечество, оказавшееся не в состоянии создать всемирные регулирующие институты.

Чисто психологическое объяснение природы кризиса 2008–2009 гг. представлено в монографии «*Spiritus Animalis...*», написанной двумя известными американскими экономистами – нобелевским лауреатом Джорджем Акерлофом и профессором Йельского университета Робертом Шиллером²⁴. Виноваты все, ибо ведут себя иррационально, но не способны осознать собственной иррациональности. «Ни население, ни большинство из тех, кто управляет экономикой, не сумели предвидеть кризис и до сих пор не могут в полной мере объяснить его, поскольку общепринятые экономические теории не учитывают основные элементы иррационального начала. Расхожие экономические теории не принимают во внимание изменение настроений и подхода к бизнесу, которое приводит к кризису. Они не берут в расчет утрату доверия и не учитывают чувство справедливости, делающее зарплаты и цены менее гибкими и мешающее стабилизации экономики. Они игнорируют роль злоупотреблений и продажи некачественных продуктов во

23. Колодко Гж. Вглядываясь в будущее Европы и мира // Мир перемен. 2009. № 3. С. 137–138.

24. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. Далее ссылки на страницы указаны по этому изданию (в скобках, после цитат).

время бума, как и роль разоблачений этих злоупотреблений, когда пузыри лопаются, не придают значения историям, интерпретирующим экономические механизмы. Отсутствие всех этих понятий в общепринятых объяснениях экономических процессов привело к потере сдерживающего начала, а значит, и к нынешнему кризису. Из-за этого мы и не можем сейчас понять, как справиться с уже наступившим бедствием» (с. 202).

Итак, кризис наступил, потому что «общепринятые теории» игнорировали «иррациональное начало». Но в другом месте книги ее авторы указывают на более конкретного виновника: Уолл-стрит на протяжении многих лет вполне «рационально» торговал «чудодейственным эликсиром», т.е., попросту говоря, хладнокровно занимался надувательством.

«...Секьюритизация и экзотические деривативы – это лишь новомодные способы торговли «чудодейственным эликсиром». И по мере того, как эта новая история про сущность Уолл-стрит и ее товаров стала вытеснять старую, жизнь финансовых рынков стала угасать. Спрос на экзотический товар рухнул, начался дефицит кредита» (с. 116).

Акерлоф и Шиллер рассуждают в своей книге о природе «иррационального начала» вообще, безотносительно к конкретным рыночным структурам, группам участников рынка и странам. «Бум, предшествовавший финансовому кризису, зародился не в какой-то одной стране, он был частью всемирной эпидемии, поразившей общество. Можно даже утверждать, что он начался в России (или Индии и Китае), а оттуда перекинулся в Соединенные Штаты» (с. 10). Как говорится, приехали.

Похвально-патриотичной позиции Акерлофа и Шиллера можно противопоставить материал из книги Дж. Сороса, ясно характеризующий психику правящей элиты США в годы, предшествовавшие кризису²⁵. Один из ведущих советников президента Дж. Буша-мл. разъяснил журналисту Р. Саскинду (в 2002 г.): «Мы – это империя, и наши действия создают новую реальность. И пока вы пытаетесь изучать реальность – добросовестно, как вы это умеете, – мы продолжим действовать и создавать новые реальности, кото-

25. Сорос Дж. Первая волна мирового финансового кризиса: промежуточный итог. М: Манн, Иванов и Фарбер, 2010.

рые вы приметесь заново изучать, и так будет всегда. Мы — творцы истории... А вам, всем вам, остается лишь изучать то, что мы делаем» (с. 148).

По мнению Сороса, «империалистский» подход объявляет истину «ничтожной и постоянно манипулирует ею». Этот подход ведет к ограничению свобод и усилению власти президента с помощью манипуляции общественным мнением (с. 148).

Известна формула: политика есть концентрированное выражение экономики, ее обобщение и завершение. Можно предложить другую формулу: экономика и политика — две ипостаси одной и той же психологии господствующей «элиты».

* *
*
*

Кратко рассмотренные нами концепции вольно или невольно (в виде оговорок), прямо или завуалированно выдвигают на первый план психику правящих элит как главную силу, подготовившую и развязавшую кризис. Самуэльсон возлагает вину на «экстремизм» М. Фридмана и Р. Рейгана, стремление менеджеров к быстрому обогащению; Скидельский полагает, что виновата консервативно-коррупционная элита; П. Шабраль тоже указывает на «жадность олигархических элит». Дж. Акерлоф и Р. Шиллер, начав с того, что все иррациональны, поэтому «виноваты все», в итоге вынуждены признать, что именно Уолл-стрит в течение многих лет мошеннически «торговал чудодейственным эликсиром». К. Эрроу указывает на «стадное чувство», которое «охватило крупных игроков». В. Полтерович, по крайней мере наполовину, объясняет кризис «безоглядной верой в непрерывный технический прогресс».

Итак, «экстремизм», «жадность», «корруптированность», «мошенничество», «стадное чувство», «безоглядная вера» — вот характеристики психики тех субъектов рынка (прежде всего крупных), действия которых подготовили и развязали кризис 2008–2009 гг.

Поэтому важно остановиться на том, как появилась экономическая «элита», обладающая такими чертами психики.

Смена «элит» и дерегулирование

Тот факт, что до начала 1970-х гг. в экономике США сложилась жесткая «зарегулированная» институциональная система, получил отражение в литературе, хотя и не был адекватно осмыслен теоретически. Однако то обстоятельство, что эта система создавалась и поддерживалась новым слоем государственных деятелей и предпринимателей с определенным «полузтатистским» складом психики, было отмечено немногими экономистами и лишь фрагментарно, в виде отдельных констатаций и оговорок.

Свидетельства, которые приводятся ниже, говорят, по нашему мнению, в пользу следующих выводов:

- в период с середины 1930-х гг. по 1946 г. к власти в политике и экономике США пришло поколение, осуществлявшее вплоть до конца 1960-х гг. государственно-бюрократическую перестройку и регулирование рыночной экономики;
- начиная с середины 1970-х гг. началась смена поколений политической и экономической элиты, к власти пришли люди с агрессивной индивидуалистской, либертарианской психикой, начавшие новую институциональную перестройку, завершившуюся к 2000 г. созданием системы тотального финансово-рыночного контроля над экономикой.

4.1. Не замеченный теорией переворот

В своей книге «*Spiritus Animalis*» Акерлоф и Шиллер приводят данные опроса, который провел журнал «*Fortune*» среди руководителей американских компаний в ноябре 1941 г., накануне вступления США во Вторую мировую войну. На вопрос о том, какой будет послевоенная экономика, ответы распределились так: «экономическая система, в которой государство будет управлять

многими сферами деятельности, ранее находившимися в частных руках, с сохранением возможностей для частного предпринимательства» — 52,4%; «полусоциалистическое общество, в котором почти не останется места для свободного предпринимательства» — 36,7%; «полная экономическая диктатура по типу фашистской или коммунистической» — 3,7%; «система свободного предпринимательства, во многом сходная с довоенной, с поправками на текущую ситуацию» — 7,2% (с. 97).

Ожидание «радикальной перестройки национальной экономики», по мнению Акерлофа и Шиллера, и явилось причиной «незначительности» инвестиций в период депрессии. Мы же полагаем, что ответы свидетельствуют о другом:

1) более половины предпринимателей (52,4%) были готовы принять систему «управляемого рынка», и послевоенная практика это подтвердила;

2) значительная часть предпринимателей (36,7% + 3,7% + 7,2%) по разным причинам отрицательно относились к перспективе усиления роли государства в экономике, а тем более к ее «огосударствлению».

Упрощенно говоря, данные опроса свидетельствуют о том, что уже до войны в США всюду шел процесс смены «правящей элиты» в экономике и война только усилила этот процесс.

«Рузвельтовская» смена доминирующей элиты получила отражение после Второй мировой войны в концепции «революции управляющих» и «нового индустриального общества». Однако эти концепции концентрировали внимание на изменении в отношениях между собственниками и менеджерами и между корпорациями, а не на государственной регламентации частного бизнеса.

На деле же «центр тяжести» изменений лежал в сфере всепроникающего институционального регулирования хозяйства в послевоенные три десятилетия; эти изменения не получили адекватного отражения в экономической теории, а, если быть более точным, получили абсолютно неадекватное отражение. Вопрос этот настолько важен, что мы должны привести здесь длинную цитату из книги А. Гринспена «Эпоха потрясений». «Отказ от регулирования экономики был одним из самых славных (и не воспетых пока) достижений администрации президента Форда. Трудно даже представить,

какими цепями был опутан американский бизнес в те годы. Авиа-транспорт, грузовые автоперевозки, железные дороги, автобусное сообщение, трубопроводы, телефонная связь, телевидение, биржи, финансовые рынки, сберегательные банки, электроэнергетика – все эти отрасли работали в условиях жесткого регулирования. *Деятельность компаний осуществлялась под строгим контролем государства, вплоть до мельчайших деталей* (курсив мой. – Ю.О.). Лучше всего, на мой взгляд, эту ситуацию описал Альфред Кан, острый на язык экономист из Корнеллского университета, которого Джимми Картер назначил руководителем Комитета гражданской авиации. Его называют отцом дерегулирования сферы авиаперевозок. В 1978 году, выступая с речью о необходимости перемен, Фред не удержался от комментария по поводу бесчисленных пустяковых решений, которые он и его ведомство должны были постоянно принимать: «Может ли оператор авиатакси приобрести пятидесятиместный самолет? Может ли вспомогательный авиаперевозчик транспортировать лошадей из Флориды в северо-восточные штаты? Следует ли разрешить регулярному перевозчику принимать на борт застрявших пассажиров чартерных рейсов и перевозить их по чартерным расценкам на тех местах, которые в противном случае остались бы занятыми? Может ли перевозчик установить специальный тариф для лыжников и должен ли он в этом случае возвращать им стоимость билета при отсутствии снега? Могут ли сотрудники двух аффилированных авиакомпаний носить одинаковую форму?»²⁶

Иначе говоря, важнейшие функции капитала-собственности: *распоряжение* и *использование* были жестко регламентированы на микроуровне, так что о «свободной конкуренции» не могло быть и речи. В этих условиях «одномоментное» дерегулирование, своего рода «шоковая терапия» могли бы привести к хаосу, ценовому коллапсу. Но этого не произошло, наоборот, дерегулирование придало импульс росту экономики США. Это объясняется многими причинами, среди которых, по нашему мнению, следует выделить две: 1) в течение трех десятилетий жесткая система контроля и регулирования производила отбор среди предпринимателей и менеджеров, так что люди с экстремально-хищным, агрессивным, коварным типом

26. Гринспен А. Эпоха потрясений. С. 79.

психики редко могли «пробиться» наверх; и после отмены формальных институтов многие неформальные нормы и правила продолжали по инерции действовать в поведении и предпринимателей, и администрации; 2) дерегулирование протекало постепенно; начавшись в середине 1970-х гг., оно продолжалось еще десятилетие.

Но закономерным итогом его явилась смена психологического типа предпринимателя-менеджера. На смену консервативным (привыкшим к контролю и регулированию) руководителям с конца 1970-х гг. постепенно пришли «молодые энергичные менеджеры», развернувшие де-факто кардинальную «перестройку» институтов.

А вот что пишет активный участник событий Дж. Сорос об американских банках начала 1970-х гг.: «...Их руководство еще находилось под влиянием потерь 1930-х годов, и основным их желанием было сохранение безопасности, порой в ущерб росту или извлечению прибыли. *Структура отрасли была практически заморожена регулирующими актами* (курсив мой. — Ю.О.). Выход банков за пределы одного штата был запрещен, а в некоторых штатах запрещено было даже создание сети банковских отделений. Скучный бизнес привлекал лишь скучных людей, и в отрасли практически не наблюдалось движения или развития». Однако в те же годы появилось «новое поколение банкиров», и Сорос как фондовый аналитик одним из первых заметил этот факт и отразил его в своем отчете «Шанс роста для банков» (1972 г.). «В своем отчете я утверждал, что инвесторы не замечают начавшихся изменений в банковской отрасли, в частности появления нового поколения банкиров, получавших обучение в бизнес-школах и воспринимавших бизнес с точки зрения финансовых результатов. Духовным центром новой школы мышления стал First National City Bank под руководством Уолтера Ристона, а люди, получившие «крещение» в этом банке, разлетались по всей стране и занимали лидирующие позиции в других банках. Возникали новые типы финансовых инструментов, а некоторые банки начали более агрессивно использовать свой капитал и демонстрировать неплохие показатели прибыли»²⁷. (Сам Сорос на акциях таких банков «заработал» в 1972 г. 50% прибыли.)

27. Сорос Дж. Первая волна мирового финансового кризиса. М., 2010. С. 211.

Как развивались события с регулированием финансовой сферы в США, можно проследить на примере Банковского акта Гласа–Стиголла, принятого в 1933 г. Акт отделил инвестиционные банки, связанные с эмиссией ценных бумаг, и депозитные банки, связанные с коммерческим кредитованием. Уже с 1980 г. усилились требования по отмене этого акта как снижающего гибкость финансовой системы США. И среди тех, кто этого добивался, был председатель ФРС (с 1987 г.) А. Гринспен. Акт был отменен только в 1999 г., с принятием закона Грэмма–Лича–Блайли «О модернизации финансовых услуг». Именно с этого момента *формально* был отменен контроль над специализацией банковских функций. Однако *реально* он был отменен примерно на полтора десятилетия раньше, когда инвестиционные фонды, хедж-фонды и другие финансовые организации стали оказывать разнообразные банковские услуги и тем самым стала складываться «теневая банковская система». На этом примере видно, что для предотвращения нарастания уровня риска в экономике одного контроля за соблюдением формальных норм и правил (институтов) было явно недостаточно; необходим был контроль за фактической деятельностью реальных финансовых организаций независимо от их официальной «отраслевой» принадлежности.

Этот контроль был бы призван подобно волнорезу разделить две разнородные тенденции в институциональных трансформациях финансовых рынков: тенденцию к повышению эффективности финансовой системы и тенденцию к повышению уровня риска и к подрыву неформальных основ рынка.

Отсюда вытекает, что принцип рыночного равновесия должен быть введен извне посредством профессионального скоординированного регулирующего контроля на микро- и мезоуровне, а не только на макроуровне.

4.2. Новая психология рынка: трансформация неопределенности

Психологические особенности нового поколения менеджеров, захвативших контроль над крупнейшими финансовыми (и не только) организациями, Дж. Волкер, тогдашний председатель ФРС

(1979–1986 гг.), определил как «жадность, страх и высокомерие». Есть основание считать, что из-за попыток притормозить их бурную деятельность президент Рейган и заменил Волкера на Гринспена (в 1987 г.).

Нобелевский лауреат в области экономики (1990 г.), известный теоретик финансов М. Миллер, который, как и Гринспен, одобрял и поддерживал «молодых энергичных менеджеров», считал, что они осуществили кардинальную «перестройку» финансовых рынков (он ссылается на термин М.С. Горбачева), аналогичную той, которую в начале XX в. инициировал Дж.П. Морган²⁸. В чем же состояла эта «перестройка», проведенная при активной поддержке государства?

Во-первых, с помощью массовой эмиссии «бросовых» облигаций, поддержанной крупными банками, новые менеджеры обеспечили централизацию контроля в финансовых корпорациях над огромными ресурсами, измеряемыми триллионами долларов. Попытки обвинить банки в противозаконности подобных операций не были успешными, банки оказались вовлечены в масштабные биржевые спекуляции.

Во-вторых, «перестройка» состояла в универсализации функций разнородных организаций финансового и реального секторов, в результате все банки и фирмы занялись (в той или иной мере) эмиссией ценных бумаг, операциями на бирже, кратко- и долгосрочным кредитованием, финансовым посредничеством.

В-третьих, была осуществлена деривативизация финансовых рынков: рост массы производных ценных бумаг (деривативов, т.е. опционов, фьючерсов, свопов, депозитарных расписок и др.) многократно превысил увеличение базовых активов (акций, облигаций, валюты). Непонятность и непрозрачность стихийно возникших пирамидальных структур председатель ФРС Гринспен фактически приветствовал и рассматривал как веский аргумент в пользу сокращения государственного контроля, который становился неэффективным.

В-четвертых, с деривативизацией была тесно связана секьюритизация, т.е. создание густой сети взаимных страховочных

28. Миллер М. Эмиссия облигаций для увеличения капитала // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т.* / Под ред. Г.Г. Фетисова, А.Г. Худокормова и др. Т. V, кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 636.

сделок и соглашений, призванных выравнять риски по разным сделкам и на разных рынках.

В-пятых, была осуществлена финансиализация экономики. Это означает, что материальные и финансовые ресурсы физических лиц (домохозяйств), организаций (муниципалитетов, профсоюзов и др.) и фирм, которые рассматривались как ресурсы производства, накопительные и страховые фонды стали фигурировать, прежде всего, как непосредственные источники финансового дохода. Для этого они получили отраженное существование в виде ценных бумаг (эмиссия облигаций, приобретение акций «совместных фондов» и т.д.).

Во всех этих институциональных преобразованиях, породивших «новую экономику», проявилась хищная психология «молодых энергичных менеджеров», стремившихся максимально расширить поле своей свободной деятельности и сферу своего контроля над экономикой. В упомянутом интервью Самуэльсон указывает на «компании, входящие в 500 фирм из списка журнала Fortune», которыми руководят «бесстыдно высокооплачиваемые менеджеры». Сложилась «система корпоративного управления, позволяющая председателю правления получать в 400 раз больше, чем в среднем получал работник (20 лет назад он получал в 40 раз больше)».

Книга А. Гринспена «Эпоха потрясений» дает некоторое представление об этапах и направлениях указанной «перестройки»²⁹. «Президент Форд начал кампанию по ликвидации уродливых форм государственного регулирования своим выступлением в Чикаго в августе 1975 года. Он пообещал собравшимся в зале предпринимателям «освободить американских бизнесменов от оков» и «отучить федеральное правительство, насколько это будет в моих силах, влезать в ваш бизнес, в вашу жизнь, в ваши кошельки» (с. 80).

Другими словами, с самого начала была поставлена задача минимизировать экономические функции государства, прежде всего административный и финансовый контроль за деятельностью корпораций. Дерегулирование, конечно, развязывало инициативу, но при этом обостряло «силовую» конкуренцию, от которой страдали отрасли и слои населения, чьи позиции были исходно слабее. Так, либерализация на транспорте привела к росту тарифов и ухуд-

29. Гринспен А. Эпоха потрясений. М.; Сколково, 2010.

шению положения наемного персонала, что, естественно, встретило сопротивление. «Кампания по дерегулированию изначально была нацелена на железнодорожный транспорт, грузовые перевозки и авиатранспорт. Несмотря на активное противодействие компаний и профсоюзов, в течение нескольких лет конгресс отменил регулирование во всех трех названных секторах» (с. 80).

«Вершиной» успехов либертарианской политики был запрет конгресса на регулирование доходов. В результате разрыв в доходах между средним персоналом и топ-менеджерами в финансовых корпорациях резко вырос. Аналогичная ситуация – в корпорациях реального сектора. Дифференциация на преуспевающее меньшинство и стагнирующее большинство расколола средний класс. Еще хуже то, что сложившаяся система распределения ориентировала менеджеров и персонал не на повышение эффективности в долгосрочном плане, а на реализацию сиюминутной выгоды, что ослабляло фундамент американской экономики.

Но Гринспен, не замечая этих аспектов «перестройки», акцентирует внимание на других, «созидательных» аспектах. «Именно дерегулирование подготовило почву для могучей волны созидательного разрушения в 1980-е годы. Раздробление телекоммуникационной компании AT&T и других мастодонтов, зарождение новых отраслей (компьютерные технологии, экспресс-доставка грузов и т.п.), бум слияний и поглощений на Уолл-стрит, масштабная реструктуризация компаний – все эти события стали отличительными признаками эпохи Рейгана. Наконец, как выяснилось впоследствии, дерегулирование значительно повысило гибкость и устойчивость экономики» (с. 81).

Это, пожалуй, единственное место в книге, где Гринспен сжато излагает свое понимание институционального переворота, который произошел (в ходе дерегулирования) в экономической системе США в 1980-е годы. «Могучая волна созидательного разрушения» означала, с «разрушительной» стороны, принудительное раздробление гигантских корпораций в традиционных отраслях реального сектора, а с «созидательной» – «бум слияний и поглощений на Уолл-стрит», т.е. колоссальную концентрацию в сфере финансов. Соотношение сил между реальным и финансовым секторами резко изменилось. Экономика освободилась от институционального

регулирования со стороны государственных органов, но попала под контроль гигантских финансовых корпораций, что сопровождалось «масштабной реструктуризацией компаний».

Как показали дальнейшие события, процесс дерегулирования в США зашел слишком далеко. Грех либертарианства (ультралиберализма) в том, что исходя из ложного представления о некоей «унифицированной» психике рационального человека-эгоиста, оно настаивает на минимизации (а не на оптимизации) государственного контроля в экономике и обществе в целом. Тем самым оно открывает путь массовой коррупции, мошенничеству и прямому бандитизму, ведет к экономическим и техногенным катастрофам, ограничивает способность противостоять экологическим бедствиям. Либертарианство столь же ущербно, как и этатизм, подавляющий свободы и права личности, и в итоге столь же неэффективно. Это вполне подтверждается опытом России.

О том, насколько глубже психологические наклонности воздействуют на сознание даже таких высокоинтеллектуальных людей, как Алан Гринспен, чем «упрямые факты», видно из его недавних выступлений. Признав осенью 2008 г., что его идеология либертарианства «была ущербной», он, оправившись от кризисного шока, с начала 2011 г. опять активно выступает против государственного вмешательства в экономику (как выступал в течение почти полувека).

«Восстановление США после финансового и экономического кризиса протекает разочаровывающе медленно. При тщательном изучении переменных, которых можно было бы считать ответственными за показательный провал в росте ВВП и за высокий уровень безработицы, особо выделяется необычно низкий уровень инвестиций в корпоративный неликвидный основной капитал длительных сроков службы... Это остро контрастирует с энергичным восстановлением рынков ликвидных корпоративных ценных бумаг. В чем, в таком случае, причина этого исключительно сильного стремления избегать инвестиций в неликвидные активы? ...Я полагаю, что как минимум наполовину, а возможно, на три четверти такой результат может быть объяснен шоком от намного возросшей неопределенности, заключенной в условиях конкуренции, регулирования и финансирования, с которыми бизнес столкнулся со времен кол-

лапса «Леман Бразерс», когда поднялась высокая волна правительственного активизма... Такое объяснение подкрепляется сравнением с аналогичными событиями 1930-х годов. Я прихожу к выводу, что нынешний правительственный активизм препятствует энергичному экономическому восстановлению, движимому в значительной части тем положительным эффектом благосостояния, который порождается американским и глобальным рынком ценных бумаг»³⁰.

Как видно, Гринспен вновь проповедует свою веру в саморегулирование рынка и в ведущую роль фондовой биржи, словно не замечая дискуссий, которые идут в США и Европе о необходимости трансформации институтов рыночной системы.

30. Greenspan A. Activism // International Finance. 2011. DOI:10.1111/j. 1468-2362.2011.01277.x

Гипотеза о психолого-институциональной подоплеке смены длинных фаз конъюнктуры

Теория длинных волн конъюнктуры, выдвинутая Н.Д. Кондратьевым, в общем подтвердилась в XX и начале XXI в. — с этим согласны многие экономисты. При всем различии объяснений общим является одно: эти экономисты считают, что основу длинных волн образуют периодические изменения в материальных (вещных) условиях производства. Мы же выступаем здесь за противоположное объяснение: периодические изменения в материальных условиях производства есть производное от периодической смены господствующих элит, каждая из которых обладает своей особой психикой. В этом мы следуем (методологически) за В. Парето, Й. Шумпетером, Дж. Кейнсом, Питиримом Сорокиным и Л. Гумилевым.

5.1. Типы психики и смена элит

Наше понимание как фундаментальной неопределенности рынка, так и «неожиданной» смены периодов длительного подъема кризисным падением и депрессией исходит из констатации двух очевидных, но игнорируемых доминировавшей до сих пор теорией групп фактов.

Во-первых, психика различных субъектов рынка различна как по своим склонностям, так и по способностям. Опираясь на классификации и характеристики предпринимателей, которые предложили такие выдающиеся экономисты, как В. Парето, Т. Веблен, В. Зомбарт, Й. Шумпетер, мы можем выделить среди них *новаторов*, *рутинеров* (консерваторов), *хищников* и *оппортунистов*.

Во-вторых, структура рынка всегда иерархична, хотя конкретные формы иерархии могут существенно различаться. Рынок состоит преимущественно из организаций (фирм), внутреннее строение которых иерархично. Но фирмы сами образуют неформаль-

ные иерархии, обладая разной степенью конкурентного, технологического и финансового контроля над контрагентами, клиентами, конкурентами как на национальных, так и на глобальных рынках. Национальные системы хозяйства также образуют пирамиду доминирования, в основе которой лежат соотношение научно-технической и финансовой мощи, относительная конкурентоспособность, место в международном разделении труда.

Отсюда следует вывод, что характер и направление развития рыночно-капиталистической системы зависят от того, какой тип психики преобладает на данном этапе среди предпринимателей, возглавляющих (контролирующих) организации, занимающие ключевое положение в этой системе (а также от психического типа политических деятелей, определяющих экономическую политику государства).

Каждый раз за сменой элит следовал более или менее длительный период циклообразного роста, и каждый раз он заканчивался либо глубоким кризисом, либо депрессией.

Экономическая история XX – начала XXI в. говорит, по нашему мнению, о том, что за это столетие трижды сменились разнотипные «лидеры бизнеса»: первая смена произошла в начале XX в.; вторая – в годы Великой депрессии 1930-х гг. и Второй мировой войны; третья – в 1980–1990-е гг. Есть признаки, что очередная, четвертая смена началась после кризиса 2008–2009 гг.

Вот эти смены элит (о которых в иной форме и в иной связи писал В. Парето) и порождают «длинные волны конъюнктуры», которые по своему содержанию, форме и продолжительности отличаются одна от другой. Отличаются прежде всего потому, что имеют разную институциональную и организационную природу, обусловленную различным типом психики ключевых акторов. Например, в США доминирование «дирижистской» элиты, сложившееся с конца 1930-х гг., закончилось ее дискредитацией в 1970-е гг., когда наступило состояние «стагфляции» (стагнация в сочетании с инфляцией) и произошла серия структурных кризисов. Доминирование «либертарианской» элиты началось с 1980-х гг., оно привело к повышательной длинной волне конъюнктуры, которая завершилась крахом 2008 г. и последовавшей депрессией. Теперь есть признаки новой смены лидерства в экономике и политике.

В обществе, основанном на глубоком разделении труда и обмене, поддержание общего рыночного равновесия (т.е. равновесия совокупного спроса и совокупного предложения на товары и услуги) является центральным условием функционирования и роста хозяйственной системы. Абстрактно-теоретическая возможность общего конкурентного равновесия математически доказана К. Эрроу и Ж. Дебре (в 1954 г.), но при столь строгих ограничениях, что это доказательство можно трактовать скорее как демонстрацию *практической* нереализуемости такого равновесия.

Обычно в теории рассматривается один фактор конкурентного рынка — соотношение цен и издержек, и этот фактор всегда толкает рынок к состоянию равновесия. Однако в действительности действуют и другие факторы (научно-технический и организационный прогресс, кредит, сдвиги в потребностях, монополии, борьба профсоюзов, государственное регулирование, мировые хозяйственные и политические сдвиги, изменения природных условий), которые, действуя либо разнонаправленно и порознь, либо усиливая друг друга, в зависимости от конкретных условий способны то отдалять рынок от состояния равновесия, то приближать к нему.

Фундаментальный вопрос, который при этом встает, — способен ли рыночный механизм роста совокупного производства и занятости (при тех воздействиях, которые оказывают на него перечисленные факторы) удержать колебания вокруг условной «оси равновесия» в таких пределах, чтобы эта «ось» не сломалась, а сам механизм не сошел бы с рельсов и не развалился? Наука на этот вопрос не дает ответа, поскольку не может быть определена ни предельно высокая сила (отклоняющего от равновесия) воздействия как отдельного из перечисленных факторов, так и в особенности совокупная однонаправленная сила при их случайном наложении.

Но есть другой аспект этого вопроса, на который наука должна была бы ответить: речь идет о *потенциале сопротивляемости* самого механизма рыночного равновесия. Идущий поезд не так-то легко столкнуть с рельсов. Но если у этого поезда ходовая часть и сцепления вагонов изъедены коррозией, то и небольшого внешнего толчка может быть достаточно.

5.2. Психологический вектор рынка

Временные сдвиги поведения большинства субъектов рынка от преобладания эгоизма к преобладанию социалитета и обратно возможны под воздействием ряда внешних факторов. Однако, *чтобы ответить на вопрос, способна ли «психология рынка» к саморегулированию*, самонастраиванию на равновесие, необходимо учесть по меньшей мере три момента.

Структура природной психики индивидов неоднородна, и кроме большинства индивидов с «равновесной» (индивидуалистично-социетарной) психикой можно в данной связи выделить два меньшинства — с доминантно-индивидуалистичной психикой (эгоисты) и с доминантно-социетарной психикой (альтруисты). И среди первых, и среди вторых немало индивидов с экстремальной психикой, «заикленных» в первом случае на хищническом стяжательстве, а во втором — на «тотальном» регулировании и уравнительности.

Организация рынков сочетает сетевые (горизонтальные) системы с системами пирамидальными (вертикальными). Это объясняется как природной психологией большинства субъектов хозяйства, тяготеющих действовать в составе иерархических структур, так и наличием в механизме рынка не только товарообменных связей, но и отношений финансового и технологического контроля одних форм над другими.

Система формальных институтов (норм и правил) рынка в большой степени зависит от психологии правящей политической элиты. Если эта элита обладает равновесной психикой, то формально-рыночные институты сочетают принципы свободы предпринимательства и социальной ответственности субъектов рынка, конкуренции и регулирования. Если же психология элиты носит доминантно-индивидуалистический характер, то складывается формально-институциональная среда, открывающая широкий простор для продвижения наверх и деятельности предпринимателей и менеджеров с экстремально-индивидуалистской (хищнической) психикой.

Итак, «психология рынка» изменяется в зависимости от того, каков в данный период тип психики у политической элиты, определяющей систему формальных институтов, и у экономической элиты, возглавляющей крупные организации реального и финан-

сового сектора, контролирующей основной объем производства и активов и определяющей неформальные институты. Экономическая власть в руках индивидов с экстремальной психикой в конечном счете подрывает неформальные основы рынка (в одном случае в результате зарегулированности, в другом — вседозволенности).

Из сказанного следует, что саморегулирование «психологии рынка» неизбежно происходит через смену господствующих элит, задающих каждый раз новый «вектор» этой психологии. В рамках же периода господства одной элиты такое саморегулирование может носить лишь ограниченный характер, не меняющий направления развития.

5.3. Экономический рост и вопрос об институциональных циклах

Можно ли говорить о цикличности (колебательности) институциональной эволюции рынка? Некоторые основания для утвердительного ответа на этот вопрос состоят в том, что, во-первых, психологические типы властвующих элит могут быть определены как экстремально-эгоистический, равновесный и экстремально-альтруистический (социетарный), так что экономическая политика способна изменяться между этими крайностями; во-вторых, явное большинство субъектов рынка обладает равновесной психикой, что образует основу для «средней оси» эволюции, состоящей в оптимальном сочетании рыночной конкуренции с социетарным регулированием.

Однако воздействие на институциональную эволюцию рынка внешних факторов (технического прогресса, демографических, социально-политических, природных факторов) явно не носит циклического характера. К тому же сама «ось» оптимального (с точки зрения требований равновесной психики) сочетания конкурентных и регуляционных институтов способна смещаться в разные стороны, и институциональное развитие «нащупывает» эту оптимальную «ось» методом проб и ошибок.

История пока не дала ответа на вопрос о цикличности институциональной эволюции.

Глубокое регулирование рыночных структур на микро-, мезо- и макроуровне началось в странах Западной Европы во время

Первой мировой войны. Оно ослабло в 1920-е гг., но затем резко усилилось в годы Великой депрессии (в США — с приходом к власти администрации президента Рузвельта, в Европе и Японии — с приходом к власти фашизма и милитаризма). Оно еще более усилилось повсюду в годы Второй мировой войны и трансформировалось, но не исчезло в послевоенные десятилетия, вплоть до конца 1970-х гг. Затем, после ряда структурных кризисов 1970-х гг., началась полоса дерегулирования, которая в сфере *формальных* институтов достигла апогея в США, видимо, в 1999 г., с принятием закона Грэмма—Лича—Блайли, фактически запретившего всякое регулирование на финансовых рынках. Но в сфере *неформальных* институтов «дерегулирование» (т.е. эрозия сложившихся правил поведения, перераставшая в прямое мошенничество) достигло пика на десятилетие раньше, свидетельством чему можно считать широкомасштабный крах ипотечных банков в США в 1989 г.

Кардинальный вопрос, на который теория пока не может дать ответа, состоит в следующем: если изменения (дерегулирование, трансформация организаций, эрозия здоровых неформальных институтов и насаждение новых, ущербных) вели к глубокому нарушению рыночного равновесия, то *почему на протяжении почти трех десятилетий*, пока шли эти изменения, в США *не было значительных кризисных спадов* и продолжался почти непрерывный экономический рост?

Общефилософский ответ состоит, видимо, в том, что развитие всякой общественной системы есть одновременно и развитие внутри нее сил саморазрушения. С 1930-х гг. до середины 1970-х гг. это была система всепроникающего регулирования, затем, до 2008 г., в возрастающей степени система либертарианства. Опыт России 1980—1990-х гг. и Запада 2008—2010 гг., с одной стороны, и опыт Китая за последние 30 лет — с другой, показывают, что бескризисные трансформации и устойчивый рост возможны лишь при оптимальном сочетании умеренно-свободного действия рыночных сил и сознательного регулирования на всех трех уровнях хозяйственной системы — микро-, мезо- и макроуровне. Иначе говоря, необходима оптимально сбалансированная, соответствующая условиям *конкретной страны* и изменяющаяся вместе с этими условиями, смешанная социально-экономическая система.

Что касается США, то, как уже сказано выше, грань оптимального соотношения между дерегулированием и регулированием была нарушена к концу 1980-х гг.

Возможно, что если бы США эти три десятилетия развивались по сбалансированному (в вышеназванном смысле) пути, то результаты были бы менее впечатляющими (с точки зрения темпов роста, технико-организационного прогресса, повышения доходов). Но ведь прямые потери от последовавшего глобального кризиса, десятки триллионов долларов, затраченные во всем мире на предотвращение его углубления, потери последующих за 2008 г. нескольких лет реструктуризации и восстановления хозяйственных связей и доверия, гигантский моральный ущерб, который нанесен рыночно-капиталистической системе, — все это можно рассматривать как плату за тридцать «тучных лет». Стоила ли игра свеч? Каков баланс между приобретениями и потерями?

История общества такого вопроса даже не ставит. Ее закон — рождение все новых и новых, все более прогрессивных форм жизнедеятельности. Но, как заметил великий этнограф Льюис Морган, «цивилизация не только прогрессивна, но и агрессивна».

Процессы, непрерывно расширявшие финансовый рынок в США, тем самым создавали весьма эластичные финансовые возможности инвестирования (прежде всего в научно-технический прогресс), а также расширения потребительского спроса. Но одновременно, поскольку они управлялись из немногих корпоративных центров, эти процессы повышали неустойчивость экономики США тем, что резко усиливали зависимость реального сектора от финансового сектора (т.е. от всепроникающей системы финансовых обязательств), повышали уровень макрориска, создавали совершенно непрозрачную, запутанную сеть финансовых взаимозависимостей (по выражению П. Самуэльсона, «дьявольские схемы» для построения «карточного домика»). В целом, создавалась благоприятная среда для проведения широкомасштабных (измеряемых десятками и сотнями миллиардов долларов) операций, приносящих огромные и быстрые доходы, но чрезвычайно рискованных, часто мошеннических и в конечном счете губительных для экономики в целом.

Заключение: контроль общества над рынком или рынка над обществом?

Неопределенность в экономике — одно из существенных свойств хозяйства, означающее частичную непознаваемость механизма функционирования хозяйственной системы как субъектами хозяйства, так и экономической наукой.

В условиях неопределенности решения, принимаемые субъектами хозяйства и государством, не могут быть полностью обоснованными и однозначно рациональными.

Неопределенность в экономике далеко не всегда проявляет себя открыто. Эволюция и эрозия неформальных институтов, на которые опирается хозяйство, протекают скрытно. Деформации, порождаемые эрозией доверия, честности в контрактах, справедливости в распределении, а также действием других факторов неопределенности, могут постепенно накапливаться благодаря действию механизма долгосрочного кредита, государственного и международного долга, пока не обнаружат себя в виде финансовых пузырей, а затем — в экономическом кризисе. В плановой системе скрытые деформации и неопределенность прорывались в виде социально-политических потрясений.

Неопределенность (как частичное непонимание и непредсказуемость) в экономике следует отличать от экономического риска, связанного с колебательными движениями конъюнктуры, происходящими с регулярностью от нескольких дней до нескольких лет. Такая нестабильность может быть измерена и спрогнозирована на основе предыдущего опыта с помощью вероятностного исчисления, а ожидаемые от нее возможные потери заранее включены в издержки.

Кардинальная проблема неопределенности в экономике состоит в следующем: до сих пор нет ни практического, ни теоретического ответа на вопрос о том, способна ли рыночно-капиталисти-

ческая система на началах *саморегулирования* (т.е. без систематического участия государства) обеспечить более или менее устойчивый рост при высокой заинтересованности и повышении благосостояния населения.

Кризис 2008–2009 гг. назревал давно, и многие экономисты об этом предупреждали, однако столь мощного и всеохватывающего потрясения не предвидел никто. Последнее как раз свидетельствует о том, что ни общество, ни наука до сих пор не сознают всей глубины институционально-психологических основ фундаментальной неопределенности, которая присуща рынку.

Способно или нет общество эффективно контролировать состав и поведение тех, в чьих руках находятся «командные высоты» глобального рынка, — от этого, прежде всего, зависит, в какой мере фундаментальная неопределенность останется в экономике.

Для того чтобы ограничить неопределенность рамками, не допускающими перерастания конъюнктурных колебаний в тяжелые депрессии, необходимо не только кредитно-денежное и бюджетное регулирование спроса с сильной социальной и инвестиционной составляющими, но и управление институциональными и организационными процессами в сетевых и иерархических структурах рынка.

Следует также сделать вывод, что саморегулируемый рынок — это весьма агрессивная система, стремящаяся перевести на финансово-рыночные основы все сферы человеческой деятельности, перестроить всю систему институтов общества (включая институты правопорядка, политики, религии, семьи) с ориентацией на извлечение денежного дохода, поставить — в конечном счете — всю систему общества под контроль финансовых центров. Поэтому, поддерживая здоровые основы рыночного саморегулирования, государство обязано в то же время защитить себя и все общество от тотальной «финансиализации». Альтернативой является разрушение основ и самого рынка, и всего общества.

Литература

Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.

Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3.

Гринберг Р., Рубинштейн А. Теории, инновации и контуры будущей экономики в диалоге с Кеннетом Эрроу // Вопросы экономики. 2010. № 10.

Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. М.; Сколково, 2010.

Князев Ю. Уроки глобального кризиса // Мир перемен. 2010. № 1.

Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки // Вопросы экономики. 2009. № 1.

Колодко Гж. Вглядываясь в будущее Европы и мира // Мир перемен. 2009. № 3.

Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.

Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: Инфра-М, 2009.

Ольсевич Ю.Я. Методологические основы современных теорий финансовых рынков. М.: Институт экономики РАН, 2009.

Ольсевич Ю.Я. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3.

Ольсевич Ю.Я. Психология рынка и экономическая власть. О книге А. Гринспена «Эпоха потрясений» // Вопросы экономики. 2011. № 4.

Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.

Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики. 2009. № 6.

Скидельский Р. Финансовый кризис и контуры мировой экономической системы будущего // Мир перемен. 2009. № 1.

Сорос Дж. Первая волна мирового финансового кризиса: промежуточный итог. Новая парадигма финансовых рынков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

Столбов М.И. Финансы и экономическая нестабильность. М.: Институт экономики РАН, 2010.

Шабраль П. Сравнительные причины и последствия кризисов 1997 и 2008 гг. // Мир перемен. 2009. № 4.

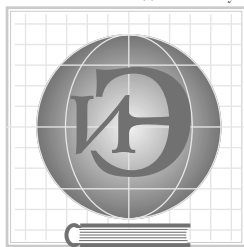
Greenspan A. Activism // International Finance. 2011. DOI:10.1111/j. 1468-2362.2011.01277.x

Krugman H. How did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. Sept. 2, 2009.

Rutherford D. Routledge Dictionary of Economics. London; New York, 1995.

The Global Financial Crisis – Why Didn t Anybody Notice? // British Academy Review, Issue 14, November 2009.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научный доклад

ОЛЬСЕВИЧ Ю.Я.

**Фундаментальная неопределенность рынка
и концепции современного кризиса**

Оригинал-макет *Валериус В.Е.*

Редактор *Молоканова Р.В.*

Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*

Подписано в печать 04.07.2011. Заказ № 52

Тираж 300 экз. Объем 2,2 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0309-1



9 785994 003091