

Джеймс К. Гэлбрейт<sup>1</sup>СТАГНИРУЮЩАЯ ЭКОНОМИКА И НОВЫЙ ПРАГМАТИЗМ:  
КРИЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИКИ

## Введение

Современная история экономики — это ряд неразрешенных кризисов. Первый был кризисом спроса, безработицы и депрессии, за ним последовала кейнсианская революция, а затем — неоклассическая контрреволюция. Второй представлял собой кризис изобилия, о котором писал мой отец<sup>2</sup> и который никогда не изучался экономистами. Нынешний, третий кризис — это кризис *ограничителей*, в котором важную роль играют стоимость ресурсов, изменения климата и институциональные провалы, обусловленные рискованной, бесконтрольной и часто мошеннической финансовой системой.

## Два типа «старых» кризисов

Пол Кругман<sup>3</sup> вводит различие между экономикой «свежей воды» и экономикой «соленой воды». Первая модель принадлежит теоретикам ультрасвободного рынка из Чикаго и Миннесоты, вторая — разработчикам доктрины «недостатков и затруднений» из МТИ, Беркли и других университетов на побережье США. Я считаю, что «соленая» и «свежая вода» сравнительно стерильны. Эволюция же возникает в «застойных» водах, когда экономисты вынуждены переходить от чистой теории к практическим инструментам, чтобы решать актуальные проблемы стагнирующей экономики. По мнению Гжегожа Колодко<sup>4</sup>, стагнирующая экономика является вариантом нового прагматизма — в смысле взглядов.

Джоан Робинсон<sup>5</sup> описывает два экономических кризиса. Первый из них был связан с законом Сэя, точкой зрения казначейства и загадкой эффективного спроса. Первый кризис привел от Великой депрессии к росту влияния Джона Мэйнарда Кейнса, в учение которого вошли и представления самой Робинсон о не-

совершенстве конкуренции и власти рынка<sup>6</sup>. Робинсон не нравились основные положения кейнсианства в послевоенной Америке — теоретическая модель Хикса–Хансена и практический эффект военного кейнсианства. Но, по крайней мере, к 1971 году монетаристская контрреволюция все еще не победила.

Вторым кризисом Робинсон называет кризис изобилия — время общественных движений, загрязнения окружающей среды, войны и мира, ядерной угрозы. Знаками той эры были «частное изобилие и общественное убожество». Робинсон назвала это «кризисом нового индустриального государства». Общественность шла впереди профессионалов, и только мой отец, Кеннет Болдинг и еще несколько человек успевали за ходом развития. С ними заодно были и разные чудачки. В своей лекции Робинсон отмечала, что «чудачкам отдавалось предпочтение над ортодоксами, потому что они признавали наличие проблем»<sup>7</sup>.

Джоан Робинсон понимала, что второй кризис не наберет обороты до тех пор, пока продолжаются споры и дебаты по поводу первого. Так и случилось. Затем последовал короткий период умной «новой классической экономики», включающей понятия монетаризма, экономики предложения и культ дерегулирования и приватизации. В результате сформировался токсичный политический коктейль тэтчеризма и рейганомики, а позже — так называемый «Вашингтонский консенсус», экспортированный во многие страны третьего мира. Эти доктрины затем были вписаны во все экономические модели Европы, включая Маастрихтский договор и устав Европейского центрального банка. Получившуюся многослойную модель Де Неве<sup>8</sup> назвал «европейской луковицей». Таким образом, второй кризис закончился возрождением идей, которые предшествовали возникновению первого.

Вскоре стало ясно, что прогресс в экономике зависит от того, удастся ли полностью забыть о предшествующих кризисах. Возродились прежние термины, которые теперь описывали совершенно другие понятия. Даже слово «кейнсианство», образованное от фамилии реального человека, стало означать модифицированное неприятие нового классического предположения о рыночном равновесии в пользу асимметричной информации и роста оборота. То же самое коснулось и других основополагающих концепций, таких как «сдельная заработная плата» и «динамический, не ускоряющий инфляцию уровень безработицы».

Таким образом сформировался один из полюсов якобы существующей грани между экономикой «соленой воды» и экономикой «свежей воды». Сохранялась иллюзия дискурса, разговора, который, однако, всегда

<sup>1</sup> Профессор Школы государственного управления им. Линдона Б. Джонсона при Техасском университете (Остин, США), визит-профессор кафедры общей экономической теории Московской школы экономики МГУ им. М. В. Ломоносова. Автор ряда научных публикаций, в т. ч.: «Экономическая проблема» (в соавт.), «Макроэкономика» (в соавт.), «Балансирование: технология, финансы и американское будущее», «Рожденный неравным: кризис в американской оплате», «Неравенство и промышленные изменения: глобальный взгляд» (в соавт.), «Меньше шока, больше терапии», «Миллиарды на звездную пыль», «Национальная экономика в контексте глобальных перемен» и др. Председатель американской организации «Объединенные экономисты за сокращение вооружений» (ЕСААР).

<sup>2</sup> Джон Кеннет Гэлбрейт — американский экономист, представитель старого (вебленского) институционального и кейнсианского течений, один из видных экономистов-теоретиков XX века. (Примеч. ред.)

<sup>3</sup> Krugman P. How the Economists Got It So Wrong // New York Times Magazine. 2009. Sept. 6.

<sup>4</sup> Kolodko G. New Pragmatism: Truth, Errors and Lies: Politics and Economics in a Volatile World. N. Y.: Columbia University Press, 2011; Idem. Neoliberalism, World Crisis, and the New Pragmatism // The European Financial Review. 2011. Oct.–Nov. P. 2–6; Idem. Whither the World: The Political Economy of the Future. Basingstoke; Hampshire: Palgrave-Macmillan, Houndmills, 2014.

<sup>5</sup> Robinson J. The Second Crisis of Economic Theory // The American Economic Review. 1972. Mar. № 62. P. 8.

<sup>6</sup> Keynes J. M. The Economic Consequences of the Peace. N. Y.: Harcourt, Brace, and Howe, 1920.

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> See: De Neve J.-E. The European Union? How Differentiated Integration is Reshaping the EU // Journal of European Integration. 2007. Sept. Vol. 29 (4). P. 503–521.

вращался вокруг идеального рационального действия в условиях идеальной конкуренции и информированности. Это стало формой научного регресса, потому что еще со времен Чарльза Дарвина и Торстейна Веблена мы знаем, что важна именно вариативность и что идеальный тип — всего лишь бесполезная абстракция. Но если большинство экономистов когда-либо задумывались об этом, то скоро подобные мысли их покинули.

### Великий финансовый кризис и его последствия

Великий финансовый кризис на некоторое время обратил внимание экономистов на реальное положение дел. Паника и шок на рынке приняли такой масштаб, что никто не знал, что делать. На этом фоне сторонники гипотезы об эффективности рынка были обескуражены и раздавлены. Можно сказать, что они были в таком состоянии и до этого, но в тот момент данный скрытый от стороннего наблюдателя факт на краткий момент стал явным. Например, в 2009 году Ричард Поснер<sup>1</sup> объявил о своем переходе в кейнсианство — что само по себе было весьма любопытно. Почему он решил, что на этот переход кто-то обратит внимание? Даже Алан Гринспен<sup>2</sup>, который (как известно всем, кто знакомился с его трудами) никогда не придерживался никаких теорий, заявил, что обнаружил в этой теории ошибку.

В то время у немногих истинных кейнсианцев, в частности Пола Дэвидсона<sup>3</sup> и Роберта Скидельски<sup>4</sup>, на время возникла надежда о возвращении к учению Мастера. Они полагали, что с первым кризисом наконец будет покончено и их ждет в определенной степени сладкое отмирение за десятилетия в изоляции. Но время надежд быстро закончилось. Возврата к прошлому не произошло, возрождение не состоялось, воскресение не наступило. Возрождение было погребено под развивающимся экономическим кризисом, и за это несли ответственность не открытые враги Кейнса, которые в тот момент пребывали в шоке, а некоторые из тех, кто объявил себя его сторонником.

Эту группу можно назвать «ложными кейнсианцами». Они придерживались мнения, что, как писал в 2009 году Бен Бернанке, «мировая экономика на пути к выздоровлению»<sup>5</sup>. Почему они так думали, неясно. Было ли это исторической экстраполяцией или их взгляды основывались на статистической реверсии? Подразумевали ли они, что этот процесс похож на восстановление рынка труда в рамках неоклассической теории, которая гласит, что сокращение реальной заработной платы помогает восстанавливать этот рынок? Если так, то имеется проблема: с углублением кризиса

<sup>1</sup> Posner R. How I Became a Keynesian: Second Thoughts in the Middle of a Crisis // The New Republic. 2009. Sept. 23.

<sup>2</sup> Testimony of Dr. Alan Greenspan before the House of Representatives Committee of Government Oversight and Reform. 2008. Oct. 23. URL: <http://democrats.oversight.house.gov/images/stories/documents/20081023100438.pdf> (Accessed: 13.02.2013).

<sup>3</sup> Davidson P. The Keynes Solution: The Path To Global Economic Prosperity. N. Y. : Palgrave Macmillan, 2009.

<sup>4</sup> Skidelsky R. Keynes: Return of the Master. N. Y. : Public Affairs, 2010.

<sup>5</sup> Bernanke B. The Crisis and the Policy Response. Stamp Lecture / London School of Economics. 2009. Jan. 13. URL: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm> (Accessed: 14.03.2013).

2009 года реальная заработная плата в США (среди занятого населения), напротив, резко возросла. Или они имели в виду неизученную силу метафоры об экономике как о теле, которое не может размышлять о собственной кончине?

Даже если предположить, что восстановление после кризиса неизбежно, в начале 2009 года функция политического регулирования сводилась лишь к оказанию поддержки естественным процессам. Считалось, что нужно придать экономике стимул, а это слово многие кейнсианцы употребляли, не особенно задумываясь над его смыслом. Стимул — это «своевременная, временная, прицельная» прививка, которая необходима вялому организму экономики на период до восстановления его естественного уровня энергии<sup>6</sup>. Согласно данному определению стимул похож на экономический кофеин, адреналин, амфетамин или что-нибудь еще хуже.

Предполагаемая функция стимулирования была обозначена в прогнозах Бернштейна–Ромера в конце 2008 года. Эта функция заключалась не в том, чтобы начать экономическое восстановление — оно рассматривалось как неизбежное, было включено в прогноз. Стимулирование было призвано ускорить *полное восстановление*, которое должно было наступить через четыре года, примерно на шесть месяцев<sup>7</sup>. По этой модели через пять лет экономика должна была полностью восстановиться независимо от того, были эти меры приняты или нет. Единственное отличие заключается в том, что пять лет спустя, согласно этой модели и другим псевдокейнсианским моделям, экономические условия окажутся несколько хуже, чем до того, из-за увеличения государственного долга.

Слова Джоан Робинсон о норме следует процитировать полностью: «Нормальных периодов истории не существует. Норма — это выдумка из учебников экономики. Экономист, создавая модель, всегда описывает некоторое “нормальное” состояние. Для доказательства существования нормального состояния он не жалеет ни сил, ни времени. За сильную сторону своей модели экономист принимает тот факт, что мир существует. Но мир не существует в состоянии нормы. Если бы XIX век был действительно нормальным, катастрофа 1914 года не наступила бы»<sup>8</sup>.

*Норма — это временный эквивалент идеальной тина.* С учетом предыдущей оценки всех параметров, в краткой перспективе автоматические стабилизаторы и программы восстановления, с учетом их размера, выполнили свою роль в соответствии с замыслами кейнсианцев. Но они не оправдали всех надежд, которые на них возлагались. Проблема состояла не только в большем снижении производства, чем предполагалось в конце 2008 года, но и в том, что ожидаемого восстановления не произошло, как предсказывалось псевдокейнсианцами. Все это, к сожалению, мы уже

<sup>6</sup> Summers L. Why America Must Have a Fiscal Stimulus // Financial Times. 2008. Jan. 6. URL: <http://tinyurl.com/bms7nqz> (Accessed: 14.03.2013); Cox K., Stone C. Principles for Fiscal Stimulus. Washington: Center for Budget and Policy Priorities, 2008. Jan. 11. URL: <http://www.cbpp.org/cms/?fa=view&id=1030> (Accessed: 14.03.2013).

<sup>7</sup> Bernstein J., Romer C. The Job Impact of the American Recovery and Reinvestment Plan. 2009. Jan. 10. URL: [www.politico.com/pdf/PPM116\\_obamadoc.pdf](http://www.politico.com/pdf/PPM116_obamadoc.pdf) (Accessed: 14.03.2013).

<sup>8</sup> Robinson J. Op. cit. P. 2.

видели. Вновь повторилась история с кривой Филлипса, как и поколение назад. В этой теории катастрофическим образом соединились неоклассические и кейнсианские идеи. Академический спор снова привел к упадку кейнсианства, в результате чего первый кризис продолжился.

Данная ситуация открыла путь для «нового котла» — модели, основанной на новой классической экономике без формальных претензий. Доктрина «нового котла» предусматривает, что «возвращение к норме» является необсуждаемой истиной и что если возвращения к норме не произошло, то, значит, вмешались какие-то факторы, которые помешали этому естественному процессу.

Таким образом возникли новые исследователи «Нового курса», которые считают, что Франклин Делано Рузвельт жестоко, болезненно и без необходимости продлил Великую депрессию<sup>1</sup>. Они прекрасно осведомлены о том, что современники Великой депрессии в марте 1933 года объявили о ее завершении. Если бы это было не так, разве мог бы Рузвельт переизбраться в 1936 году, выиграв выборы в 46 из 48 штатов и проиграв только в Вермонте и Мэне? Разве эти результаты не продемонстрировали общее настроение населения страны? Политика «нового котла» с этим не считается, а ориентируется на принятый сегодня тезис, что Великая депрессия продолжалась до Второй мировой войны, потому что именно тогда страна впервые вышла на уровень экономических показателей 1920-х годов. И это без учета того, что экстраполяции трендов роста в 1929 году были еще неизвестны, потому что счета национального дохода не были изобретены.

Модель «нового котла» объясняет великий финансовый кризис удобным образом: мол, он возник потому, что правительство хотело предоставить дешевое жилье бедным<sup>2</sup>. Чтобы в это поверить, надо только представить, что в начале 2000-х годов Джордж и Лора проводили вечера, попивая чаек в спальне и обсуждая вопрос, как бы им обеспечить жильем побольше бедного люда. И достаточно уже об этом.

Есть и другие истории начала великого финансового кризиса, и о них можно рассказать несколько менее язвительно. Одна из таких историй гласит, что кризис возник в связи с неравенством, которое привело к развиту конкурентного потребления среди рабочего класса, подогреваемого кредитами, в соответствии с моделью Веблена–Дьюзенберри.

Эта идея по-своему привлекательна. Определенная доля роста потребления в среднем классе действительно была связана с накоплением долгов. Но не только эти долги привели к катастрофе. В книге «Вирус плоских кредитов» Катлин Энгель и Патриция Маккой<sup>3</sup> пишут о том, как в бедных районах Кливленда небогатые

пожилые люди брали займы — около 5 тыс. долларов (например, на починку крыши), десяток раз в течение года рефинансировали их и в результате оставались с долгом в размере 25 тыс. долларов, который выплатить не могли и в итоге теряли право выкупа заложенного имущества. В дело вмешивались подрядчики, а крыша так и оставалась непочиненной. Целые кварталы были уничтожены такой практикой выдачи займов. Инициативные группы граждан сообщали об этом властям, но те не реагировали. В других регионах страны возводились жилые кварталы, дома продавались, но новые жильцы так и не въезжали в них. Почему же? Потому что они не могли себе это позволить и просрочивали даже первую выплату по кредиту. В некоторых районах банкам приходилось выкупать заложенное имущество в новых кварталах, где треть домов оставалась незаселенными.

Версия «это все из-за неравенства» предполагает, что первым возникает экономическое неравенство, за которым следует подражательный по сути рост потребления. Однако проведенные мной исследования по поводу неравенства противоречат данной гипотезе. Неравенство и выплаты по жилищным займам, согласно моим данным, идут рука об руку. Рост неравенства был связан с увеличением доходов финансового сектора. Именно так разбогатели банкиры и ипотечные брокеры. Версия «это все из-за неравенства» в устах Рагурама Раджана<sup>4</sup> и других авторов построена таким образом, чтобы отвлечь внимание от роли тех, кто создал ипотечную систему, — банкиров и рейтинговых агентств, а также от тех, кто создал и продавал деривативные бумаги.

Над этой печальной сценой парят два призрака: Хаймана Мински<sup>5</sup> и Уинна Годли<sup>6</sup>. Мински утверждал, что стабильность дестабилизирует. Позиции по долгам превращаются из компенсационных сделок в спекулятивные, а затем в пирамиду Понци. Катастрофа становится неизбежной. В случае кризиса центральные банки и национальное правительство должны принимать меры по стабилизации. Годли учил, что нельзя избежать счетов национального дохода, в которых отражаются государственные долги и частные накопления и представлен баланс внешнего и внутреннего секторов. Вся основа бюджетного процесса зиждется на иллюзии контроля, и это основная ошибка, последствия которой мы наблюдаем по всей Европе. Мы думаем, что можно сократить дефицит бюджета и государственный долг, подняв налоги и снизив расходы. В случае с Соединенными Штатами также ошибочно полагать, что страна может одновременно ликвидировать внутренний дефицит и сохранить резервы для всего мира. Однако некоторые полагают, что необходимо поддерживать доминирование США в мировой финансовой системе и сбалансировать бюджет страны. Это порождает настоящую истерику по поводу дефицита

<sup>1</sup> В первый раз я столкнулся с данным феноменом в начале 2009 года, когда меня пригласили участвовать в обсуждении пересмотра отношения к «Новому курсу» в Комитете по иностранным делам. Тогда я понял, что все настолько плохо, что КИДу необходимо мое присутствие для поддержания своего реноме.

<sup>2</sup> Wallison P. F. Dissenting Statement // Financial Crisis Inquiry Report. Washington, D. C. : GPO, 2011. Jan.

<sup>3</sup> Engel K. C., McCoy P. A. The Subprime Virus: Reckless Credit, Regulatory Failure, and Next Steps. N. Y. : Oxford University Press, 2011.

<sup>4</sup> Rajan R. Is Inequality Inhibiting Growth? // Project Syndicate. 2012. July 10.

<sup>5</sup> Minsky H. The Financial Instability Hypothesis // Handbook of Radical Political Economy / ed. P. Arestis, M. Sawyer. Cheltenham, UK : Edward Elgar, 1993.

<sup>6</sup> Godley W. The U. S. Economy: Is There a Way Out of the Woods? // Economics Strategic Analysis Archive / Levy Economics Institute, 2007.

бюджета, о которой постоянно твердят группы влияния. Отсюда же и мертвая хватка фискальных консерваторов в Европе.

Мински и Годли были озабочены недостаточным спросом, массовой безработицей и финансовой нестабильностью — и эти проблемы восемь десятилетий спустя все еще мучают экономистов. Последователей Мински и Годли в современном монетаристском движении мучают те же вопросы. Об этом пишут Уоррен Мослер<sup>1</sup>, Л. Рэндалл Рэй<sup>2</sup>, Стефани Келтон<sup>3</sup> и многие другие. Таким образом, разговор все еще ведется о первом кризисе.

Мало кто пока интересуется проблемой второго кризиса и необходимости экономики страхования и социального обеспечения семей; освобождения женщин; гражданских и человеческих свобод; регулирования безопасности и здравоохранения; защиты окружающей среды; войны и мира; искусства и культуры, несмотря на недавние старания в этой области Джулиет Шор<sup>4</sup>, Друсиллы Баркер и Сюзан Фейнер<sup>5</sup>, Здравки Тодоровой<sup>6</sup> и др. Важность этих проблем и их укорененность в институциональном устройстве, тем не менее все равно не дают им возможности выхода на первый план. В мире все еще бушуют битвы по поводу прошлого.

Тем временем даже добрые старые кейнсианцы в основном рассматривают основополагающие проблемы занятости и заработной платы, недооценивая экономическую роль государственных услуг, государственных товаров и социального страхования. Прогрессисты говорят о застое показателей средней реальной заработной платы — статистической абстракции, которую никто не воспринимает как реальную, а вопросы, которые чувствительны для общества, такие как пенсионное обеспечение, отсутствие медицинского страхования и низкое качество образования, остаются без внимания и становятся все более острыми.

Например, на заседании совета «Экономисты за мир и безопасность», которое состоялось 5 января 2013 года, Кеннет Эрроу говорил о важности здравоохранения для благополучия общества. Здоровье для многих людей значительно важнее заработной платы и гораздо более труддостижимо. Эрроу считает, что отсюда вытекает критическая значимость страховых медицинских программ, таких как Medicare и Medicaid, дающих жителям США определенную стабильность в этой области. Это был очень важный аргумент, но надо отметить, что экономисты часто не придают ему той важности, которую он заслуживает. Высказываясь приблизительно в том же ключе,

<sup>1</sup> Mosler W. The Seven Deadly Innocent Frauds of Economic Policy. St Croix : Valance Co., 2010.

<sup>2</sup> Wray L. R. Modern Money Theory: A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems. N. Y. : Palgrave MacMillan, 2012.

<sup>3</sup> Kelton S. The State, the Market, and the Euro: Chartalism Versus Metallism in the Theory of Money. L. : Edward Elgar, 2003.

<sup>4</sup> Schor J. The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure. N. Y. : Basic Books, 2002.

<sup>5</sup> Barker D. K., Feiner S. F. Liberating Economics: Feminist Perspectives on Families, Work, and Globalization. Ann Arbor, MI : University of Michigan Press, 2004.

<sup>6</sup> Todorova Z. Money and Households in a Capitalist Economy: A Gendered Post Keynesian-Institutional Analysis. N. Y. : Edward Elgar, 2009.

экономист Гэри Дымски говорил мне, что штат Калифорния не ведет статистического учета изъятия банками заложенного под ипотечный кредит имущества. Но ведь жилище для многих людей важно точно так же, как работа.

Проблема неравенства поднималась и в лекции Джоан Робинсон в 1971 году. В частности, она говорила о том, что технические инновации обогащают многих, но ввергают в бедность и лишают собственности очень многих людей. Идея сама по себе не нова. Впервые о ней заговорил Карл Маркс. Ее же упоминает Давид Рикардо в своей известной книге «Принципы политэкономии и налогообложения»<sup>7</sup>, в главе о машиностроении. Этот вопрос по-прежнему актуален и в век цифровых технологий. Колодко<sup>8</sup> рассматривает проблему переходных экономик, где неравенство возникло очень быстро и имело серьезные последствия, хотя и было неизбежным. В этих странах формирование финансового капитала происходило в обстановке политических и социальных потрясений.

В 1971 году уровень социального неравенства был самым низким в истории, поэтому в те годы этой проблеме не уделялось большого внимания. С тех пор неравенство возросло. В течение двух десятилетий ученые стремились ответить на вопрос «почему?» лишь в том, что касалось спроса и предложения. Спор шел между теми, кто говорил, что все дело в технологиях и образовании, и теми, кто считал, что проблема в расширении торговли и иммиграции из менее развитых стран. Я думаю, что об этом споре скоро забудут, и экономисты, как и другие ученые, поймут, что рост неравенства связан с постепенным дрейфом в сторону экономического и финансового кризиса. *В конце концов, надеюсь, мы договоримся, что измерение неравенства описывает тот же самый феномен, что и рост нестабильности в финансовой системе.*

Таким образом, экономическое неравенство метафорически схоже с артериальным давлением. Существует определенный диапазон давления, с которым человек считается здоровым. В рамках этого диапазона низкие показатели свидетельствуют об эффективности и стабильности организма, то есть о здоровье. Слишком низкое давление представляет собой проблему, человек чувствует себя слабым и уставшим. Отсутствие неравенства, так же как и отсутствие давления, свидетельствует лишь об одном — о смерти. Когда же неравенство достигает значений выше нормального диапазона, то, как и высокое кровяное давление, это тревожный знак. Никаких симптомов может и не наблюдаться. Это просто предупреждение о наступлении кризиса.

Именно это и обнаруживают наблюдатели, когда замечают пиковые значения социального неравенства. Неравенство достигло пика в США в 2000 году, тогда же затормозилось и развитие фондового рынка. В то время случился небольшой кризис, после чего по-

<sup>7</sup> Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation. 1st ed. L., 1817.

<sup>8</sup> See: Kolodko G. Equity Issues in Policymaking in Transition Economies // Economic Policy and Equity, International Monetary Fund / Vito Tanzi, Ke-young Chu, and Sanjeev Gupta (eds.). Washington, D. C., 1999. P. 150–188.

следовала волна колебаний, а семь лет спустя — большой кризис.

### Третий кризис — есть ли у экономики способы остановить его?

Теперь экономисты все чаще задумываются о третьем кризисе. Он не будет похож на прошлые перепадки на темы стимулирования развития и экономии расходов — двух основных проблем первого кризиса. Он будет отличаться и от второго кризиса финансового изобилия, о котором прогрессивные экономисты говорили сорок лет тому назад. Его не надо связывать с монотонными сюжетами, которые мы слышим с 2007 года, где говорится о некоем единственном катастрофическом событии, которое предсказать невозможно. Предлагались метафоры «черного лебедя», «жирного хвоста» и даже «пузыря». Статистические данные и зрительные образы не заменят экономических аргументов.

Итак, что представляет собой третий экономический кризис? Он имеет не только финансовые причины. Важно осознавать, что этот кризис не будет переходным событием и что экономика не вернется к прежнему ожидаемому нормальному состоянию. Предлагаю назвать его *кризисом ограничителей*, кризисом тех вопросов, которые хотя и присутствовали в ходе первого и второго кризисов, но не играли в то время значимой роли. Перед великим финансовым кризисом был период застоя, который поднял ряд вопросов, необходимых для изучения, прежде чем будет разработан какой-либо внятный подход к этой проблеме.

Ни экономика «соленой воды», ни экономика «свежей воды» в этом не заинтересованы. Поэтому предлагаю передать ответственность за ответы на эти вопросы экономистам *стагнирующих экономик*. Именно они осознают важность физических систем, учреждений, прагматического подхода к экономическим и социальным вопросам. В своем проекте Колодко<sup>1</sup> рассматривает «еще больший по масштабу кризис». Суть проблемы состоит в том, чтобы привести экономическое развитие в устойчивое соответствие с ресурсами, технологиями и учреждениями и найти потенциал для роста и повышения жизненных стандартов соответственно для бедных и более богатых регионов.

Во-первых, это проблема стоимости энергоносителей, которая постоянно меняется, то падая, то повышаясь. Расходы на ресурсы зависят от стоимости энергии, особенно в тех регионах, которые ее импортируют. В этих регионах, безусловно, ведется основная часть экономической деятельности мирового масштаба. Рост расходов снижает прибыль в случае, если структура фактических и накладных расходов является факсированной.

Растет угроза масштабам инвестиций и уровню экономического роста. В предельных случаях перед некоторыми странами и регионами встает вопрос о том, есть ли у них вообще шанс на получение хоть каких-то доходов. В случае отрицательного ответа наступают серьезные негативные последствия. Рост за-

<sup>1</sup> Kolodko G. Neoliberalism, World Crisis, and the New Pragmatism. P. 345–346.

траг на энергию был центральным аспектом проблем в 1970-х годах, и именно они сыграли значительную роль в приближении катастрофы 2008 года. Однако за взрывом обычно следует рост, и вскоре об этих событиях забыли, как о кратких шоковых эпизодах. Экономисты расценивают подобные шоковые эпизоды как класс событий, которые не нужно объяснять или анализировать, лучше просто забыть.

Сорок лет спустя Сайрус Бина<sup>2</sup> напомнил экономистам о том, что классическая политическая экономия, уделяющая большое внимание ренте, предоставляет всю необходимую информацию для понимания сущности расходов на ресурсы. Экономисты также осознали, что военный контроль над ресурсами только безнадежно ухудшает ситуацию. Парадокс власти над природными ресурсами состоит в том, что эта власть ценна только в том случае, если она не применяется на практике. Мир уже получил важное доказательство правоты этого постулата на примере ядерного оружия (к счастью, исключений из этого постулата не произошло и, надеюсь, не произойдет). Это показало и вмешательство США в войну в Ираке и Афганистане. Мы должны осознать, что при всей неопределенности цен на энергоносители и энергоресурсы ни одна сторона в настоящее время не имеет достаточной власти для абсолютного контроля над этой отраслью.

Во-вторых, нам нужен практический ответ на технологические инновации, которые привели к значительной экономии трудовых ресурсов. Роберт Гордон<sup>3</sup> задает вопрос: смогут ли новые технологии поднять уровень жизни таким же образом, как это за последние два века сделали стеклянные окна и кондиционеры? Вопрос хороший, но я бы задал другой. Не думаю, что новые технологии лишили работы так уж много людей, по крайней мере пока. Если бы это было так, то уровень безработицы перед кризисом был бы гораздо выше. Но не помешают ли они созданию новых рабочих мест после кризиса?

В век двигателя внутреннего сгорания технологическая безработица оказала огромное негативное влияние на самую несчастную жертву прогресса — лошадь. Люди начали отказываться от коневодства, на которое приходилась почти треть сельскохозяйственных земель в США до Первой мировой войны. Вместо этого стал расти рынок технических товаров и услуг, в результате выросла безработица. В цифровой век трудно подобрать пример, эквивалентный автомеханическим мастерским, шоссе, гаражам, даже тем мастерским, где разбирались ворованные автомобили. Какую бизнес-модель можно построить по отношению к тем, кто лишился работы в офисе из-за развития компьютерных технологий, мгновенных глобальных коммуникаций и аутсорсинга?

Или, точнее, какова институциональная модель, которая заменит модель платы за труд тех людей, кого цифровые технологии лишили работы — включая

<sup>2</sup> See: Bina C. The Globalization of Oil: A Prelude to a Critical Political Economy // International Journal of Political Economy. 2006. № 35 (2). P. 4–34.

<sup>3</sup> Gordon R. Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds // NBER Working Paper. 2012. № 18315.

многих преподавателей вузов, функции которых взяли на себя организаторы программ дистанционного обучения? Ответ на этот вопрос состоит в создании новых институтов, которые организуют рабочие места в области здравоохранения, помощи на дому, образования, искусств и культуры, социального обеспечения и экологии для тех, кто лишился работы, причем новая работа должна им нравиться и быть общественно полезной... Можно начать с того, что просто признать существование этой проблемы.

В-третьих, надо изучать «экономику мошенничества». Обычно экономисты предпочитают избегать этой темы, потому что ее обсуждение подрывает основы прибыльности предприятий, созданных людьми. Но ведь вполне можно допустить, и, наверное, стоит даже ожидать того, что рационально мыслящие люди в рамках своей организации мошенничают в отношении своих клиентов, инвесторов и широкой общественности, желая обогатиться лично, если они могут так поступать, не боясь быть пойманными и наказанными.

Почему бы не ввести в дискурс саму проблему мошенничества? Частично потому, что это будет очень неудобно. Колодко<sup>1</sup> представляет свою интерпретацию лжи и индоктринации в этой области на основе тщательного изучения внедрения неолиберальной догмы, особенно в Восточной Европе. Там появились «казначей» — как государственные, так и частные. Появились идеологи (правильнее было бы назвать их демагогами), которые ищут профессиональную выгоду, при этом якобы выражая общественные интересы. Появились и упрямцы, которые, приняв определенную идею, теперь не хотят от нее отказаться. Колодко пишет: «в этой матрице правды, искренности, невежества, ошибок, фальсификаций и лжи легко заблудиться»<sup>2</sup>.

Элементы экономики мошенничества были описаны Джорджем Акерлофом и Полом Ромером<sup>3</sup> в труде «Грабёж: тайный мир экономики банкротства ради прибыли», в котором они суммируют опыт американских финансовых рынков — сберегательного и ссудного. Эту историю детально пересказывает Уильям К. Блэк<sup>4</sup>, который вводит термин «контролируемое мошенничество» — криминологический термин, обозначающий мошенничество, которым занимаются те, кто контролирует фирму. Но экономисты доминирующих школ предпочитают не обращать на это внимания. Никто не отрицает того, что великий финансовый кризис был частично связан с мошенничеством. Но очень немногие, несмотря на большой массив данных, подтверждающих этот факт, осмеливаются говорить об этом. Рынки ипотеки в Соединенных Штатах насквозь пронизаны мошенничеством. Аферы на этих рынках воспринимаются настолько обыденно, что

<sup>1</sup> Kolodko G. Neoliberalism, World Crisis, and the New Pragmatism. P. 20.

<sup>2</sup> Ibid. P. 22.

<sup>3</sup> Akerlof G. A., Romer P. M. Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit // Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program / The Brookings Institution. 1993. № 24 (2). P. 1–74.

<sup>4</sup> Black W. K. The Best Way to Rob a Bank is to Own One. Austin: University of Texas Press, 2005.

в книге Бетани Маклин и Джо Носеры<sup>5</sup> «Все черти собрались» упоминается об ипотечной компании, которая выдавала своим агентам по продаже ипотечных кредитов небольшой набор: ножницы, бутылочку корректирующей жидкости и порошки метамфетаминов, чтобы во время работы они чувствовали себя бодрее. Директор этой фирмы завершил свою карьеру на посту посла США в Нидерландах. На эту должность его назначил президент Джордж Буш-младший, а следующий президент, Барак Обама, переназначил на следующий срок.

Весь лексикон финансового сектора того времени кричит о мошенничестве — «кредиты лжецов», «кредиты ниндзя» (которые выдавались людям без доходов, работы и собственности); «нейтронные кредиты» (которые «взрывались» и убивали людей, оставляя нетронутыми здания), «токсичные кредиты», или конверсионные эквити-транши. Представьте себе, что в ресторане официанты обсуждают блюда, описывая их словами «слизь», «отстой» и «помои» — не возникнет ли у вас ощущение, что они не совсем честно работают?

Изучая системное мошенничество, надо ответить на два вопроса: как оно возникло и каковы его последствия. В моей статье, написанной в соавторстве с Дзинь Ченом<sup>6</sup>, говорится о том, что мошенничество является частичным ответом на рост стоимости ресурсов и соответствующее снижение объема честной прибыли. Фирмы обязаны декларировать целевую норму доходности. В прошлые времена они могли достичь этой цели законными средствами, поэтому были готовы принимать эффективные меры противодействия менее добросовестным конкурентам. Но в случае, когда целевая норма доходности больше не может быть получена честным способом, ее можно добиться лоббированием дерегуляции и отмены контроля, чтобы можно было скрыть фальсификации в отчетности. В результате конкурентное преимущество получили мошенники.

То, о чем я пишу, — некая абстракция, но хочу обратить внимание на то, что сразу после атак 11 сентября 2001 года в США 500 агентов ФБР были переброшены с расследования финансовых преступлений на борьбу с терроризмом. И это было понятно. Непонятно было другое: их никем не заменили. В 2003 году произошло известное событие, когда Джеймс Гиллеран, тогдашний глава Управления по надзору за сберегательными учреждениями, пришел на пресс-конференцию с пачкой требований по размещению ценных бумаг в одной руке и циркулярной пилой в другой. Этим он хотел сделать свою мысль понятной даже наскоро обученному агенту по продажам ипотек.

Как написал Блэк, на рынке хороших кредитов наступили сроки платежей. Насыщенные рынки не могут расти быстро, поэтому после взрывного роста информационных технологий они некоторое время не вернутся к росту. Но существует еще один рынок, который математически неистощим. Это рынок кредитов, которые никогда не будут выплачены. Единственное,

<sup>5</sup> McLean B., Nocera J. All the Devils Are Here: The Hidden History of the Financial Crisis. N. Y.: Portfolio/Penguin, 2010.

<sup>6</sup> See: Chen J., Galbraith J. K. A Common Framework for Evolutionary and Institutional Economics // Journal of Economic. 2012. Iss. 46 (2). P. 419–428.

что необходимо для такого рынка, это «отверстие для слива», через которое невозвратные кредиты попадут к тому, кто в конце концов ответит за эти потери. В «Большой игре на понижение» Майкл Льюис<sup>1</sup> приводит хорошее определение этого явления. Разговаривают два банкира, и один из них спрашивает: «Кто покупает эту никому не нужную ерунду?» И слышит в ответ: «Дюссельдорф».

Еще один постулат экономического прагматизма гласит: в современной экономике все основано на доверии. Практически не существует таких рынков, где потребители могут напрямую судить о качестве и безопасности товаров. Почти всегда покупатель зависит от длинной и часто непрозрачной цепочки разработчиков, производителей и продавцов. *Доверие устанавливается регулируемыми органами.* Это значит, что в современном мире регулирующие органы — не лишнее бремя для рынков, а необходимое условие их функционирования. Разница между развитыми и развивающимися странами состоит не в присутствии или отсутствии технологий, потому что их можно легко достать и импортировать. Разница заключается в эффективности регулирования деятельности на рынке компетентным государственным органом. Листовой салат обычно не продается на китайских рынках, потому что покупатели считают, что он небезопасен. Даже если поклясться, что салат выращен в дистиллированной воде, покупатели вам не поверят. Тем не менее в Китае листовой салат в продаже есть. Его продает сеть “Sam’s Club”, он завозится из Калифорнии, и на коробках стоит печать USDA — Министерства сельского хозяйства США.

Когда рынки перестают регулироваться, начинается грабеж в соответствии с динамической моделью Грешема, в результате чего доверие к рынку падает. На финансовых рынках это произошло практически за один день в августе 2007 года. За этим последовали институциональные коллапсы, вызванные потерей доверия. В результате возник момент койота Вайла, как назвал его Пол Кругман<sup>2</sup>. В рамках этой модели система продолжает работать некоторое время и после обрушения в пропасть — до того момента, когда люди обнаруживают этот факт. Затем начинается резкое и быстрое падение.

Большинство аспектов третьего кризиса связаны с тем, что проблема доверия была плохо увязана с регулятивными мерами. Экономисты всегда считали, что регулятивные меры — это дополнительная ноша, которая иногда бывает необходима и всегда обходится дорого. Это как если бы ядерный реактор работал без системы охлаждения. Если же попытаться осуществить это на практике, произойдет катастрофа (melt-down). Мы называем этим словом обвал в экономике и финансах, но отказываемся понимать его смысл. Melt-down означает, что уничтожен сам механизм. Мы применяем этот термин к банкам, но почему-то думаем, что банковская система продолжает работать и после краха: банки открыты, финансовые операции про-

водятся. Однако банковский офис — только оболочка, а само предприятие разрушено. Крупные американские банки сегодня существуют благодаря поддержке государства и снисходительности министерства юстиции. На банковскую систему взимаются налоги других частных предприятий. Иначе говоря, они похожи на машиностроительную отрасль в позднем СССР: на нее приходилось около 40 % производства, но она не вносила ни малейшего вклада в повышение уровня жизни общества. Как только СССР распался, соответствующие министерства были ликвидированы.

И последняя проблема третьего кризиса — изменение климата. Эта проблема является частью именно третьего кризиса потому, что, по крайней мере, экономисты ничего не знали о ней еще во время второго кризиса. Они и сегодня предпочитают не думать об этом, а те, кто все же думает, ничем не могут помочь. Поэтому надо дорожить теми людьми, которые могут сделать какие-то практические шаги в этой области. Несущая способность атмосферы — вот последнее ограничение, осложненное тем, что оно непредсказуемо разнится по времени. Ныне живущее поколение может почти безнаказанно нарушать его, и эта тенденция продлится еще некоторое время. Счет за эти нарушения будет выставлен потомкам лет через пятьдесят.

#### Что делать?

Что говорят всем нам — экономистам из стран с застойной экономикой, кейнсианцам, институционалистам и новым прагматикам — эти составные элементы кризиса? Что же делать?

Во-первых, мы должны открыть нашу дисциплину навстречу ученым и специалистам — физикам, геофизикам, инженерам. И не для того, чтобы создать еще одну физическую модель абстрактной экономики. Необходимо основывать экономические расчеты на данных о фактической стоимости ресурсов, инженерных возможностях и геофизических ограничениях. Понимание роли ресурсов поможет экономистам в общении с биологами, биофизиками и экологами — а это, в свою очередь, исполнит давнишние мечты эволюционных экономистов.

Во-вторых, нам требуется восстановить общение с теми, кто работает в области законодательства и юриспруденции. Это нужно не для того, чтобы снова вступить в пустой спор о том, могут ли рынки заменить систему правосудия. Необходимо пересмотреть подход, который предполагает, что учреждения могут работать только при наличии определенных юридических норм на этот счет, что в основе организационной структуры должны лежать законы и правила. Та отрицательная роль, которую играет мошенничество в странах с рыночной экономикой, делает эту задачу особенно важной. В настоящее время мы не знаем, до какой степени возможен реальный контроль над мировой финансовой системой — в ситуации открытости информации, мощи компьютерных технологий, различных вариантов ухода от ответственности, регулирующих норм и налогового арбитража. В этих условиях было бы неплохо принять простые решения, по крайней мере восстановить налог Гласса–Стиголла на фи-

<sup>1</sup> Lewis M. The Big Short: Inside the Doomsday Machine. N. Y.: W. W. Norton & Company, 2011. P. 67.

<sup>2</sup> Krugman P. Op. cit.

нансовые транзакции. Это решение лежит на поверхности, всем хорошо известно и поэтому может быть легко реализовано. Необходимо срочно провести научные исследования и открытое обсуждение реалистичности предлагаемых мер.

В-третьих, нам необходимо провозгласить и реализовывать новую солидарность, чтобы подчеркнуть важность стабилизации источников дохода и социального страхования для всех, кто не работает активно, — молодежи, тех, кто ухаживает за стариками и инвалидами, самих инвалидов, больных и престарелых граждан. Таких людей становится все больше, на это есть как демографические, так и технологические причины. Перед появлением послевоенного культа роста экономисты в основном говорили о безопасности, стабилизации, полном использовании человеческих ресурсов. В результате дискуссии возникли мощные институциональные проекты. Движителями перемен стали прогрессисты, которые ввели налоги на имущество и подарки и подоходный налог, социальные реформаторы, которые придумали социальное страхование — народную пенсию, и профсоюзы, которые добились заключения коллективных договоров.

Сегодня экономика страдает от отсутствия солидарности на всех уровнях — личном, институциональном, национальном, международном. Мы наблюдаем за сокращениями социального и медицинского страхования в рамках программ Medicare и Medicaid; стариков заставляют трудиться дольше, а молодежь не может най-

ти работу; огромные суммы неразумно тратятся на благотворительность; кредиторы банкротят должников; развитие понимается в рамках модели коммерческого банкинга; страны, не контролирующие курс своей валюты, сознательно скатываются в нищету из-за ошибочного и недальновидного планирования. В результате все чувствуют себя преданными системой.

Мой последний аргумент состоит в том, что необходимо найти новый-старый способ решения этих проблем, и эта задача еще только ставится перед институциональной и эволюционной экономикой. Как пишет Колодко, «Нам нужно смотреть на горизонт во все стороны». Этого нельзя достичь, если мы будем рассчитывать на легкий путь открытого роста, как на это надеялись после войны. Ни прямотушные кейнсианцы, ни ретрограды в лице финансовых консерваторов не могут вернуть нас на тот путь. Мы должны придерживаться политики нового прагматизма, смотреть вперед, навстречу опасности и неопределенности, и искать формы развития в трех основных областях — экономической динамики, социальной приемлемости и охране окружающей среды<sup>1</sup>. Правильный подход — это экономика умеренности, как я уже упоминал в «Конце нормы». Мы должны научиться работать с системой ограничителей, использовать человеческий капитал в тщательно организованных учреждениях, гарантировать всем стабильность и безопасность, сохранить природные ресурсы и нашу планету — настолько, насколько это возможно.

<sup>1</sup> Kolodko G. Whither the World: The Political Economy of the Future. P. 403.