

УДК 332.01

## МАКРОЭКОНОМИКА И ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ НАЧАЛО

**О. С. СУХАРЕВ,**

*доктор экономических наук, профессор,  
ведущий научный сотрудник*

*E-mail: o\_sukharev@list.ru*

*Институт экономики Российской академии наук*

---

*Рассматривается проблема изменения содержания макроэкономического анализа в связи с тем, что при развертывании мирового кризиса макроэкономика оказалась бессильной его предсказать. Использование анализа на основе доверия не решит комплекса проблем, стоящих перед макроэкономической теорией. Перспективой совершенствования макроэкономического анализа является учет не только эффектов, связанных с проблемой доверия агентов, но и изменения их психологических реакций при смене инструментов экономической политики.*

**Ключевые слова:** макроэкономика, доверие, поведение, «структурная» макроэкономика.

---

### **Изменение макроэкономики за счет компоненты «доверие»**

На исходе первого десятилетия XX в. в экономической науке активно возобновилась дискуссия относительно того, что современная неоклассическая макроэкономика не только не смогла предугадать кризис (2007–2010 гг.), предупредить о его возникновении и тем самым предложить некоторые демпфирующие процедуры, но и после того, как кризис произошел, не смогла дать вразумительных объяснений и рецептов его преодоления. Такую дискуссию развернули П. Кругман, Д. Стиглиц в серии своих публикаций, а также Д. Акерлоф и Р. Шиллер [1, 5–7, 10–14]. Апостериорно «альтернативные» экономисты типа Д. Акерлофа и Р. Шиллера (хотя Р. Шиллер являлся одним из немногих экономистов,

которые предупреждали о том, что может возникнуть кризис и даже говорили, что это неизбежно) стали выстраивать новую макроэкономику, модели которой, по их мнению, должны учитывать доверие, эффект паники или стадного поведения агентов рынка и т. д. Эпидемии оптимизма или пессимизма на современных рынках, возникающие в силу изменения доверия и распространения идей, овладевающих агентами, воспроизводят механизм кризиса.

Довольно откровенная критика «денежной иллюзии», значения инфляционных ожиданий в принятии решений экономическими агентами сводилась к тому, что допущение неоклассических экономистов, будто люди в своих действиях делают поправку на инфляцию, малодостоверны. В качестве показательного примера используется случай заключения трудовых контрактов, когда агент не включает в контракт индексацию заработной платы в соответствии с уровнем инфляции. Таким образом, агент действует согласно негласному правилу «денежной иллюзии», ориентируясь на номинальные величины и оценки, забывая о том, что важность имеют только реальные показатели. В данном случае заработная плата должна по идее привязываться к изменению реальной покупательной способности.

Проблема состоит в том, что агент и не может включить индексацию в трудовой контракт, а работодатель не желает этого делать по известной причине. В результате заработная плата отстает от инфляции, но это совсем не значит, что по мере

развития инфляционных процессов в экономике агенты не расширяют требования увеличения заработной платы. Если бы заработная плата автоматически индексировалась, а институты поощряли такую индексацию, то инфляция наверняка была бы выше, тем самым обеспечивая все равно некий лаг в динамике цен и заработной платы.

Понятно, что заработная плата в виде издержек на труд входит в состав цены любого продукта или услуги. Поэтому между динамикой цен и заработной платой существует корреляционная связь, другое дело, какова эта связь на коротких и длинных интервалах времени. Представляется важным уточнить, что макроэкономическая теория, которая исходит из подобной взаимосвязи, никогда не будет корректной, поскольку не учитывает иных факторов инфляции, да и мотивов получения заработной платы. Дело в том, что агенты при соглашении на работу по контракту часто исходят из представлений об уровне жизни, а не из предположения, какой будет инфляция. При этом примерно прикидывая свою заработную плату, они соглашаются на некоторый стандарт потребления и жизни, т. е. подобная оценка неявно, но учитывает инфляционные изменения. Скажем, машинист метро не согласится на заработную плату ниже 40–50 тыс. руб. исходя из того, что напряженность работы высокая, издержки по восстановлению утраченного здоровья высокие, а уровень жизни в Москве требует высоких затрат на медицинские услуги и продукты питания. Интересно отметить, что и работодатель может исходить из такого же критерия, понимая дефицит такой профессии, и не будет назначать заработную плату ниже указанной суммы. Наоборот, для привлечения агентов и создания необходимого спроса на место машиниста в московском метро работодатель может завесить указанную сумму для того, чтобы иметь отбор специалистов и в конечном счете назначить заработную плату в соответствии с представлением об уровне жизни в Москве.

Однажды, беседуя с водителем такси, я спросил, почему за перевозку пассажира на 10 км пути он закладывает рентабельность в 300%, т. е. берет сумму не в 50 руб. (затраты бензина равны 25 руб., и тогда 25 руб. чистой прибавки; конечно, надо учесть затраты времени водителя, риск износа машины, который, правда, на таком расстоянии незначителен), а в 150–200 руб. Почему правильно не калькулируется цена перевозки даже при наличии счетчика? Ответ был очень простым (при этом водитель признался,

что элементарные правила калькуляции всем водителям известны, но никто их и не собирается применять), что он исходит из общей суммы, которую должен принести в семью, скажем, 20 или 30 тыс. руб. в месяц. Исходя из этого ориентира, а не реальной стоимости отдельной услуги, формируется цена перевозки пассажира на некоторое расстояние. Иными словами, получается, что суммируя подобные действия агентов по макроэкономической системе, получаем важный фактор детерминации инфляции, который сводится к стандарту потребления и самой инфляции в предшествующий период. Эти процессы институционализируются и определяют будущую инфляцию, закладывая ее в мотивы и действия экономических агентов.

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

Рекомендации по выходу из кризиса, как видится отдельным экономистам прокейнсианского толка, должны сводиться к организации денежно-кредитной и бюджетной политики, что обеспечивало бы полную занятость населения, при отклонении от «контрольного» параметра восстанавливало экономику до указанной величины. Если в стране наблюдается кризис, который поражает финансовую систему, уровень доверия снижается. Каким же образом можно решить данную задачу? По всей видимости, остается либо наращивать государственные расходы, либо снижать налоги, либо делать и то, и другое. Однако если снижать налоги, то в период кризиса вероятность несокращения бюджетных доходов все-таки остается очень маленькой. В связи с этим можно утверждать, что обеих целей достигнуть одновременно довольно тяжело. Имеется в виду и сократить налоги, и увеличить государственные расходы. Тем не менее Д. Акерлоф и Р. Шиллер отстаивают идею «сильного кредитования», т. е. такого наращивания кредитов, чтобы оно дало эффект обеспечения полной занятости. С этой целью по аналогии с мультипликатором Кана – Кейнса ими вводится мультипликатор доверия. В общем и целом так называемая иррациональная макроэкономика, которую они желают сформулировать, построена

ная на принципах, отличных от неоклассических, предполагает активную эксплуатацию понятий «доверие» и «иррациональное начало». За этим стоит серьезная задача – создать финансовую математику, теорию макроэкономических финансов, учитывающую иррациональность и институциональные ограничения в реакциях агентов.

Теория мультипликатора объясняла как рост экономики, так и депрессию. Были разработаны мультипликаторы инвестиций, потребления, государственных расходов и т. д. Эти показатели демонстрируют, как изменяется доход при изменении их на единицу. То же касается и доверия. Рост или сокращение уровня доверия на некую единичную величину может приводить к изменению уровня дохода. Такая логика вполне адекватна. Но, во-первых, она предполагает измерение доверия довольно точными методами и, более того, шкалы доверия в макроэкономическом смысле. Такая задача весьма не проста в техническом решении на макроэкономическом уровне и даже для отдельных рынков. Во-вторых, если существует, как утверждается, мультипликатор доверия, то должен существовать и мультипликатор иррациональности либо рациональности как двух моделей поведения агентов. Кроме того, уровень оптимизма или пессимизма наверняка зависит и от состояния здоровья агентов. Следовательно, можно ввести и функцию запаса здоровья агента и вести речь о мультипликаторе этой функции, что будет более правдоподобно, ибо больной человек склонен все-таки к меньшему уровню доверия, а скажем, смертельно больной, осознавая свое положение, доверяет, наоборот, любому способу спасения, лишь бы оно состоялось. До какой степени необходимо будет операционализировать макроэкономику? Это важный вопрос из области методологии и, думается, автору удалось раскрыть его в приведенных рассуждениях.

Текущий уровень доверия, возможно, действительно определит будущий ВВП с некоторым лагом времени. А от чего зависит сам уровень доверия? Скажем, если население страны стареет или молодеет, будет ли этот уровень повышаться или понижаться? Молодости свойственен оптимизм и больший уровень доверия, а старости, при прочих равных, безусловно, меньший уровень доверия. Поэтому стареющие нации менее доверчивы, чем молодые. Однако данный тезис все-таки не подтверждается эмпирически, если следовать социологическим опросам и известным индексам доверия, которые рассчитываются данным методом. В частности, так

считается индекс потребительских предпочтений, который с известным допущением условно можно рассматривать в виде некоего индекса доверия.

Следует отметить, что неоклассическая макроэкономика во главу угла ставила теорию естественного уровня. Макроэкономисты, которые включают в анализ проблему доверия и информационной асимметрии при принятии решений, все-таки, пусть и с некоторыми оговорками, но привязывают свои рассуждения именно к этой теории. Более того, утверждается, что теория естественного уровня стала основой макроэкономической политики, причем именно эта теория предполагает отсутствие «денежной иллюзии», что составляет центральную мысль всей макроэкономической науки. Но от этой идеи не отходят и критики неоклассической макроэкономики, в частности Д. Акерлоф и Р. Шиллер. Конечно, подчинение макроэкономического инструментария достижению полной занятости, когда связь рынков труда и регулирующих на этих рынках институтов и данного инструментария слаба, выглядит неадекватно, даже если включить доверие и мультипликатор доверия в этот анализ.

Меры в виде расширения дисконтного окна, прямых инвестиций в банки для насыщения экономики ликвидностью, а также смягчение ограничений в финансировании предприятий государством направлены на оживление спроса и, безусловно, не являются безупречными. Более того, существуют вопросы относительно того, насколько они в принципе необходимы и тем более, достаточны. Представляется, что развертывание кризиса становится возможным не по неким объективным причинам, а в силу организации работы финансовых и шире – экономических институтов, которые, не изменяясь по существу, с течением некоторого времени так взаимодействуют друг с другом, что провоцируют кризисную ситуацию, которая начинает углубляться.

Действенность макроэкономических мероприятий правительства будет определяться тем, на какой стадии кризиса эти меры будут применены, т. е. зависимость от глубины и динамики уже начавшегося кризиса станет очевидной. Эта зависимость определит и масштаб применяемых мероприятий, и число инструментов. В известном принципе «цели-инструменты» Я. Тинбергена, утверждающем, что число инструментов экономической политики должно равняться числу целей, иначе цели не будут достигнуты, не учитывается как раз институциональная организация экономики

и эффекты, вытекающие из психологии поведения агентов, их иррационального начала. Иными словами, имея меньшее число инструментов, можно вполне реализовать какие-то параллельные цели, вроде бы напрямую с инструментами не связанные, а при равенстве целей и инструментов не достичь целей в силу съедающего эффекта трансакционных издержек или X-неэффективности экономической системы или управляющей системы. Тем самым принцип постулирует идеальное (минимальное) либо даже желательное соотношение, вытекающее, кстати, из соответствующих математических представлений. Его институциональное расширение требует уточнения и условий применения принципа, и тех институциональных структур, которые могут обеспечить в каждом случае свой результат при несоответствии числа целей и инструментов экономической политики. В связи с этим, конечно, названные меры стимулирования совокупного спроса могут оказать положительное влияние на занятость и производство. В то же время они могут быть недостаточны для преодоления кризиса по существу финансовых и экономических институтов. Иными словами, если провести логику рассуждений далее, то следует отметить наличие медицинской аналогии, когда снимаются симптомы болезни, но не совсем установлена природа этой болезни и не подобраны методы ее лечения.

Интересно отметить, что причины кризиса, который не похож на предшествующие, называются вполне адекватно тому, что наблюдалось, а именно: не низкий спрос и даже не высокие цены на энергоносители, хотя это все сопровождало кризис 2007–2009 гг., были причинами кризиса, а скорее, нехватка кредитов или, точнее, схлопывание ликвидности, кредитный дефицит. На самом деле присутствовала некая совокупность указанных причин, список которых можно расширять, не ограничиваясь только указанными тремя факторами. Отсюда якобы вытекает необходимость борьбы с кредитным дефицитом так, чтобы достичь ситуации полной занятости на уровне макроэкономики. Данная логика представляется «линейной» и самоочевидной. А такая мера является крайне недостаточной, чтобы обеспечить управляемый выход из кризиса и предотвратить повторное его возникновение. Разумеется, необходимо ограничить спекуляцию на деривативах и других бумагах, а также регулировать процесс секьюритизации. Для этого понадобится инструментализация управления

финансовой системой в целом и ее корректировка. Общий завышенный и неоправданный оптимизм, который порождает спекуляция, а также разница между выдачей краткосрочных и долгосрочных кредитов (когда деньги берутся на короткий срок, а выдаются агентам на более продолжительный) обеспечили низкую эффективность базовых финансовых, банковских институтов. В итоге случилось схлопывание ликвидности для всей экономической системы. Простым сокращением налогов, ростом бюджетных расходов (эти две меры противоположны в реализации – трудно снизить налоги и одновременно увеличить расходы), а также снижением процента, хотя указанные меры не будут бесполезны, трудно быстро решить проблему изменения психологии агентов, сформировавшуюся под влиянием действующих институтов. Нужно отстранить их от возможностей, которые по существу и разрушили макроэкономическую стабильность, породив кризис. Эта задача на уровне институционального планирования и проектирования представляется довольно сложной, потому что нужны затраты, которые были бы способны переориентировать агентов. Такие издержки обычно экономистами не учитываются. Употребление термина «доверие» здесь требует уточнения, поскольку даже не доверяя финансовым институтам, агенты способны не выводить свои денежные средства, если альтернативные возможности не привлекательны для них.

Обратим внимание, что кризис 2007–2009 гг. был связан не с тем, что агенты вывели свои капиталы (бегство капитала), как, например в Таиланде в 1997 г., что вызвало обвальную девальвацию. В настоящем случае сильной девальвации нигде и не наблюдалось. Налицо был обновленный кризис глобального капитализма, кризис его финансовых институтов, съедающих денежные ресурсы и обедняющих производственные секторы кредитом. Хотелось бы особо отметить, что планирование макроэкономической политики на основе гипотезы естественного уровня с привязкой кредита к необходимости обеспечения полной занятости представляется не вполне корректной и устаревшим методом макроэкономической политики, а введение мультипликатора доверия не дает новой теории макроэкономики, как озвучивают Д. Акерлоф и Р. Шиллер. Причины здесь следующие.

Во-первых, инфляция не может быть детерминирована одним фактором и только с ним так жестко связана в краткосрочном или долгосрочном периодах.



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

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

Гипотеза естественного уровня исходит из положения, что агентам не свойственна «денежная иллюзия», так что они рационально принимают решения относительно цен и инфляции, а также прочих событий (психологические факторы изменения реакций агентов в макроэкономике рассматривались еще Д. М. Кейнсом [8, 9]). Более того, фактически устанавливается одна точка (и необходимость стремления к ней) как магистральное направление макроэкономической политики. Структурные характеристики экономики, необходимость приложить инструменты макроэкономической политики к достижению необходимых структурных соотношений при такой философии макроэкономической политики не принимаются во внимание. Равновесие экономики и наибольшая ее эффективность якобы

будут достигнуты в точке полной занятости, где сохраняется некоторый уровень безработицы, но он не вносит своего вклада ни в инфляцию, ни в дефляцию, т. е. нейтрален к динамике цен (инфляционно нейтральный уровень). Считается, что в экономике рынков всегда присутствует безработица как некоторый показатель гибкости системы, развития ее не на кривой производственных возможностей, а несколько ниже, что дает возможность маневра и наращивания результата по всем направлениям, а не за счет переброски ресурсов с одного направления развития на другое. Величина же естественного уровня для каждой страны своя и с течением времени может также изменяться, например, увеличиваться. Это означает согласие или признание относительного роста числа безработных в экономике нормой. Экономическая политика становится привязанной к этому естественному уровню, стремится привести систему к точке естественного уровня как положению наибольшей эффективности, как принято считать согласно теориям М. Фридмана и других представителей чикагской экономической школы. Обратим внимание, что исходя из данной гипотезы (нельзя назвать ее теорией и даже концепцией) естественного уровня, ничего не говорится о других факторах безработицы и инфляции, о продолжительности состояния в точке естественного уровня, о гибкости самих инструментов макроэкономической политики и их способности привести ситуацию к данному равновесию. Оценка масштаба такого явления, как безработица, сильно зависит от определения этого явления и метода учета, точнее, правил, по которым регистрируется безработица. Агенты, действующие согласно этим правилам и находящие способы отклонения от них или используя эти правила для получения дополнительных выгод, могут быть мотивированы в своих действиях уровнем социальной защиты и объемом правительственных социальных программ, которые влияют на решения относительно смены работы и приобретения статуса безработного. Гипотеза естественного уровня вообще не видит институциональных эффектов функционирования экономической системы.

Когда низок уровень доверия агентов, довольно трудно ожидать массивного распространения в экономике инноваций. Один и тот же агент может быть и новатором, и консерватором, и имитатором в зависимости от институциональных условий, денежно-кредитного обеспечения своей деятельности, правительственных мероприятий. Наблюдается пер-

манентное переключение стратегии в зависимости от тех или иных условий. Доверие формируется в ходе кропотливых усилий и связано с последовательными, подтверждаемыми фактически действиями, которые приносят удовлетворение и связаны с ожидаемым результатом. В случае если ожидается одно, а делается другое, доверие быстро утрачивается, как оно исчезает при массивном оппортунизме. Оно способно демпфировать риск потери дохода в результате конкуренции, поэтому фактор доверия довольно важен в формировании экономической мотивации агентов.

Наличие в экономике новаторов, консерваторов, имитаторов, их активность в те или иные периоды могут сильно влиять на динамику цен. Это влияние может быть таким, что, в частности, рост числа новаторов и новаций будет сопровождаться повышательной динамикой цен и увеличением безработицы, а предпринимаемые правительством меры, исходя из логики «гипотезы естественного уровня», в таком случае приведут к свертыванию указанной тенденции. Доминирование консерваторов и имитаторов может поддержать темп роста цен на каком-то стабильном уровне, однако сокращение в группе новаторов обернется увеличением безработицы. Как видим, соотношение между вкладом различных групп агентов в инфляцию и экономическое развитие фактически определяет и объясняет отклонение от модели кривой Филлипса, когда может существовать и высокая инфляция, и высокая безработица, и относительно не увеличивающаяся инфляция при повышающейся безработице. Анализ должен быть явно многофакторным и учитывать многие аспекты названных макроэкономических явлений. Только в этом случае он и будет правдоподобным. В своих работах, развивая идею Й. Шумпетера и превратив ее в макроэкономическую модель, удалось показать варианты функционирования, совершенно не согласующиеся ни с кривой Филлипса, ни с гипотезой естественного уровня [2, 16].

В-третьих, работодатели, представляющие собой особый тип экономических агентов, проводящих на микроуровне политику заработной платы и занятости, научились калькулировать затраты на труд таким образом, чтобы уметь снижать фактическую заработную плату, сохраняя норму прибыли, что важно им самим и собственникам. Для этого наемному работнику назначается фиксированное жалование, оклад, вводится целая система надбавок и премий, которая как будто привязана к результатам труда, часто и к прибыли. При развертывании кризиса в

экономике либо возникновении кризисного периода для конкретной фирмы работодатель просто снимает эти надбавки, которые, как правило, не регулируются трудовым законодательством и на каждой фирме или в организации могут быть свои собственные. Вследствие этого фактически выплачиваемая заработная плата работника сокращается, а опротестовать подобные действия практически невозможно или очень трудно (высоки трансакционные издержки). Тем самым, вроде бы, эффект храповика существует, т.е. цены на различные факторы производства ригидны к понижению, т.е. неподатливы к снижению, и при этом по фактору «труд» имеются явные возможности сокращения заработной платы (цены труда). Это является одним из факторов сокращения сбережений в периоды кризиса, причем сбережения сокращаются еще и вследствие финансовой дестабилизации, девальвации, сокращения ликвидности банковской системы и т.д.

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

Необходимо отметить, что новая поведенческая макроэкономическая теория может возникнуть не за счет включения в старые и уже неадекватные аналитические конструкции неких психологических эффектов и обновленных параметров (типа мультипликатора доверия), а за счет фундаментальной проработки микроэкономических оснований макроэкономики с получением четкой картины изменения моделей поведения групп агентов, институтов, инструментов экономической политики, направленных на достижение устойчивых неравновесных состояний и ожидаемых изменений поведения микроэкономических агентов (иррациональное начало).

### **«Поведенческая» и «структурная» макроэкономика**

Согласно Д. Акерлофу и Р. Шиллеру [1] современная макроэкономическая теория хорошо описывает ситуацию в случае рациональных реакций агентов при действии экономических мотивов поведения (см. таблицу).

Однако, что касается случаев с нерациональными реакциями агентов при экономических мотивах поведения и неэкономических мотивах

**Области, где сильна (+) и слаба (-)  
современная макроэкономика**

Реакции агентов/мотивы	Экономические	Неэкономические
Иррациональные	–	–
Рациональные	+	–

(при рациональных и иррациональных реакциях), а в соответствии с имеющимися фактами жизни именно такие модели преобладают, то классическая макроэкономика не дает убедительных ответов. Поэтому логично вытекает необходимость учета поведенческих аспектов в макроэкономических моделях. В частности, считается, что доверие может быть одним из тех аспектов, которые необходимо не просто учитывать, но и выстраивать модели исходя из данного фактора. Причем оценка доверия может осуществляться и уже осуществляется с использованием индексов. Предполагается, что доверие сильно оказывает влияние на ожидания агентов. Оптимистические и пессимистические реакции (ожидания) агентов влияют на совокупный спрос, изменение которого сказывается не на заработной плате, а на занятости, спрос снижается, безработица возрастает. Иррациональное начало агентов, фактор доверия определяет сдвиг кривой спроса.

Вместе с тем при значимости фактора «доверие» необходимо отметить, что на сдвиг кривой спроса может влиять множество иных значимых факторов – технологические, структурные, изменения предпочтений и конкурентного замещения и др. Поэтому, когда вводится понятие «мультипликатор доверия», который показывает, как изменяется доход (увеличивается или сокращается), когда уровень доверия растет (изменяется) на один пункт, то в таком случае можно говорить и о мультипликаторе, например, функции здоровья [3], от которой зависят реакции агентов и их вклад в ВВП, либо о технологическом мультипликаторе и мультипликаторе объема знаний. Все эти параметры в той или иной степени могут влиять на развитие экономики и в настоящем историческом периоде довольно существенны, так что пренебречь ими невозможно.

Интересно отметить, что проблема доверия возникает первоначально на финансовых рынках, которые динамично развиваются и определяют макроэкономическую динамику. Однако в хозяйственных сделках традиционных секторов экономики проблема доверия также присутствует, только сложнее измерить это доверие, поскольку индексы, применимые к оценке доверия на финансовых рын-

ках, в данном случае не пригодны. По существу, Д. Акерлоф и Р. Шиллер делают попытку, кардинально не отклоняясь от классической макроэкономики, добавить в нее поведенческий аспект, разворачивая свой прием на базе гипотезы «естественного уровня» (правда, они называют ее теорией).

Экономическая система пронизана иерархиями и структурами. В связи с этим быстрая смена доверия на финансовых рынках в качестве макроэкономического фактора не способна серьезно изменить теорию макроэкономики, тем более с ориентацией на долгосрочную перспективу. Макроэкономические инструменты должны воздействовать на экономическую структуру, стимулы, мотивы и реакции поведения агентов и в этом аспекте формировать доверие или влиять на него.

Если в иерархии агент более высокого звена отбирает на рядом стоящую ступень агента с худшими характеристиками (стимул не затмит способности), если действует правило, что затраты на отчетность ниже затрат на обеспечение решения (а вероятность ущерба агенту по причине непредоставления должной отчетности выше вероятности равнозначного ущерба при отсутствии решения проблемы), то будет наблюдаться отрицательный отбор с перманентной фиксацией худших качеств иерархии.

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

Тогда центральной проблемой становится воздействие на структуру распределения ресурсов/доходов и/или профиль риска экономической деятельности и доходности видов деятельности. Это должно составить основу макроэкономического управления и макроэкономической политики, а доверие или недоверие будет измеряться индексами не только применительно к финансовым рынкам, но

и по другим секторам – сугубо отдельно, так как в сделках оно, разумеется, будет связано с риском. Отрицательный отбор решений и инструментов в макроэкономике может возникнуть в силу институционализации (стабилизации) отрицательного качества (дисфункция системы – см. рисунок) [4].

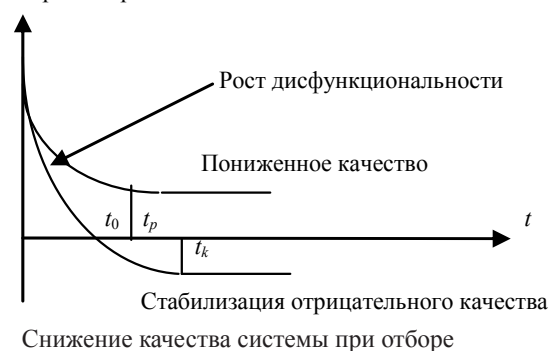
При этом изменение доверия агентов может не привести к каким-то сдвигам кривой спроса в принципе. Иными словами, важна степень чувствительности спроса к данному фактору. При этом стоит учесть и чувствительность предложения к этому же изменению доверия, а не только спроса, потому что общий макроэкономический результат определится именно таким совокупным изменением. Модели поведения агентов возникают и изменяются в силу мотива демонстрационного поведения, мотива завистливого сравнения, инстинкта подражания, закона социального статуса, других социально-психологических мотивов. Поведение богатого класса предполагает показное потребление и состязательный аспект потребления. Таким образом, видно, что апеллируя к микроэкономическому уровню анализа, закладывается фундамент поведенческой макроэкономики, где основные сдвиги исследуются на основе исходных позиций, заложенных Т. Вебленом.

Представляется важным отметить, что макроэкономической теории требуется исходить из необходимости оценки влияния на структурные параметры экономической системы, обеспечивая необходимые пропорции хозяйственного развития на рассматриваемых интервалах времени, чтобы обеспечивать рост продукта при достижении необходимых параметров эффективности, стимулов агентов, развитости институциональной инфраструктуры, и оценки суммарного изменения моделей поведения игроков и отдельных наиболее значимых перспективных рынков при скоростных институциональных изменениях [15].

#### Список литературы

1. Акерлоф Д., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010.
2. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика / в 2 т. М.: Экономика, 2007.
3. Сухарев О. С. Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2009.

Качество при отборе



4. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). М.: Финансы и статистика, 2011.

5. Akerlof G. A. Explorations in Pragmatic Economics, Oxford University Press, 2005.

6. Akerlof G. A., Kranton R. E. Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2010.

7. Akerlof G. A., Schiller R. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2009.

8. Keynes J. M. A Monetary Theory of Production, reprinted in D. E. Moggridge ed., The Collected Writings of John Maynard Keynes, London: Macmillan, vol. 13, 1973.

9. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest, and Money, New York: Harcourt Brace, 1936.

10. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times, 2009, September 2.

11. Krugman P. The Conscience of a Liberal. W. W. Norton & Co. 2007.

12. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. W. W. Norton, 2008.

13. Stiglitz J. In the Wake of the Crisis: Leading Economists Reassess Economic Policy by O. Blanchard, D. Romer, M. Spence and J. Stiglitz, MIT Press (30.03.2012).

14. Stiglitz J. Robust growth or anemic recovery in the U. S. and the global economy // Journal of Policy Modeling. Vol. 32. 2010. № 5.

15. Sukharev O. S. Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare // Montenegrin Journal of Economics. Vol 7. 2011. № 2.

16. Sukharev O. S. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy, Saarbrucken: Lambert Academic Publishing, 2011.