

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ

УДК 330.33.01; 336

В. М. ГЕЕЦ,
*академик НАН Украины,
директор ГУ “Институт экономики и прогнозирования НАН Украины”,*
А. А. ГРИЦЕНКО,
*член-корреспондент НАН Украины,
заместитель директора ГУ “Институт экономики и прогнозирования НАН Украины”
(Киев)*

ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА * (Размышления над актуальным в связи с прочитанным)

Рассмотрена концепция выхода из кризиса, предложенная Нобелевским лауреатом П. Кругманом, и проанализированы возможности и особенности использования заложенных в ней подходов к поиску путей преодоления кризиса в Украине. Показано, что политика строгой экономии сокращает совокупный спрос и загоняет экономику в рецессию, приводит не к улучшению ситуации, а к ее ухудшению. Авторы считают, что главным препятствием в поисках выхода из кризиса является неадекватность сложившихся механизмов введения денег в экономику существенно изменившимся экономическим реалиям, и предлагают новые подходы к решению этой проблемы.

Ключевые слова: кризис, кейнсианство, совокупный спрос, долг, монетарная политика, инфляция, институты развития.

V. M. HEETS,
*Academician of the NAS of Ukraine,
Director of Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,*
A. A. GRYTSENKO,
*Corresponding Member of the NAS of Ukraine,
Deputy Director of Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kiev)*

THE WAY OUT FROM A CRISIS (Reflections about actual things after the reading)

The conception of the way out from a crisis, which was proposed by the Nobel prize winner P. Krugman, is considered, and the possibilities and specific features of the use of approaches laid in this conception to the search for ways to overcome the crisis in Ukraine are analyzed. It is shown that the policy of strict economy reduces the aggregate demand, pushes the economy to a recession, and worsens the situation instead of its improvement. The authors consider that the main obstacle in seeking a way out from a crisis is the inadequacy of the formed mechanisms of introduction of money into the economy to the essentially changed economic realities. Some new approaches to the solution of this problem are proposed.

Keywords: crisis, Keynesianism, aggregate demand, debt, monetary policy, inflation, growth institutions.

Продолжающийся экономический кризис заставляет ученых искать адекватные ответы на возникшие вызовы и пытаться убедить правительства в правиль-

* Публикуя эту статью, редколлегия журнала приглашает всех ученых к дискуссии относительно политики выхода из экономического кризиса.

ности предлагаемых рекомендаций. Между тем эти рекомендации не только различаются, но и нередко являются противоположными. Одни призывают к жесткой экономии, другие – наоборот, к стимулированию спроса, одни – к усилению государственного вмешательства в экономику, другие – к свободе рыночных сил, и т. д. В дискуссиях участвуют видные и авторитетные ученые, лауреаты Нобелевских премий, профессора известных университетов, правительственные эксперты, журналисты-экономисты и другие представители “пишущей братии”.

В этой связи привлекает внимание вышедшая в 2012 г. на английском языке и в начале 2013 г. в русском переводе книга известного американского экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике П. Кругмана под броским названием “Выход из кризиса есть!” [1]. П. Кругман – не только известный экономист, но и активно публикующийся писатель и журналист, чьи работы, как сказано в аннотации к изданию, уже много лет вызывают ожесточенные дискуссии в средствах массовой информации и в сети Интернет.

Украинскому читателю взгляды П. Кругмана известны, его книги продаются в магазинах, а в журнале “Экономика Украины”, по инициативе его главного редактора академика НАН Украины В.М. Гейца, с изложением его авторской позиции, прошла дискуссия, посвященная либеральным идеям [2], где позиции автора книги “Кредо либерала” были подвергнуты тщательному анализу. П. Кругман позиционирует себя как либерал, считая других – тех, кто объявляет себя либералами, – консерваторами. Почему так происходит, мы уже объяснили [3].

В новой книге П. Кругман выступает с кейнсианских позиций, хотя как либерал он, естественно, не может быть последовательным кейнсианцем. Сам автор так высказался по поводу своих “кейнсианских” взглядов: “Кстати, если вам интересно: я сам считаю себя в чем-то некейнсианцем и даже публиковал статьи в этом духе. Я не очень верю в гипотезу о рациональности и рынках, без которой не обходятся многие современные математические модели, включая мою собственную, и часто обращаюсь к классическим идеям Кейнса, но считаю такие модели полезными для тщательного анализа некоторых вопросов” [1, с. 151–152]. Взгляды П. Кругмана представляют интерес для Украины, поскольку она, следуя господствующим подходам (прежде всего, в МВФ), совершает те же ошибки, что и западные страны, идя по пути всемерной экономии и сокращения расходов, сужая тем самым спрос и загоняя экономику в рецессию.

Борьбе с кризисом как в мире, так и в Украине нередко препятствует доминирование политики над экономикой на основе использования так называемой “политической целесообразности”. Чтобы убедиться в этом, достаточно проанализировать ситуацию с евро – начиная с идеологии введения этой валюты и заканчивая нынешними противоречиями во взглядах относительно ее будущего. В Украине тоже часто принимаются решения с использованием формулы “політичної доцільності”, что наносит вред экономическому развитию нашего государства.

Отмечая актуальность кейнсианских подходов в сложившейся ситуации, автор книги пишет, что, “...к сожалению, мы не используем знания, которыми обладаем, поскольку слишком многие люди, облеченные властью, – политики, государственные чиновники, а также более многочисленный класс говорящих и пишущих, формирующих общественное мнение, – по разным причинам предпочли забыть уроки истории и выводы нескольких поколений экономистов и заменить давшие большой труд познания идеологически и политически удобными предубеждениями”.

ми” [1, с. 9]. Здесь многое может быть отнесено и к Украине, но она, в отличие от экономик США и Европы, не имела собственного исторического опыта выхода из такого рода кризисов. У нее есть опыт выхода из гиперинфляции, а также опыт (хотя часто и неудачный) решения проблем трансформационного кризиса. Но опыта действий в условиях современного финансово-экономического кризиса, являющегося к тому же еще и цивилизационным, Украина не имеет. Да и для Запада в современном кризисе много нового, выходящего за пределы сходного с Великой депрессией. Но много и общего.

В Украине, к сожалению, нет сложившегося слоя политиков, опирающихся на достаточно глубокие экономические знания (свои и экспертного сообщества) и способных не “затыкать дыры”, руководствуясь политической сиюминутной целесообразностью, а проводить системную политику, в частности в отношении борьбы с современным кризисом. Нет особых надежд и на новую поросль экономистов. Лучшие представители нового поколения экономистов, окончивших вузы, много знают, владеют языками и математическими методами анализа, но не обучены самостоятельному, нестереотипному мышлению, способному находить за внешними формами сущность явлений и теоретически воспроизводить реальную жизнь предмета, что только и дает инструментарий для нахождения адекватных ответов в существенно меняющихся условиях. Таковыми были и продолжают оставаться содержание и методы экономического образования в высшей школе, хотя всегда, в любых условиях появляются таланты, выходящие за пределы массовой образовательной системы и способные взять на себя груз ответственности за теоретическое осмысление реальной ситуации (в том числе и за осмысление мирового опыта применительно к условиям Украины).

Главный постулат Дж.М. Кейнса, который, по мнению П. Кругмана, может “работать” в современной ситуации, заключается в том, что “экономить следует во время бума, а не спада. Сейчас правительства должны тратить больше, а не меньше, пока частный сектор снова не будет готов тянуть экономику вперед, однако владела политика строгой экономии, разрушающая рынок труда” [1, с. 10]. Автор книги пытается противостоять общепринятой, но деструктивной точке зрения и обосновать стимулирующую политику, создающую новые рабочие места. Он ставит цель при помощи широкой общественности оказать давление на политиков, чтобы сменить нынешний курс и покончить с экономическим спадом [1, с. 10].

Цель нашей статьи — показать, каким образом данный общий подход может быть применен к ситуации в Украине, и оказать давление на сложившуюся политико-экономическую линию. Хотя, может быть, в нашей ситуации термин “давление” не очень удачен, поскольку давить можно на что-то твердое и определенное. А такой твердой и определенной экономической политики ни мы, ни западные страны не выработали. Поэтому лучше сказать, что наша цель — способствовать кристаллизации и концептуальной определенности экономической политики.

Показывая беды, к которым ведет строгая экономия в Европе, П. Кругман обращает внимание и на политические последствия: “Продолжение и обострение депрессии в Европе — не просто страшная человеческая трагедия. Это также может иметь ужасные политические последствия. В Греции растет влияние радикальных партий, в том числе фашистской “Хриси Авги”. В Испании, в частности в Каталонии, переживают подъем сепаратистские движения. Никто не знает, где находится предел, но отголоски 1930-х годов слишком сильны, чтобы быть проигнорирован-

ными” [1, с. 16]. К этой озабоченности автор возвращается неоднократно. В частности, он подчеркивает тот факт, что “...рост популярности идей Гитлера сегодня принято связывать с гиперинфляцией 1923 года, однако в действительности к власти его привела экономическая депрессия начала 30-х годов XX столетия, которая в Германии была сильнее, чем в остальных странах Европы, из-за дефляционной политики, проводимой рейхсканцлером Генрихом Брюнингом” [1, с. 46].

“Может ли нечто подобное произойти сегодня?” – спрашивает П. Кругман [1, с. 46]. И его ответ отличается от глубоко укоренившегося неприятия сравнений с нацизмом. Он упоминает “закон Годвина” – распространенное выражение в Интернет-пространстве, относящееся к явлению, подмеченному М. Годвином. В его формулировке закон гласит: по мере разрастания дискуссии в Usenet вероятность употребления сравнения с нацизмом или Гитлером стремится к единице. “Во многих группах компьютерной сети Usenet существует традиция, согласно которой, как только подобное сравнение сделано, обсуждение считается завершенным, а сторона, прибегнувшая к этому аргументу, – проигравшей” [1, с. 46]. Тем не менее П. Кругман настаивает на том, что “было бы глупо недооценивать опасность, которую представляет собой продолжительный кризис для демократических ценностей и институтов”, обращая внимание на рост во всем западном мире экстремизма [1, с. 46]. Существует также стремление разработать подходы глобального характера, опирающиеся на мобилизацию ресурсов путем централизации фондов или, например, на частичную экспроприацию денежных накоплений, что не добавляет доверия к нынешней финансовой политике целых стран и отдельных их объединений.

Ситуация в Украине, к сожалению, не отличается в лучшую сторону. Поляризация политических сил, усиление радикализма по ключевым вопросам, сохраняющаяся коррупция, проникающая во все поры общества, усиливающееся слияние политики и бизнеса, концентрация власти-собственности, растущее недовольство всем этим широкими слоями населения (включая представителей мелкого, среднего и оппозиционного крупного бизнеса) формируют на будущее взрывоопасную смесь. Игнорировать это было бы крайне безответственно.

Анализируя политику США по восстановлению экономики, П. Кругман высказывает недовольство термином “фискальная скала”, придуманным Б. Бернанке для обозначения плана по сокращению доходов и повышению налогов, принятого Дж. Бушем-младшим в 2001 г. и продленного Бараком Обамой в 2010 г., и предпочитает ему термин, предложенный Б. Бетлером, – “бомба экономии”, – подчеркивая разрушительный характер такой политики.

Следует обратить внимание на то значение, которое П. Кругман придает занятости как ключевой проблеме макроэкономической политики. Он не только показывает отрицательное воздействие безработицы на экономику, но и пишет о том, что продолжительная безработица деморализует человека и приносит ущерб внутреннему миру человека. Главу, посвященную этой проблеме, он называет “Разрушенная жизнь”, а всю книгу посвящает “Безработным, которые заслуживают лучшего”. В книге приведены также результаты исследования Л. Кан, которая “сравнила карьеру выпускников университетов, закончивших учебу в годы высокой безработицы, с карьерой тех, чей выпуск пришелся на период экономического подъема. Те, кому не повезло, показывали значительно худший результат, причем не только в первые годы после окончания университета, но и на протяжении всей жизни” [1, с. 38].

В Украине, к сожалению, проблеме безработицы не уделяется должного внимания. Отчасти потому, что по внешней видимости эта проблема не так остра по сравнению с другими. Отчасти из-за непонимания ее истинного значения. Официальная отечественная статистика приводит относительно низкие показатели безработицы (7–8%), сопоставимые с показателями США и относительно благополучных европейских стран. Однако такие цифры не вполне адекватно отражают реальную ситуацию. Расчеты “дооцененной безработицы”, проведенные в Институте экономики и прогнозирования НАН Украины с учетом квазизанятых и мигрантов, выехавших в поисках работы за рубеж, дают показатель порядка 20%, что соответствует уровню безработицы в проблемных европейских странах. В 2012 г. принят Закон Украины “О занятости населения”, где предусматривается ряд мер, направленных на смягчение этой проблемы. Между тем он носит половинчатый характер и сочетается с масштабными планами по экономии, прямо или опосредованно предполагающими сокращение работников бюджетной сферы (в частности, науки и образования).

П. Кругман критикует недостаточность стимулирующих мер администрации президента Барака Обамы (в частности, предназначенных для помощи отдельным штатам), что вызвало существенное сокращение государственных служащих. Этого не следовало допускать. Автор считает, что численность государственных служащих должна расти вместе с ростом населения примерно на 1% в год, а “стимулирующие меры в размере 300 миллиардов долларов в год — просто адекватная помощь штатам и местным властям, чтобы они могли отказаться от сокращения бюджета. Это создало бы минимум 1 миллион рабочих мест, а если принять во внимание сопутствующие обстоятельства, то, вероятно, эффект оказался бы намного больше. И сделать это можно быстро, поскольку речь идет об отмене бюджетных сокращений, а не о реализации новых проектов” [1, с. 287].

В Украине практика ограничения бюджетных расходов, сокращения численности государственных служащих и выплат работникам бюджетных учреждений получила широкое распространение. Появились планы существенно увеличить количество студентов, приходящееся на одного преподавателя. Это неизбежно приведет к увольнению работников высшей школы и увеличению учебной нагрузки на преподавателя, что отрицательно скажется на научной деятельности вузов, качестве учебного процесса, подготовке специалистов и состоянии экономики в целом. Такая вот “бомба экономии”, подложенная под будущее. В книге П. Кругмана есть глава “Потерянное будущее”. Ее название хорошо подошло бы для описанных выше мероприятий. В этой главе речь идет о соотношении мер, нацеленных на кратко- и долгосрочную перспективу. Автор напоминает известное высказывание Кейнса: “Долгосрочная перспектива — плохой советчик в текущих делах. В долгосрочной перспективе все мы умрем”. А затем подчеркивает, что краткосрочные проблемы негативно влияют на долгосрочные перспективы, и показывает каналы этого влияния: разрушающий эффект продолжительной безработицы; низкий уровень инвестиций; угроза для социальных программ, нацеленных в будущее [1, с. 41–43].

В связи с обсуждаемым вопросом уместно привести следующее высказывание П. Кругмана: “Политики и эксперты в один голос утверждают, что в XXI веке огромную роль играет образование молодежи, однако продолжающийся спад, ставший причиной финансового кризиса, привел к временному увольнению

300 тысяч школьных учителей. Тот же финансовый кризис вынудил федеральные и местные власти отложить или отменить инвестиции в транспортную инфраструктуру... После начала кризиса государственные инвестиции, скорректированные на инфляцию, резко сократились. И вновь это означает, что с началом восстановления экономики мы тут же столкнемся с проблемой нехватки ресурсов.

Стоит ли беспокоиться из-за этих будущих жертв?” [1, с. 43–44]. Результаты исследования Международным валютным фондом последствий прошлых финансовых кризисов в нескольких странах показали, что подобные катаклизмы не только наносят значительный ущерб в краткосрочном плане, но и имеют серьезные долговременные последствия, выражающиеся в более низких темпах роста экономики и более высоком уровне безработицы. А эффективные меры по ограничению продолжительности и глубины экономического спада, следующего за финансовым кризисом, смягчают также указанный долговременный ущерб [1, с. 44].

Политика экономии и рационализации, которую проводит Украина, копируя опыт Запада, дает импульсы к уменьшению совокупного спроса, сокращению занятости и росту безработицы. Однако логика социально-экономического развития обуславливает необходимость иного подхода. По мере технического и социального прогресса занятость сокращается в сфере производства материальных благ и услуг и растет в сфере “производства человека”. Футурологи говорят, что через несколько десятилетий в общественном производстве значительная часть населения не сможет найти своего места. Все это ставит проблемы занятости и безработицы в другую плоскость. И, соответственно, уже сейчас необходимо формировать другую стратегию. Рационализацию за счет экономии затрат, повышения технического уровня и сокращения лишних рабочих мест нужно проводить в отраслях, связанных с производством материальных благ и услуг. А отрасли, занимающиеся “производством человека” (образование, наука, здравоохранение, культура), должны расти как по объемам производства, так и по занятости.

Рационализацию в этой сфере необходимо осуществлять за счет углубления дифференциации в оплате труда работников, имеющих достижения выше среднего, высокие и выдающиеся. При таком подходе кандидаты на увольнение остаются на рабочих местах, продолжая выполнять полезную, хотя и менее эффективную по сравнению с другими, работу и получая за это невысокую заработную плату. Но эти люди не пополняют ряды безработных, а поддерживают свои квалификации и статус. Это лучше, чем выбросить их из общественного разделения труда без перспективы войти туда снова и с риском социально деградировать (ведь все структуры проводят сокращения, а уволенные работники в данном случае были заняты в той сфере, которая должна расти и куда они должны снова вернуться). Развитие обеспечивается наиболее эффективными из работников, которые будут получать существенно большее вознаграждение за свой труд. Их заработная плата должна быть за достаточно короткое время выведена на уровень, приближающийся к европейскому. Такая система оплаты труда тоже позволит в случае необходимости привлекать зарубежных специалистов.

Дифференциация в учреждениях должна дополняться дифференциацией учреждений. Для обеспечения быстрого движения по вертикали научно-технического прогресса необходимы несколько университетов, научных учреждений, учреждений культуры и т. п., которые должны материально, финансово и профессионально обеспечиваться на европейском уровне. Все остальные образуют

общую среду, конкуренция в которой позволяет лучшим из них выйти на уровень элитарных учреждений.

Если согласиться с предлагаемым здесь подходом, то неизбежно возникает вопрос: где взять деньги для всего этого в условиях спада и сокращения поступлений в бюджет? Ответ П. Кругмана на подобный вопрос применительно к США таков: “Из частного сектора США, который отвечает на финансовый кризис увеличением сбережений и уменьшением инвестиций. Финансовый баланс частного сектора, или разница между сбережениями и инвестиционными расходами, увеличился с –200 миллиардов долларов в 2011 году до +1 триллиона долларов в 2012-м” [1, с. 192]. Такую ситуацию П. Кругман связывает с ловушкой ликвидности, когда вследствие приближения процентных ставок к нулевому уровню становится выгоднее просто сидеть на мешке с деньгами, чем ссужать их другим людям. Федеральная резервная система США накачала экономику ликвидностью до такой степени, что средства можно получить практически бесплатно, но общий спрос остается слишком низким [1, с. 64–65]. В этой ситуации “бюджетный дефицит не соперничает с частным сектором за денежные средства и, значит, не способствует повышению процентных ставок. Правительство просто находит применение избыточным накоплениям бизнеса, то есть разнице между тем, что он хочет сберечь, и тем, что готов инвестировать” [1, с. 192].

Однако в любом случае это увеличивает бюджетный дефицит и государственный долг. Как быть с этим? Основываясь на анализе фактических данных, П. Кругман показывает, что рост государственного долга таких стран, как Британия, США и Япония, никаких отрицательных последствий не вызывает. Но есть существенная разница, в какой валюте занимать — собственной или чужой. “Британия, США и Япония берут кредиты в своей валюте — фунтах, долларах и иенах. В отличие от них Италия, Испания, Греция и Ирландия даже не имеют собственной валюты, а долги у них в евро, что, в свою очередь, делает их чрезвычайно уязвимыми перед приступами паники” [1, с. 197]. П. Кругман обращает внимание на то, что “около 5 триллионов долларов, занятых Америкой после начала кризиса, а также триллионы долга, которые непременно еще накопятся, прежде чем экономическая осада будет снята, не придется выплачивать немедленно — или выплачивать вообще. На самом деле нет никакой трагедии в том, что долг продолжает расти, пока он растет медленнее инфляции и темпов экономического роста” [1, с. 197–198]. В подтверждение своей позиции автор приводит пример с 241 миллиардом государственного долга США к концу Второй мировой войны, что составляло тогда 120% ВВП. “Как выплачивался долг? Да никак.

Вместо этого правительство на протяжении нескольких лет придерживалось политики сбалансированного бюджета. В 1962 году сумма долга была примерно такой же, как в 1946-м, но благодаря сочетанию умеренной инфляции и быстрого экономического роста отношение долга к ВВП уменьшилось на 60%. Соотношение долга и ВВП продолжало падать в 60-х и 70-х годах даже несмотря на небольшой дефицит государственного бюджета. И только при Рональде Рейгане, когда бюджетный дефицит существенно вырос, долг стал увеличиваться быстрее, чем ВВП” [1, с. 198].

Общий подход заключается в выплате только процентов по долгу, причем так, чтобы сумма долга увеличивалась медленнее, чем темпы роста экономики. “Один из способов достигнуть этой цели — выплачивать такие проценты, чтобы реаль-

ная стоимость долга, то есть стоимость, скорректированная на величину инфляции, оставалась постоянной. Это значит, что при росте темпов экономики отношение долга к ВВП будет неуклонно уменьшаться” [1, с. 198–199].

Такой подход приемлем и для Украины. Она должна отказаться от решения проблем за счет увеличения внешнего долга и привлекать ресурсы за счет внутренних заимствований. Однако здесь ситуация существенно отличается от США и требует иных подходов. В Украине рыночная экономика формировалась не по классическому, а по инверсионному типу (то есть с измененной и нередко противоположной последовательностью в рыночных преобразованиях, требующей иного по сравнению с классическим их содержания, что не учитывалось в реальной политике и вполне закономерно привело к результатам, существенно отличающимся от желаемых). Вследствие сочетания инверсионности и глобализации Украина попала в петлеобразную ловушку: она не развила внутренний рынок, а ее экспорт колеблется около 50% ВВП, и чем выше темпы развития экономики, тем глубже становятся диспропорции и основания для нового кризиса.

В Украине нет классической ловушки ликвидности, процентные ставки остаются высокими, а кредитование затруднено из-за тех же высоких ставок, тяжелой ситуации в бизнесе и недоверия банков к заемщикам. Возможности государства занимать денежные средства внутри страны также ограничены в силу недостаточности ресурсов и высокой стоимости заимствований, которая в настоящее время существенно превышает уровень инфляции (в 2012 г. имела место небольшая дефляция).

Такая неординарная ситуация требует соответствующих подходов, выходящих за рамки традиционного макроэкономического функционального анализа и основанных на более глубоком понимании механизмов социально-экономического развития.

Здесь мы должны выйти за рамки проблематики, обсуждаемой в книге П. Кругмана, и опереться на теоретические разработки Института экономики и прогнозирования НАН Украины. Существенными недостатками мейнстримовских теорий и базирующейся на них методологии международных финансовых организаций являются полное игнорирование проблематики стоимости как самостоятельной реальности и анализ ее исключительно во внешних формах (цены, затрат, стоимости активов, недвижимости и т. д.), что равносильно отказу от познания сущности явлений. Со временем это неизбежно выливается в неспособность понимать и предвидеть изменения реальности. Так, собственно, и произошло с нынешним кризисом. В современных учебниках по микро- и макроэкономике нельзя найти определение стоимости как категории (в отличие от таких ее производных, как стоимость активов, недвижимости и пр.), хотя этот термин встречается чуть ли не на каждой странице.

Между тем и реальные товары и услуги, и ВВП, и находящиеся в обращении деньги, и ценные бумаги представляют одну и ту же реальную, созданную в производственном процессе, стоимость, которая не совпадает ни с одним из своих частных проявлений и предполагает их определенную пропорциональность. Именно кризисы сводят частные проявления стоимости к их реальному основанию и возвращают их необходимую пропорциональность. Но задача заключается в том, чтобы создать институциональные механизмы, не позволяющие нарушать эту пропорциональность. Игнорирование стоимости как реального основания для

развития денежных и финансовых рынков в теории и на практике создало институциональные условия для отрыва финансовых рынков от реальной экономики и открыло путь для образования финансовых “пузырей” и для масштабных финансовых кризисов, переходящих в рецессию.

В этой связи уместно сослаться на историю с законом Гласса — Стиголла 1933 г., который, как и аналогичные законы, принятые в других странах, “установили систему “дамб” для защиты экономики от финансовых наводнений” [1, с. 96]. Этот закон, с одной стороны, провозгласил создание Федеральной корпорации по страхованию депозитов (ФКСД), которая гарантировала защиту вкладчиков при крахе банка, а с другой — ограничил степень риска, на который он мог пойти. “Средства вкладчиков нельзя было использовать для игры на фондовых и товарных рынках. Одному и тому же учреждению запрещалось принимать вклады и осуществлять спекулятивные операции” [1, с. 97].

Таким образом, было введено строгое разграничение обычной банковской и инвестиционной банковской деятельности. Результатом стал продолжительный период относительной стабильности и отсутствия финансовых кризисов. Однако в 1980 г., когда президентом США стал Р. Рейган, начался крутой поворот американской политики вправо [1, с. 97]. В 1982 г. Рейганом был подписан закон Гарна — Сен-Жермена, ослаблявший ограничения на виды кредитов, которые могли выдавать банки. Это привело к резкому росту кредитования и его рисков, а через несколько лет — к серьезным проблемам для банковского сектора, усиленным тем, что для выдачи кредитов одни банки занимали деньги у других. Курс на дерегулирование был продолжен Б. Клинтонем, нанесяшим последний удар, отменив ограничения закона Гласса — Стиголла, разделявшего коммерческие и инвестиционные банки. Важное значение имело и то, что регулирование банковской деятельности не совершенствовалось вместе с изменяющейся природой банковского дела [1, с. 99]. Получили развитие альтернативные способы банковской деятельности, создавшие “теневой банковский сектор”. Ослабление регулирования “создало благоприятную среду для прямого разворовывания денег, когда кредиты выдавались родственникам и друзьям, которые исчезали вместе с ними” [1, с. 107]. Как здесь не вспомнить масштабы воровства в банковской сфере Украины в предшествующие годы.

К механизмам отрыва финансового сектора от реальной экономики и запуска кризиса имеет отношение момент Мински, которому П. Кругман посвящает целый ряд страниц. Суть его состоит в том, что повышение уровня долга по отношению к доходам и активам (леверидж) возможно только до определенного предела. Неизбежно наступает момент, когда созданное таким образом финансовое здание катастрофически обрушивается. “Если уровень долга достаточно высок, катализатором момента Мински может стать все, что угодно, — обычный экономический спад, лопнувший на рынке жилья мыльный пузырь и т. д. Конкретная причина особого значения не имеет, важен лишь тот факт, что заимодавцы вновь осознают риски кредитования, а дебиторы вынуждены начать делеверидж, запуская спираль долговой дефляции Фишера” [1, с. 82–83].

Вернемся, однако, к ситуации в Украине и к поиску ответов на вопросы об источниках финансирования расходов, необходимых для поддержания спроса. При этом должно соблюдаться условие соответствия развития денежного и финансового рынков реальным процессам созидания стоимости. Необходимо учи-

тывать феномен рефлексивности стоимости, денег и цен. Стоимость создается в процессе производства, но если отсутствуют деньги, необходимые для ее реализации, то и стоимости нет. Стоимость становится реальностью, только высветившись в деньгах, приобретая тем самым форму цены. А деньги являются реальностью только в соотношении со стоимостью, представляя ее. Если их выпущено, например, в 2 раза больше, чем необходимо, то реально они все равно будут представлять ту же стоимость посредством двукратного роста цен и соответствующего снижения покупательной способности денежной единицы.

Задача Центрального банка как раз и состоит в том, чтобы обеспечить экономику таким количеством денег, которое обеспечит реализацию стоимости всего созданного продукта. Причем денег должно быть не меньше этого количества (поскольку в противном случае часть продукта останется нереализованной) и не больше (поскольку несоблюдение данного условия приводит к росту инфляции). Следовательно, ценовая стабильность выступает только одной из подфункций монетарной политики Центрального банка, а не ее главной целью, как задекларировано в Европейском центральном банке и других Центральном банках европейских стран за пределами зоны евро.

Такой подход обуславливает иную стратегию введения денег в обращение и иную эмиссионную политику. Следует заметить, что Федеральная резервная система США, в отличие от европейских стран, не декларирует ценовую стабильность в качестве главной цели, а ставит в одну линию с ней ряд макроэкономических задач, что и в теоретическом, и в практическом аспектах больше соответствует предмету регулирования.

Наиболее модным монетарным режимом в Европе является инфляционное таргетирование, имеющее главной целью инфляцию и использующее в качестве главного инструмента процентную ставку. В условиях стабильно функционирующей экономики (какой была экономика развитых стран в течение нескольких десятилетий II половины XX в.), манипулируя учетной ставкой Центрального банка, можно добиваться необходимых результатов, поскольку все остальное делают рыночные механизмы. Но сейчас экономики этих стран перестали быть сбалансированными и стабильными, что сразу обнаружило необходимость новых подходов.

В Украине, в силу названных ранее причин, такой механизм в условиях кризиса “не работает”. Вместе с глобализацией произошли фрагментация и локализация рынков, частными случаями этих процессов являются отрыв финансового рынка от реальной экономики и замыкание его на себя. Достаточно вспомнить, что получилось, когда летом 2012 г. НБУ решил дать банкам относительно долгосрочное рефинансирование, чтобы эти ресурсы пошли в реальную экономику. Из этого ничего не вышло. Деньги в реальный сектор так и не пошли, а вылились на валютный рынок, создав девальвационное давление на гривню. Потребовалось срочное вмешательство НБУ, чтобы удержать обменный курс.

В условиях, в которых мы оказались, политика управления через процентную ставку не дает надлежащих результатов. В такой ситуации целесообразно создать государственно-публичные финансово-кредитные бесприбыльные институты (учреждения), которые бы обеспечивали поддержку проектов развития. Этим учреждениям Центральный банк страны может предоставлять целевое рефинансирование по особым процедурам, прописанным в соответствующем законе.

Ставки рефинансирования могут быть даже ниже инфляции. По существу это будет скрытым частично безвозмездным финансированием проектов развития. Но если для их реализации есть реальные материальные и кадровые ресурсы, которые необходимо задействовать, то это не приведет к росту инфляции. Деньги будут вводиться под процесс создания реальной стоимости. Кроме прочего, такой подход будет способствовать снижению процентных ставок. А открытая и публичная организация работы этих учреждений под надзором общественности создаст “островки” некоррупцированных отношений, что чрезвычайно важно для страны, погрязшей в коррупции.

Указанные институты не ориентированы на получение прибыли. Их цель заключается в симметричной монетизации, с одной стороны, потребностей и превращения их в покупательский спрос, а с другой — движения материальных и трудовых ресурсов, создающих предложение товаров и услуг для удовлетворения этого спроса. Причем такие институты решают эту задачу только в той мере, в какой она не может быть решена в данных конкретных условиях с помощью коммерческих банков (как, например, в нынешней кризисной ситуации). Государственно-публичные финансово-кредитные бесприбыльные институты (учреждения) не подменяют традиционную банковскую систему, а дополняют ее, устраняя разрывы в финансово-экономическом пространстве и направляя развитие экономических процессов на достижение сбалансированности. В частности, такой подход можно было бы реализовать при решении острой жилищной проблемы, что в любой нормальной стране возможно в среднесрочной перспективе. Эти учреждения могли бы, применяя рефинансирование Центрального банка, давать кредиты нуждающимся в улучшении жилищных условий, привязывая их использование к строительным организациям, а также обеспечивая открытость соответствующих процедур и общественный контроль за всем процессом. До погашения кредита строящееся или эксплуатируемое жилье могло бы служить залогом под кредит. Такой кредитный долг может “висеть” как угодно долго, не нанося вреда экономике, что позволяет дифференцировать сроки возвращения кредита в зависимости от доходов заемщика. В этом случае государство и общество выполняют свою функцию регулирования денежно-кредитных потоков в интересах удовлетворения потребностей членов общества и бизнесовых структур.

Жилищное строительство является тем сектором, который может послужить “локомотивом” развития других секторов, а главное — внутреннего рынка страны. Такой подход можно применить и к строительству дорог. Авторам данной статьи довелось присутствовать при дискуссии об эффективности строительства дорог в Испании. Высказывалось мнение, что вложения в такие дороги не окупаются должным образом. Однако это совершенно неправильная постановка вопроса. Хорошие дороги представляют собой конечное общественное благо, которое не может быть оценено экономическим критерием прибыльности. Как в личной жизни дом для проживания является конечным потребительским благом, к которому не применим критерий прибыльности, так и в общественной жизни дороги являются конечным общественным благом. Если есть материальные и трудовые ресурсы для строительства дорог, то в масштабе общества не может быть денежных и финансовых причин для отказа от решения этих задач.

На наш взгляд, к первоочередным задачам, которые необходимо решить, используя все имеющиеся средства и возможности (в том числе описанные выше),

следует отнести создание условий для рационального и сбалансированного питания населения и обеспечение жильем. Совсем дико выглядит ситуация, когда в достаточно развитом индустриальном обществе часть граждан ведут полуголодный образ жизни (что, в свою очередь, неизбежно сказывается на состоянии их здоровья и показателях смертности) и когда люди не обеспечены элементарными жилищными условиями. Нет никаких препятствий (кроме организационных и институциональных, связанных с некоторыми монетарно-рыночными догмами) для решения этих двух проблем в Украине в среднесрочной перспективе.

Такой подход отличается и от традиционных процедур Центрального банка (связанных с рефинансированием коммерческих банков и, как показано ранее, “не работающих” должным образом в условиях кризиса), и от прямого финансирования правительства Центральным банком. Последнее запрещено законом, и от этого ограничения отказываться нельзя. Оно выстрадано всей историей развития банковской системы (в том числе и самостоятельно Украиной в начале 1990-х годов). Для правительства не существует внутренних пределов для монетизации бесконечного множества своих проблем. Вместе с тем внешне общий результат похож на то, как если бы правительство решало задачи за счет бюджета, получив на это деньги прямо из Центрального банка. Однако сходство здесь только внешнее.

В целом такой подход опирается на концепцию совместно-разделенной деятельности, развиваемую в Институте экономики и прогнозирования НАН Украины. Эта концепция исходит из теоретически и экспериментально доказанного положения о совместно-разделенной деятельности как исходном социально-экономическом отношении, порождающем одновременно человека и общество и представляющем их сущность во всем многообразии современных общественных отношений. Развитие отношений разделенности воплощается в разделении труда, частной собственности и институтах рынка, а отношений совместности — в кооперации и обобществлении труда, общественной собственности и институтах государства. В современных условиях институты рынка и государства являются комплементарными. Происходят становление и развитие разнообразных форм сочетания функций государства и рынка, государства и гражданского общества (государственно-частное партнерство, сотрудничество органов власти с профессиональными и общественными организациями и т. п.). Государственно-публичные финансово-кредитные бесприбыльные институты представляют собой одну из форм совместно-разделенной деятельности (государства и граждан, государства и бизнеса, общества и государства), направленной на решение сложных социально-экономических проблем, которое гражданам и государству в отдельности не под силу.

Концепция совместно-разделенной деятельности дает методологические ориентиры для построения отношений гражданина и государства. Общим принципом является удержание индивидуального во всех отношениях с общим. Покажем это на примере с высшим образованием. Бесплатное образование считается благом, за которое в обществе идет борьба. Но образование не может быть вообще бесплатным. Речь может идти лишь о том, кто платит — гражданин или общество (через государство)? Если платит общество, то теряется непосредственная связь эффективности учебной деятельности гражданина и ее финансирования. В то же время за все (так или иначе) платят граждане. И люди, получившие образование бесплатно, потом через налоги возвращают деньги за него в государствен-

ный бюджет. В соответствии с методологией совместно-разделенных отношений, нужно изменить механизм финансирования образовательной деятельности, привязав ее на каждом этапе к гражданину. Это можно сделать таким путем.

Высшее образование граждане оплачивают или самостоятельно, или, если они не в состоянии сделать это, то в случае поступления в вуз автоматически получают кредит на годы учебы от государственного финансового учреждения. Такие средства по определенным процедурам поступают в вузы и используются для финансирования учебы и стипендии (в случае необходимости), которая оговаривается соответствующим соглашением. После учебы, приступив к работе, гражданин в течение 3–7 лет возвращает кредит или, как вариант, 3 года отработывает в государственном секторе. Возможна и целесообразна система скидок с кредитной задолженности за отличную учебу, выдающиеся достижения, работу в приоритетной отрасли и т. п.

Такой механизм позволяет сделать гражданина более ответственным за свою образовательную деятельность без увеличения объемов финансирования. Государство здесь выполняет лишь функции устранения разрывов и пространственно-временного согласования в движении финансовых средств, направляемых на образование. А если иметь в виду, что государственно-публичное финансово-кредитное неприбыльное учреждение может использовать средства рефинансирования Центрального банка, а не только бюджетные средства, то мы получаем экономии этих средств и возможность использовать их на решение других задач. Именно так надо поступать, а не выгонять часть ученых, работников вузов, тех же государственных служащих на улицу, без перспектив быстрого трудоустройства и с увеличением издержек на содержание безработных. Такую же методологию можно применить ко всем сферам, в финансировании деятельности которых принимает участие государство.

Теперь возвратимся к П. Кругману и к еще одному очень важному вопросу, связанному со всем изложенным, — об уровне инфляции. Рассмотренные выше способы введения денег в экономику имеют пределы и должны не вытеснять обычные банковские механизмы, а только дополнять и рационализировать их. И они могут правильно “работать”, пока есть свободные материальные и трудовые ресурсы (именно такова ситуация во время кризисов). Но если все ресурсы задействованы, и вся произведенная продукция реализуется, то в нашей ситуации дополнительное введение денег в экономику вызовет инфляцию. Задача Центрального банка как раз в том и заключается, чтобы обеспечить инструментарий для достаточно точного определения денежной массы, необходимой для неинфляционного развития экономики, ее структуры и каналов введения денег в обращение.

П. Кругман выступает за более высокую инфляцию. В главе “Инфляция: ложная угроза” он критикует устрашающие прогнозы грядущей инфляции, которыми заполнены эфир и газетные колонки, особенно после того, как президентом США стал Барак Обама, показывает конкретный механизм возникновения инфляции в случае выпуска большой массы денег, отвечает на вопрос, почему этого не происходит сейчас, несмотря на то, что Федеральная резервная система США выпустила достаточно много денег, и делает следующий вывод.

“Таким образом, вся эта паника по поводу инфляции вызвана несуществующей угрозой. Реальная инфляция низка, и с учетом депрессивного состояния экономики в ближайшие годы, скорее всего, будет еще ниже.

В этом нет ничего хорошего. Уменьшающаяся инфляция или, что еще хуже, возможная дефляция значительно затруднят восстановление экономики. Наша цель должна быть противоположной: умеренный рост цен – скажем, базовая инфляция на уровне 4%” [1, с. 222].

В такой позиции П. Кругман не одинок. В начале 2010 г. МВФ выпустил написанный главным экономистом этой организации О. Бланшаром и двумя его коллегами документ под названием “Пересмотр макроэкономической политики” (“Rethinking Macroeconomic Policy”). В нем сделана “попытка переосмыслить допущения, на которых на протяжении последних 20 лет строили свою политику и Международный валютный фонд, и почти все, кто занимал высокие государственные посты. Самое главное, в нем предполагалось, что центральные банки, такие как ФРС и Европейский центральный банк, нацелены на слишком низкую инфляцию и правильное, возможно, было бы стремиться к 4% инфляции, а не 2% или меньше, что считалось нормой для “разумной” политики” [1, с. 222].

Показав несостоятельность прогнозов высокой инфляции во время кризиса, П. Кругман говорит также о трех преимуществах относительно высокой инфляции: более высокий рост цен способен ослабить напряжение, вызванное тем, что процентные ставки не могут стать отрицательными; инфляция помогает уменьшить реальную стоимость долга и, следовательно, уменьшить реальный долговой навес; инфляция позволяет обойти такой барьер, как “нисходящая номинальная жесткость заработной платы” (“люди с меньшей готовностью принимают, скажем, сокращение зарплаты на 5%, чем неизменное жалованье, покупательная способность которого уменьшена инфляцией”) [1, с. 224–225].

Рекомендации относительно более высокого уровня инфляции с определенными коррективами, учитывающими условия Украины, применимы и в нашей ситуации. С ними корреспондирует и анализ мирового опыта. Исследование взаимосвязи динамики ВВП и дефлятора за 30 лет (с начала 60-х до начала 90-х годов), проведенное В.М. Гейцем, показало, что “большинство точек роста ВВП (18 из 29) находилось в интервале прироста дефлятора ВВП от 2 до 6%, а для развивающихся стран большинство (22 из 29) – в интервале 15–40%” [4]. Существуют также расчеты (проведенные С.А. Кораблиным и относящиеся к периоду экономического роста экономики Украины в I половине первого десятилетия XXI в.), которые показывают, что в тех условиях оптимальной для Украины с точки зрения экономического роста была инфляция на уровне приблизительно 9%. Инфляция на уровне 10% уже является двухзначной, что само по себе порождает более высокие инфляционные ожидания, которые в определенных условиях представляют собой самостоятельный инфляционный фактор. В то же время возможна ситуация, когда приемлемым будет и более низкий уровень инфляции, не ведущий к зажимам в механизмах хозяйствования. В условиях крупных экономических диспропорций в Украине вообще трудно удерживать инфляцию от значительной волатильности. С учетом всех этих и других обстоятельств оптимальной для Украины можно считать среднегодовую инфляцию на уровне 6–9% и уж никак не дефляцию, имевшую место в 2012 г.

В книге П. Кругмана много других интересных вопросов более частного характера. Так, он на конкретных примерах показывает несостоятельность выводов, основанных на корреляционных зависимостях, которые часто приравниваются к причинным [1, с. 308]. Это очень актуально для Украины, в чем авторы

данной статьи убеждались неоднократно. Экономисты, получившие хорошую математическую, но недостаточную политэкономическую подготовку, очень охотно используют в своих исследованиях корреляционный анализ и нередко находят связи между экономическими явлениями там, где реально они отсутствуют, а совпадения носят случайный характер. Математические методы, конечно, имеют инструментарий, позволяющий отличать причинно-следственные зависимости от иных, но это уже более сложный экономический анализ. К тому же он мало помогает, если вопрос сильно политизирован [1, с. 310].

Следует также обратить внимание еще на одно важное обстоятельство, которое отмечено в книге П. Кругмана и в полной мере может быть отнесено к Украине. Речь идет об экономических интересах и базирующейся на них борьбе идей. Хотя научные споры носят абстрактный характер, все же за ними скрываются вполне определенные экономические интересы. Так, П. Кругман упоминает об истории учебника канадского экономиста Л. Таршиса, написанного еще до знаменитого учебника по экономике П. Самуэльсона. Эта книга была “похоронена правой оппозицией, в том числе при помощи организованной кампании, в результате которой многие университеты отказались от этого учебного пособия” [1, с. 138]. Упоминаются также нападки У.Ф. Бакли на Йельский университет и не в последнюю очередь за то, что там позволили себе преподавать экономику по Кейнсу. А как можно прокомментировать такой факт? “В 2005 году правый журнал “Human Events” включил “Общую теорию” Кейнса в число десяти самых вредных книг XIX и XX веков вместе с “Моей борьбой” (“Mein Kampf”) Адольфа Гитлера и “Капиталом” (“Das Kapital”) Карла Маркса” [1, с. 138]. Как говорится, комментарии излишни.

В любом случае само по себе наличие хорошего плана еще мало что значит. Должен быть субъект, который объективно, по своему месту в обществе и тенденциям развития, заинтересован в реализации этого плана. Здесь уместно опереться еще на один результат научных исследований в Институте экономики и прогнозирования НАН Украины, который заключается в выводе о том, что институциональный анализ и институциональное проектирование должны быть дополнены институциональным субъективированием, то есть поиском, организацией или даже “выращиванием” субъекта, заинтересованного в предложенных преобразованиях и способного осуществить их. В силу этого любой институциональный проект должен быть привязан к субъектам (что представляет собой самостоятельную, достаточно сложную задачу) и скорректирован с учетом такой привязки. Без этого любые планы останутся утопией. К. Маркс, как известно, связывал превращение социализма из утопии в науку с тем, что в реальной действительности находится общественная сила, которая объективно, по своему месту в общественном процессе производства, заинтересована в преобразованиях и вынуждена будет их осуществить.

В связи с проблемой представленности экономических интересов в идейной борьбе хотелось бы еще раз обратиться к вопросу о необходимости преподавания экономической теории для всех специальностей в высшей школе Украины. Отсутствие не только основательных, но даже элементарных экономических знаний у специалистов лишает их возможности самостоятельно судить об экономических явлениях и принимать правильные решения, адекватные вызовам време-

ни. Недостаточность экономической культуры населения * – издержки реформирования. На нынешнем этапе повышение политико-экономической образованности и культуры населения является одним из ключевых условий выхода страны из кризиса. Без решения этой задачи граждане Украины превратятся в удобный объект для манипуляций на пути к “политической целесообразности”.

В заключение приведем еще одно высказывание П. Кругмана, с которым мы полностью солидарны: “Дело в том, что мы обладаем знаниями и инструментами, чтобы выйти из этого кризиса. ...

Препятствуют восстановлению экономики два фактора – отсутствие интеллектуальной ясности и политической воли. Значит, задача каждого сколько-нибудь влиятельного человека – профессиональных экономистов или политиков, а также неравнодушных граждан – сделать все, чтобы восполнить это отсутствие. Мы можем положить конец нынешнему кризису” [1, с. 306]. Именно в силу всего сказанного и несказанного авторы данной статьи приглашают к новой дискуссии.

Список использованной литературы

1. Кругман П. Выход из кризиса есть! ; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. – М. : Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013. – 320 с.
2. Экономика Украины. – 2010. – № 3, № 6–12; 2011. – № 1–8.
3. Гриценко А. Методологические основания модернизации Украины // Экономика Украины. – 2011. – № 1. – С. 40–45.
4. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – 2000. – С. 133.
5. Єфременко Т.О. Рівень економічної культури пересічного громадянина України (за даними експертного опитування) // Український соціум. – 2006. – № 1. – С. 91.

References

1. Krugman P. *Vykhod iz krizisa est'!* [End This Depression Now!]. Moscow, Azbuka Biznes, Azbuka-Attikus, 2013 [in Russian].
2. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2010, No. 3, Nos. 6–12; 2011, Nos. 1–8 [in Russian].
3. Grytsenko A. *Metodologicheskie osnovaniya modernizatsii Ukrainy* [Methodological foundations of a modernization of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2011, No 1, pp. 40–45 [in Russian].
4. Heets' V.M. *Nestabil'nist' ta ekonomichne zrostannya* [Instability and Economic Growth]. Kyiv, Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine, 2000 [in Ukrainian].
5. Efremenko T.O. *Riven' ekonomichnoi kul'tury peresichnogo gromadyanyna Ukrainy (za danymy ekspertnogo opytuvannya)* [The level of the economic culture of an ordinary citizen of Ukraine (by the data of an expert poll)]. *Ukrains'kyi Sotsium – Ukraine's Socium*, 2006, No. 1, p. 91 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 15 апреля 2013 г.

* Результаты опроса населения показывают низкий уровень его экономической культуры. 41% опрошенных оценивают свой уровень как низкий, и еще столько же – как средний [5]. По данным опросов Института социологии НАН Украины, в 2012 г. только 18,1% респондентов считали, что им достаточно современных экономических знаний, и 20,2% – что им достаточно политических знаний.