

II
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ

9

МАЙКЛ БЛИНИ

ОБЗОР СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ

9.1. Введение

Одной из особенностей — возможно, по прошествии времени эта особенность будет рассматриваться как наиболее важная — современной экономической теории за последнее десятилетие было ослабление дискуссий и постепенное восстановление некоего консенсуса впервые с середины 1960-х гг. Несомненно, что этот процесс носил характер поиска, в отношении которого приходит на ум вальрасианский термин «нащупывание» (*tâtonnement*), но нам достаточно только вспомнить ту, очевидно, непреодолимую пропасть между различными школами макроэкономики в 1970-х гг., чтобы осознать, как мы продвинулись с тех пор в науке. В 1981 г. Дэниел Белл и Ирвинг Кристал издали сборник из двенадцати статей, озаглавленный «Кризис в экономической теории» (Bell, Kristol, 1981). Вышедшая вначале в качестве специального выпуска журнала «Public Interest», эта книга включала статьи ведущих представителей экономической теории, и Белл чувствовал себя вправе утверждать во Введении, что «двенадцать представленных здесь теоретиков согласны с тем фактом, что консенсус в экономической теории нарушен» (Bell, Kristol, 1981 : xi). Кристал в своей статье проводит эту идею с еще большей настойчивостью, как это видно из следующей цитаты: «Стало почти общепризнанным, что имеет место нечто напоминающее «кризис в экономической теории», но относительно глубины и природы этого кризиса существуют совершенно противоположные взгляды» (Bell, Kristol, 1981 : 201).

Сегодня, десятилетие спустя, трудно представить себе, чтобы в каком-либо эссе по экономической теории пришлось писать подобного рода комментарии. Сейчас атмосфера более спокойна, вселяет больше уверенности и вызывает ощущение выздоровления после болезни, а не самой болезни. Можно привести разные объяснения этому явлению. Теоретически прогресс в науке мог привести к снятию с повестки дня старых проблем, определив их как особые

случаи более общей теории. Практический опыт мог показать, что одна сторона была права, а другая — нет. (Это, однако, противоречило бы известному утверждению, что от двух экономистов вы получите три мнения!) Возможно и то, что «кризис» в большей степени относился к восприятию экономической теории в обществе, чем к ее фактическому содержанию, и при нормализации положения в экономике репутация экономистов восстановилась, а вместе с ней и их уверенность в себе. В этом контексте следует также упомянуть закат советской модели и, по всей видимости, полное принятие рыночных реформ экономистами Восточной Европы и Советского Союза, не говоря уже об экономистах Китая, Вьетнама и растущего числа развивающихся стран.

При оценке прогресса (если, конечно, он имел место) в экономической теории за последнюю четверть столетия мы не можем уклониться от рассмотрения этих вопросов. Экономическая теория имеет непосредственное отношение к социальным проблемам и имеет (по крайней мере так принято считать) ярко выраженный идеологический аспект, а экономическая обстановка оказывает огромное влияние на исход выборов в любые органы власти. Сами экономисты также выступают в качестве избирателей, потребителей, родителей и т. д. Общество оплачивает их труд с тем, чтобы экономика процветала, и если они не способны этого достичь, то их уделом является общественное возмущение. Очевидно, что экономическая теория не пребывает в вакууме.

9.2. Новый синтез?

Экономическую теорию середины 1960-х гг. часто характеризуют термином «неоклассический синтез». На сегодняшний день это выражение приобрело несколько уничижительный характер, поскольку представляется, что речь идет о плохо продуманном сочетании неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики. Действительно, о чем пойдет речь ниже, недавний прогресс экономической теории прямо или косвенно связан с попытками достичь значительно более полной интеграции между микро- и макроэкономикой. Тем не менее здесь важно вспомнить, каким большим шагом вперед был этот «синтез» по сравнению с теорией, например, 1930-х гг. Этот синтез возник именно потому, что существовавшая к тому времени уже пятьдесят лет неоклассическая макроэкономика не смогла создать простую, последовательную и полезную теорию. Достаточно только дать беглый обзор литературы по экономическим циклам, чтобы увидеть это: весьма далекая от движения к какому-либо консенсусу теория делового цикла 1920-х гг. (а она была единственной областью, в которой представители неоклассической теории система-

тически изучали макроэкономические проблемы) была раздроблена на множество направлений. Кейнсианская теория положила всему этому конец; она вызвала глубокие изменения не только в теории, но также и в отношении государственных деятелей к управлению экономикой. Она создала интеллектуальную основу для системы национальных счетов и макроэкономического моделирования, что само по себе было значительной инновацией, появление которой стало возможным только в результате развития вычислительной техники и возникновения новой статистической информации. Ограничения «неоклассического синтеза», однако, были отчасти результатом его успехов. Казалось, что макроэкономика будет развиваться за счет построения моделей, соответствующих статистическим данным, подкрепляемым теоретизированием *ad hoc*, ограничения чистой теории предполагалось заполнять за счет поиска подходящих уравнений. Кривая Филлипса, вероятно, представляет собой самый яркий пример этого: она была включена в макроэкономические модели в качестве надежной замены для несуществующей в кейнсианской системе теории номинальной заработной платы. С другой стороны, в микроэкономике по-прежнему предполагалось, что фирмы максимизируют прибыль, а домохозяйства — полезность, и так и не были приняты во внимание количественные ограничения, которые, как предполагал Кейнс, могут быть важным фактором их поведения.

В конце 1960-х гг. «неоклассический синтез» начал давать трещины, и именно кривая Филлипса оказалась наиболее слабым его звеном. Сочетание инфляции с безработицей можно было связать (что часто и делали) с социальными факторами, благодаря которым давление в сторону повышения заработной платы становилось бескомпромиссным, но большинству экономистов такого рода факторы казались непредсказуемыми и в значительной степени необъяснимыми. Более того, такого рода шоки предложения независимо от их причин обнаруживали слабость в рекомендациях теоретиков относительно экономической политики: оказалось, что не существует какой-либо согласованной теории, способной что-то предложить для борьбы с ними. Кейнсианская теория была полностью ориентирована на шоки спроса, тогда как экономисты, работавшие в рамках неоклассической традиции, как правило, не могли предложить ничего другого, кроме веры в гибкость рыночного механизма перед лицом шоков любого рода. Как и в период 1929–1933 гг., скрытая до поры пустота в экономической теории обнажилась под влиянием исторических событий. Впечатляющие слабости теории стали очевидными как для экономистов, так и для всего общества.

«Кризис экономической теории», который возник в 1970-х гг., был результатом всех этих событий. Ортодоксальные экономисты утратили уверенность в себе, тогда как представители различных альтернативных направлений экономической теории стали активно пред-

лагать свои варианты ответов на наболевшие вопросы. Как радикально правые, так и радикально левые экономисты заговорили в полный голос. Оглядываясь назад, однако, понимаешь, что это было сугубо временной фазой (по крайней мере в том, что касается теории). Когда проблема шоков предложения в значительной степени утратила свою былую остроту, а начиная с 1982 г. началась устойчивая дезинфляция, публично выражаемая неудовлетворенность предписаниями экономистов в области политики стала гораздо более редким явлением. Однако в теоретическом плане гораздо более важным было то, что ортодоксальное направление экономической теории в очередной раз доказало свою фундаментальную гибкость. Смягчив некоторые наименее реалистичные предпосылки, такие как доступность полной информации, ортодоксальная теория смогла защитить и обогатить базовый принцип неоклассической традиции, согласно которому мотивом экономических агентов является собственный интерес, тогда как марксистская и другие радикальные школы хотя и воспрянули духом, не смогли проявить такого уровня приспособляемости и изобретательности (марксистская школа, в частности, была раздражаема сомнениями относительно своих фундаментальных принципов). Период растерянности и дезориентации сменился временем значительного прогресса, устранившего слабости существующей теории и прежде всего преодолевшего, казалось бы, непреодолимую пропасть между микро- и макроэкономикой.

Так или иначе, наиболее непосредственным результатом кризиса было возрождение неоклассической экономической теории. Казалось, поверженная навсегда в конце 1960-х гг., когда наемные работники демонстрировали свою рыночную силу, она смогла триумфально вернуться, введя в модель ценовые ожидания. После этого любые изменения номинальной заработной платы могли быть истолкованы как расчистка рынков при подходящих предпосылках относительно ценовых ожиданий. Фридмен (Friedman, 1968) был одним из первых, кто отстаивал такой взгляд. Однако он не занимался подробным исследованием процесса формирования ожиданий. Но когда Лукас (Lucas, 1972) возродил понятие рациональных ожиданий, впервые введенное Муттом (Muth, 1961), а Сарджент и Уоллес (Sargent, Wallace, 1975) показали, какие интересные приложения оно может иметь в макроэкономических моделях, кейнсианская теория оказалась вынужденной занять «глухую оборону». Казалось, что все наиболее яркие идеи возникают в рамках нового классического направления.

Выдающейся особенностью подхода Лукаса—Сарджента—Уоллеса была его направленность на теоретическую последовательность. Странники этого подхода пытались доказать, или по крайней мере молча подразумевали, что это требует использования моделей с гиб-

кими ценами и атомистическими рынками, в которых агенты не сталкиваются с количественными ограничениями. Эта линия аргументации не смогла снискать всеобщего признания, но на призыв основывать макроэкономику на «здоровой» микроэкономике довольно быстро последовал ответ. Хорошо известная книга, изданная под редакцией Фелпса (Phelps, 1971), сыграла в этом отношении выдающуюся роль. В этой работе в качестве аксиомы была принята нацеленность домохозяйств на максимизацию полезности, а фирм — на максимизацию прибыли, однако особое значение приобрело принятие предпосылки о том, что получение информации связано с издержками. Разработанная на основе этого модель поиска столкнулась с некоторыми трудностями в объяснении эмпирических закономерностей рынка труда, и поэтому другие авторы в дальнейшем выбрали другие пути. Эти интенсивно развивавшиеся исследования были нацелены на то, чтобы выяснить, почему медленная и постепенная адаптация цен и ставок заработной платы может быть рациональной даже на рынке со множеством продавцов и покупателей. Здесь мы имеем возможность представить основные идеи только в весьма сжатом виде. Бейли (Baily, 1974) и Азариадис (Azariadis, 1975) предложили понятие неявных контрактов между работодателями и работниками, в рамках которых фирмы как бы страховали работников от колебаний дохода. Другие сосредоточивали свое внимание на том, что добрая воля нанимателей является важным фактором производительности, или на том, что надзор за работниками связан с издержками (так называемая теория эффективной заработной платы). Третьи полагали, что модель поиска особенно применима к рынку, где частота сделок побуждает продавцов давать ценовые гарантии, чтобы потребители не стали исследовать рынок в поисках лучших условий (Okun, 1981). Имели место также исследования ограниченности и асимметрии информации на кредитных рынках (см., например, Stiglitz, Weiss, 1981).

Как уже упоминалось, многое, если не все, в этих исследованиях было вызвано стремлением развить микроосновы кейнсианской теории с тем, чтобы объяснить, почему, как выразился Лейонхувуд (Leijonhufvud, 1968), краткосрочная адаптация происходит через количественные ограничения, тогда как ценовая адаптация происходит медленно. Если бы можно было показать, что для экономических агентов рационально длительно обдумывать корректировки цен даже в том случае, когда их мотивация является безукоризненно неоклассической, то кейнсианская теория обрела бы гораздо более прочную теоретическую базу. В сочетании с эмпирическими исследованиями, результаты которых в целом были не слишком благоприятны для моделей новой классической школы, это сформировало основу для нового теоретического консенсуса, в рамках которого проясняются

микроэкономические основы кейнсианской макроэкономики, но учитывается и критика прежнего невнимания кейнсианцев к формированию ожиданий. То, что возникает, видимо, можно обозначить термином «некейнсианский синтез», в котором имеет место гораздо более тесная связь между микро- и макроэкономикой, чем когда-либо со времен кейнсианской революции.

В то же время наблюдался значительный прогресс и во многих других областях экономической теории. Если бы некто уснул в 1970 и проснулся в 1990 г., он бы обнаружил серьезные изменения в содержании главных экономических журналов. Стала широко использоваться теория игр для исследования самых различных предметов от олигополии или монополии с потенциальными конкурентами до макроэкономической политики, о чем еще пойдет речь в этой части книги. Возникла экспериментальная экономическая теория, и благодаря этому появилось множество новых теорий о том, как себя ведут люди в условиях неопределенности. Эти исследования хорошо согласуются с усилением акцента, который теперь делается теоретиками на доступности информации для участников рынка. Неузнаваемо изменилась эконометрика в результате того, что более совершенная вычислительная техника сделала рутинными такие способы оценивания, которые раньше были невозможны. Это отразилось на теоретических аспектах эконометрики. Вселяет уверенность тот факт, что указанный прогресс связан с большим пониманием роли контроля качества в прикладных исследованиях; оживленная дискуссия о «правильном» подходе к эконометрике является совершенно новым и чрезвычайно приятным явлением.

Возвращаясь к вопросам, поставленным в начале этой главы, видимо, следует отметить, что улучшение макроэкономической ситуации в значительной степени сняло то давление, которое экономическая наука испытывала в течение 1970-х гг. Возможно, что это улучшение экономической ситуации отчасти является и результатом работы экономистов, консультировавших лиц, ответственных за проведение политики, хотя это весьма спорная точка зрения (теоретический анализ эффективности дезинфляционной политики, например, явно отставал от жизни). Вполне вероятно также, что ожидания общества относительно возможностей экономической науки стали значительно более скромными. Старый теоретический спор не был выигран ни одной из сторон, но возникли некоторые важные научные инновации типа рациональных ожиданий и разработок в области теории игр, которые дали экономистам инструменты анализа, позволяющие решать проблемы, казавшиеся прежде неразрешимыми. Рассмотрению этих инноваций будут посвящены оставшиеся главы этой части, к чему мы сейчас и перейдем.

9.3. Главы II части

В главе 10 Песаран дает обзор теоретической работы, которая была сделана за последнее время в области ожиданий. То, что ожидания являются важным элементом экономического поведения, было осознано уже очень давно, однако первые попытки создать теорию формирования ожиданий относятся к весьма недавнему времени. Когда Кейнс развил свою теорию спроса на деньги в «Общей теории», он предполагал, что ожидаемая цена облигации не влияет на ее текущую цену. Когда же Тобин (Tobin, 1958) выдвинул альтернативную теорию, он вместо этого предположил, что среднее значение вероятного распределения ожидаемой цены облигации всегда равно ее текущей цене. Однако ни у того, ни у другого не возникло ощущения, что нужно аргументировать необходимость использования такой предпосылки.¹ Первые попытки в явном виде смоделировать ожидания относятся к середине 1950-х гг., когда развивалась гипотеза адаптивных ожиданий. Различные приложения этой гипотезы исследовались в течение 1960-х гг., тогда как на предложенное Мутом (Muth, 1961) понятие рациональных ожиданий мало кто обращал внимание до 1970 г. Гипотеза рациональных ожиданий предполагает, что ожидания индивидов совпадают с прогнозами, основанными на истинной модели экономики. Такие ожидания являются оптимальными в том смысле, что они являются несмещенными и характеризуются наименьшей средней квадратической ошибкой, так что индивиды не имеют стимула отказываться от такой схемы формирования ожиданий, если они однажды ее приняли. Менее ясно то, как они получают необходимую информацию для того, чтобы принять эту схему. Как показывает Песаран, процесс обучения является затрудненным по причине влияния ожиданий на поведение системы. Даже если предположить, что индивиды располагают истинной моделью в виде системы уравнений и что неопределенность касается только количественных значений параметров, движение в сторону рациональных ожиданий через обучение все равно не является обязательным. В заключительном разделе главы Песаран делает обзор сведений об ожиданиях, полученных в результате опросов. Эти данные в целом опровергают гипотезу рациональных ожиданий, однако не поддерживают какую-либо альтернативную простую модель. Песаран делает вывод, что для получения и совершенствования прямых показателей, измеряющих ожидания индивидов относительно экономических переменных, требуются более серьезные исследовательские усилия.

¹ Однако в последнем параграфе статьи Тобина все-таки содержится короткое обсуждение теоретических последствий принятия альтернативных предпосылок относительно ожиданий.

Глава 11 этой книги содержит сделанное Сойером введение в посткейнсианскую макроэкономику. Основы этой традиции были заложены в работах Кейнса и Калецкого, и, вероятно, главным признаком, объединяющим всех ее представителей, является сомнение в пригодности неоклассической экономической теории. Сойер обсуждает такие разделы, как деньги и финансы, цены, инвестиции, труд и деловой цикл. В области денег и финансов основной упор делается на эндогенности денежной массы (по меньшей мере в экономике с развитым финансовым сектором), что предполагает трактовку инфляции как фактора увеличения количества денег в экономике, а не наоборот. Другой сферой исследования, связанной прежде всего с именем Мински, являются финансовые кризисы; политика центрального банка рассматривается здесь как серьезный фактор, предотвращающий возможное бедствие. Что касается посткейнсианского подхода к формированию цен, то он трудно поддается какому-либо обобщению, поскольку здесь наблюдается большое многообразие во взглядах авторов, однако многие посткейнсианцы вслед за Калецким придерживаются теории цен, определяемых издержками, в которой факторы спроса играют в лучшем случае второстепенную роль, если речь не идет о рынке сырья. Имеет место также тенденция принижать значение ставки процента в качестве фактора инвестиций. Все это, по-видимому, можно подытожить одной фразой: «Деньги не имеют значения», поскольку они не влияют ни на цены, ни на реальный эффективный спрос. Трактовка рынка труда также вполне согласуется с этими идеями; акцент здесь делается на факторах, которые влияют на поведение рабочих при заключении коллективных договоров, таких как отклонение реальной заработной платы от тренда, а не на равновесии спроса и предложения. В области теории потребления посткейнсианские авторы обычно отдают предпочтение двойственной потребительской функции, предполагающей более высокую склонность к сбережению из прибылей, чем из заработной платы. Такая формулировка имеет больше общего с идеями Калецкого и Маркса, чем с идеями Кейнса, однако она может быть оправдана, если исходить из того, что фирмы распределяют в виде дивидендов только ограниченную часть прибылей.

В главе 12 Мюллер обсуждает теорию общественного выбора, которая совершила огромный скачок вперед за последние двадцать лет. По утверждению Мюллера, теория общественного выбора имеет общий предмет исследования с политологией, но пользуется инструментами экономического анализа; эту главу имеет смысл читать параллельно с главой 38 Маклина. Используемая здесь методология исследования является экономической в том смысле, что индивиды рассматриваются как эгоистические рациональные максимизаторы полезности. Этот принцип применяется для рассмотрения поведения политиков и бюрократов, равно как и избирателей.

Маловероятно, что при какой-либо демократии может иметь место единогласие по большинству вопросов, хотя и могут быть ситуации, при которых оно было бы желательным. Мюллер подробно рассматривает недавние исследования прямой демократии и оценивает сравнительные достоинства правил единогласия и простого большинства для принятия решений. Правило простого большинства может привести к заикливанию в том смысле, что попарное голосование между двумя вариантами не приводит к последовательному выбору. Недавние исследования показали, что в таких ситуациях контроль за повесткой дня может быть важным фактором, определяющим конечный результат, — вывод интуитивно близкий всем, кто когда-либо заседал в комиссиях! Далее Мюллер переходит к обсуждению более поздних работ в области теории представительной демократии, являющихся попыткой обогатить исходную модель Даунса. Он также рассматривает поведение бюрократов и цели лоббистов, делая здесь особый акцент на теории соискания ренты. Так называемая теорема невозможности Эрроу сразу после своего возникновения привлекла огромное внимание. Мюллер прослеживает выводы из нее и дает оценку более поздним работам в этой области, в особенности работе Сена. Завершает главу указание на необходимость более серьезных исследований того, что в действительности определяет выбор избирателя в представительной демократии при растущих инвестициях, которые осуществляют политические партии, чтобы повлиять на этот выбор.

В главе 13 Хей обсуждает такую важную для экономической теории проблему, как неопределенность. Стандартной теорией, применяемой к ситуации неопределенности, является теория ожидаемой полезности, принцип которой заключается в следующем: каждому возможному исходу в рискованной ситуации приписывается определенная полезность, и индивиды стремятся к максимизации своей ожидаемой полезности, которая есть не что иное, как математическое ожидание полезности при данном распределении субъективных вероятностей результатов. Ясно, что существует множество различных типов азартных игр, которые могут иметь одинаковую субъективную ожидаемую полезность, и теория субъективной ожидаемой полезности базируется на предпосылке, согласно которой эти различия не имеют значения. Как показывают Хей и более подробно Лумз в главе 29 экспериментальные данные указывают на то, что эти различия все-таки имеют значение в определенных ситуациях. Хей показывает, что теорию субъективной ожидаемой полезности можно свести к набору аксиом, и далее исследует альтернативные теории, которые были разработаны в связи с этими экспериментальными результатами и основывались на ослаблении некоторых или всех этих аксиом. В данном случае речь идет о сфере, в которой в середине 1980-х гг. был достигнут значительный прогресс, и глава Хей является превосходным введением в эту проблематику.

В главе 14 мы обращаемся к теории внешнеторговой политики. Корден рассматривает некоторые из последних моделей, демонстрирующих целесообразность протекционистской политики для отрасли с олигополистической структурой. Эта аргументация не вполне убедительна, если другие государства отвечают тем же, но все же основной идеей является то, что посредством экспортных субсидий или тарифов можно переместить прибыли от иностранных олигополистов к их отечественным конкурентам. Корден подробно рассматривает эти модели и сравнивает их с более ранними работами, в которых делалось допущение, что рынки конкурентны. Он утверждает, что новые результаты сходны с прежде полученными результатами для конкурентной модели с учетом воздействия на условия торговли (т. е. страна может получить выигрыш, устанавливая экспортные пошлины, поскольку это делает условия торговли более выгодными для нее). В некоторых из этих новых моделей учитывается также экономия от масштаба, но Корден утверждает, что их результаты не очень отличаются от прежде полученных результатов для модели конкурентной отрасли с экономией от масштаба. Основным пунктом его критики этих моделей для случая олигополии (некоторые называют их «новой международной экономикой») является ограничительный характер предпосылки Курно, как правило, используемой в анализе стратегической игры. Речь идет о предпосылке, согласно которой ни один из игроков не реагирует на изменения в игре своего противника (однако см. комментарии Монте относительно этой критики предпосылки Курно в разделе 17.2 главы 17). Завершая свое обсуждение, Корден предполагает, что наиболее важное недавнее достижение в области теории торговой политики совершено в области политической экономии государственного вмешательства. В ее рамках впервые исследуется вопрос о наиболее вероятных факторах, вызывающих протекционистские меры государства, а не просто предполагается, что они принимаются на основе экономической теории (хочется верить, что правильной). Эти вопросы обсуждаются Милнером в главе 34.

В главе 15 Макдональд и Милбёрн делают обзор последних разработок в области монетарной теории. В своем пространном обсуждении они демонстрируют внимание, проявляемое к этому предмету в наше время в противоположность 1960-м и началу 1970-х гг., когда казалось, что его главной темой является оценка функций спроса на деньги. Прежде всего возродился интерес к микроосновам денежной теории. Хорошо известно, что модели общего равновесия Эрроу—Дебрё не отводят деньгам никакой роли, поскольку все возможные будущие сделки могут быть осуществлены на основе условных контрактов. Одно из направлений исследования начинается с бартерной экономики и показывает, как требование двойного совпадения потребностей обменивающихся индивидов создает стимул стремиться к обладанию часто желаемыми товарами, которые, таким образом, ста-

новятся средством обмена. Другие авторы вводят в рассмотрение требование предоплаты наличными — товары покупаются за деньги, поскольку по той или иной причине продавцы не имеют информации о кредитоспособности покупателей. Обсуждается также вопрос о том, возможно ли на практике вытеснение из трансакций не приносящих процента денег приносящими процент облигациями, если бы последние были доступны в достаточно малых деноминациях и их использование не наталкивалось бы на какие-либо юридические препятствия. В области макроэкономики главной проблемой стал вопрос о доверии к денежной политике. Эта проблема возникла, когда стал распространенным взгляд на тактические цели денежной политики как на значительный элемент дезинфляционной политики, и Макдональд и Милбёрн предлагают подробное обсуждение этой сферы исследования. Другой областью для дебатов, которые были вызваны приложением теории рациональных ожиданий к рынку активов, стала проблема очевидной изменчивости цен на активы, и основным направлением эмпирических исследований стало решение вопроса о том, является ли эта изменчивость просто результатом колебаний ожидаемых доходов или же существует значительный элемент «спекулятивного пузыря». В завершение обсуждения авторы рассмотрели некоторые новые идеи относительно спроса на деньги, включая теорию буферного запаса и некоторые последние теории, описывающие связи между денежным запасом и реальным выпуском, в этих теориях предполагается рационализация кредита или издержки корректировки цен.

Глава 16 содержит изящный обзор текущего положения дел в экономической теории окружающей среды, сделанный Пирсом. Несмотря на то что уже в XIX и начале XX столетий в этой области были сделаны важные открытия, Пирс относит возникновение экономики окружающей среды как обособленной дисциплины к 1960-м гг. Именно в это время начало формироваться понятие расширенного равновесия — неоклассическое понятие общего равновесия было расширено за счет включения в него окружающей среды. Пирс обсуждает две основные проблемы: проблему существования, т. е. теоретической возможности и устойчивости такого расширенного равновесия, и проблему оценки, т. е. формирования неявных цен на окружающую среду, которые бы имели место в таком равновесии. Проблема существования усложняется, если принять во внимание второй закон термодинамики, согласно которому постоянно происходит увеличение энтропии. Этот закон исключает 100%-ную возобновимость ресурсов, что означает их постепенное истощение. Это истощение естественного капитала компенсируется следующим поколениям, если они наследуют достаточный по величине произведенный капитал, но остается нерешенным вопрос о том, какую норму дисконта, если ее использование вообще возможно, следует применить к показателю полезности

будущих поколений. Немало исследований в последние двадцать пять лет было посвящено и проблеме оценки, где выявилось несколько способов. Один метод трактует издержки путешествия как аппроксимацию цены доступа к популярным достопримечательностям; другой метод предполагает использование цен на недвижимость как капитализированную ценность радостей общения с природой. Наконец, существует «метод условной оценки», который основан на использовании анкет с тем, чтобы выявить степень готовности респондентов платить. Интересным результатом является то, что люди готовы отдавать значительные суммы просто за существование определенных элементов окружающей среды, не предполагая при этом извлечь из этого какую-либо полезность для себя. Например, существование китов ценится даже теми, у кого вряд ли имеются шансы когда-либо увидеть их в естественной среде обитания. Пирс заканчивает свою статью оценкой роли экономических инструментов в решении проблем внешних эффектов в этой области.

В главе 17 можно найти обзор Монте, посвященный недавним достижениям в области теории игр и их приложениям к экономической теории. Теория игр вошла в экономическую науку благодаря публикации в 1944 г. работы фон Неймана и Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение». Однако до относительно недавнего времени в деле приложения теории игр к решению экономических проблем был достигнут весьма небольшой прогресс. Это отчасти связано с тем, что основное внимание уделялось играм с нулевой суммой, которые представляют очень небольшой интерес для экономической теории. С точки зрения Монте, поворотным пунктом являются работы Шеллинга 1960-х гг.: Шеллинг по-новому определил стратегическое поведение как действия, направленные на то, чтобы повлиять на выбор других, воздействуя на их ожидания относительно нашего поведения. В результате стратегическое поведение выступает как способ подачи сигнала, передающего сообщение о том, с какого рода игроком имеет дело оппонент в нашем лице. Это, естественно, создает проблемы доверия и репутации, с которыми мы теперь уже знакомы. Первую часть главы Монте посвящает замечательно ясному изложению основных понятий современной теории игр, вслед за чем рассматривает их приложения в различных областях экономической теории. Его обсуждение стратегического поведения среди олигополистов следовало бы читать параллельно с главой 24, написанной Баумодем, тогда как его трактовка игр макроэкономической политики примыкает к обсуждению этих же проблем в главе 15 Макдональда и Милбёрна и в главе 23, написанной Карри и Ливайном.

В главе 18 обсуждается экономическая теория развития. Бала-субраманиам и Макбин рассматривают международные проблемы начиная с детального анализа структуралистской аргументации в пользу протекционизма. Структуралистская аргументация основана

на убеждении в том, что открытость к мировой экономике ограничивает возможности развития бедных стран в силу ряда факторов, включая долгосрочный понижающий тренд относительных цен на сырье, дискриминацию, имеющую место в богатых странах в отношении экспортной продукции обрабатывающей промышленности из новых индустриальных стран, и низкую эластичность спроса на сырье как по ценам, так и по доходу, что означает, что мировое увеличение экспорта сырья привело бы к заметному снижению его цен. Такого рода аргументация является интеллектуальной базой тех, кто выступает за импортозамещающую индустриализацию. Напротив, Всемирный банк является страстным защитником структурной адаптации, главным направлением которой является увеличение зависимости внутренних цен от мировых и уменьшение их искажений. Всемирный банк утверждал, что более открытые экономики с менее искаженными ценами находятся в лучшем положении по сравнению с теми, которые неявно принимают структуралистскую аргументацию. Баласубраманиам и Макбин подробно разбирают факты, имеющие отношение к этим вопросам. Далее они обращаются к проблеме прямых зарубежных инвестиций. По их мнению, несмотря на частые риторические атаки на мультинациональные компании, правительства развивающихся стран обычно стремились привлечь через эти компании прямые инвестиции по крайней мере в обрабатывающую промышленность для того, чтобы импортировать передовые технологии. Однако подобные стремления не распространяются на сферу услуг, и Баласубраманиам и Макбин предполагают, что прямые зарубежные инвестиции могли бы способствовать повышению эффективности некоторых отраслей сферы услуг, таких как банковское дело и страхование. Они выражают некоторую озабоченность по поводу уступок, которые делают правительства для привлечения зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность, поскольку конкуренция между правительствами в этой сфере может поднять рентабельность инвестиций без значительного увеличения их совокупного потока.

В главе 19 Солоу анализирует недавние работы по теории экономического роста. Он начинает со ссылки на свое собственное утверждение, сделанное в 1979 г., о том, что без появления глубоких новых идей в этой области существуют весьма небольшие возможности для оригинальной теоретической работы. Далее он обсуждает ряд статей, опубликованных за последние несколько лет, которые, как представляется, содержат некоторые интересные теоретические инновации. Одной из новых тем, исследованной Лукасом и Ромером, является рассмотрение человеческого капитала как дополнительного фактора производства, который характеризуется возрастающей отдачей от масштаба на уровне экономики в целом, хотя такая отдача и отсутствует на уровне фирмы. Инвестиции в человеческий капитал прямо увели-

чивают производительность труда всех рабочих, поскольку повышают средний уровень человеческого капитала в экономике. Основной идеей является то, что экономики, которые неспособны осуществлять инвестиции в человеческий капитал, не могут рассчитывать на достижение таких темпов роста, какие наблюдаются у других, даже если они имеют доступ к той же технологии, поскольку у них отсутствуют необходимые знания для того, чтобы эффективно использовать такую технологию. Здесь мы имеем дело с аккуратной модификацией стандартной неоклассической модели, но при этом достигается тот важный результат, что инвестиции в человеческий капитал перманентно увеличивают темп роста. Хотя такое предположение можно рассматривать как весьма неправдоподобное, оно, тем не менее, объясняет, почему темп роста в развитых странах сегодня значительно выше, чем это было в Великобритании во время промышленной революции. Солоу также рассматривает некоторые из последних приложений этих идей к теории международной торговли, сделанных Гроссменом и Хелпменом. Главной идеей их работы является то, что страны могут отличаться друг от друга по способности к осуществлению исследований и разработок (НИОКР), в результате чего структура мирового спроса может влиять на общий объем фактически осуществляемых расходов на НИОКР. В завершение своего обсуждения Солоу рассматривает недавние попытки формализовать идеи Шумпетера, сделанные Кругменом, а также Агионом и Хоуиттом; эти теории являются шумпетерианскими в том смысле, что в них успешные инновации приносят временную монопольную ренту.

В главе 20 Шоун делает обзор исследований в области макроэкономической теории открытой экономики. Он отмечает, что как реакция на относительно высокий уровень протекционизма в период между двумя мировыми войнами, за которым последовали Бреттон-Вудские соглашения 1944 г., макроэкономика имела тенденцию становиться теорией закрытой экономики с некоторыми дополнениями для случая открытой экономики, относящимися к торговому балансу в мире с фиксированными валютными курсами. В ответ на увеличение краткосрочных потоков капитала в 1960-х гг. в макроэкономику стали включать баланс движения капитала, причем разница между отечественной и иностранными ставками процента рассматривалась как главная объясняющая переменная. Наступление эпохи плавающих обменных курсов сильно подхлестнуло эту тенденцию: в мире, где доминируют «горячие деньги», валюты стали рассматриваться как альтернативные активы; балансы текущих статей платежного баланса теперь стали иметь значение только как индикаторы будущих изменений обменных курсов, которые бы повлияли на ожидаемую доходность хранения различных валют. Шоун проводит четкое разграничение между моделями, в которых предполагается гибкость цен (постоянство паритета покупательной способности), и моделями с

неподвижными ценами. Далее он вводит в рассмотрение совокупное предложение; главным здесь является то, что, поскольку цены на импортируемые товары могут колебаться относительно цен на товары отечественных производителей, может возникнуть расхождение между заработной платой, выраженной в произведенных продуктах и в потребительских товарах. В конце Шоун рассматривает влияние индексации заработной платы в рамках такой модели. Результаты явно зависят от того, в какой форме осуществляется индексация. Одним из интересных направлений исследования является выбор оптимальной формы индексации при наличии различного рода стохастических шоков при разных режимах валютных курсов.

Предметом главы 21 является экономическая теория социализма. Она недавно стала актуальной темой, по крайней мере таковую стал демонтировать социалистическая система! Хэар описывает основные принципы советской модели и основные попытки реформ в СССР и Восточной Европе. Затем он делает обзор теоретических подходов к решению проблем, поставленных реформаторами, таких как вопрос об оптимальной степени децентрализации. Это переходит в обсуждение поведения предприятий в мире ратционированных факторов производства. Хэар показывает, что даже если основным мотивом деятельности предприятия является максимизация прибыли (возможно, потому, что прибыль является важным детерминантом управленческого вознаграждения), реакция выпуска на рыночные сигналы уменьшается из-за ограничений на предложение факторов производства. Далее Хэар обращается к теоретическому анализу дефицита — теме, развитие которой в первую очередь связывается с именем Курнаи. Подход последнего он противопоставляет эмпирическому подходу Портеса и его последователей, где в качестве основной проблемы выступает оценка важности избыточного спроса на рынке потребительских товаров в плановой экономике. Другим направлением эмпирических исследований является моделирование реакции плановиков на макроэкономические показатели. Например, в Восточной Европе плановики были склонны реагировать на неожиданные положительные сальдо платежного баланса увеличением инвестиций. Это исследование имело некоторое влияние на ход продолжающейся дискуссии по вопросу о существовании инвестиционных циклов в плановой экономике. В целом же, по мнению Хэара, в этой области за последние двадцать лет был достигнут значительный прогресс.

В главе 22 нашему вниманию предлагается обсуждение такой темы как рынок труда — того раздела экономической теории, в рамках которого в последние годы велись интенсивные теоретические и эмпирические исследования. Сэпсфорд сосредоточивается на аспекте поиска информации, утверждая, что получение выборки ставок заработной платы от разных фирм связано с издержками. Если распределение вероятностей предлагаемых ставок заработной платы извест-

но, то рациональным будет осуществлять поиск до тех пор, пока не будет предложена определенная ставка заработной платы (известная под названием «приемлемой заработной платы» (reservation wage)). Если распределение вероятностей само по себе должно быть выявлено посредством поиска, то более правильным будет сосредоточиться на вопросе о размере выборки. В целом глава Сэпсфорда представляет собой обзор теоретических и эмпирических исследований в этой области.

Глава 23 содержит изящный обзор теории международной координации политики, сделанный Карри и Ливайном. В последние пятнадцать лет эта тема очень активно исследовалась, после того как Хамада в нескольких своих работах сформулировал основные принципы подхода к ней. Считается, что государства минимизируют функцию потерь благосостояния, аргументами которой являются инфляция и отклонения выпуска от некоторого целевого значения, а теория игр используется для определения того, позволит ли кооперативное решение достигнуть более высокого уровня международного благосостояния (определяемого как взвешенная сумма благосостояний отдельных государств) по сравнению с его уровнем при равновесии Нэша, которое, по всей вероятности, установилось бы при отсутствии кооперации. Карри и Ливайн интерпретируют основные результаты в рамках простой модели естественной нормы безработицы с плавающими валютными курсами. В таком мире при отсутствии международной координации денежная политика имеет тенденцию быть чрезмерно жесткой, а фискальная — избыточно мягкой, поскольку высокая ставка реального процента создает благоприятные побочные эффекты, связанные с повышением валютного курса. Далее авторы вводят в рассмотрение частный сектор, допуская колебания степени доверия к антиинфляционной политике (эта часть их главы смыкается с обсуждением данных проблем в главе 15 Макдональдом и Милбёрном). Если политика правительства пользуется доверием, то международная кооперация всегда повышает благосостояние, но интересно то, что последнее не обязательно будет иметь место, если политике не доверяют. Совершенно другой проблемой является вопрос о том, насколько важным может быть выигрыш от международной координации политики. Один из аспектов этой проблемы, который недавно активно обсуждался, связан с влиянием неопределенности и различий во взглядах правительства по макроэкономическим проблемам. В оценках выигрышей и потерь благосостояния от координации, данных разными исследователями, имеются значительные различия, но Карри и Ливайн утверждают, что в целом результаты вполне определены положительно. Завершают главу соображения по поводу некоторых недавних предложений в области координации международной политики.

В главе 24 Баумоль рассматривает отраслевую структуру и поведение фирм. Он сравнивает и противопоставляет различные подходы, предлагаемые теорией транзакционных издержек, теорией игр и теорией состязательных рынков. Подход, основанный на теории транзакционных издержек, не создал каких-либо формальных моделей; по сути здесь ставится вопрос о том, что связано с меньшими издержками: интернализация ранее независимых видов деятельности внутри одной фирмы или функционирование обособленных фирм и использование контрактов для регулирования их отношений. Для того чтобы проиллюстрировать эту ситуацию, Баумоль использует пример вертикальной интеграции. Теория игр нацелена на изучение стратегического поведения фирм в олигополистической рыночной структуре, при которой каждый может сам определять степень своей агрессивности по отношению к сопернику. Стратегический элемент означает, что структура отрасли не определяется просто формой кривых издержек; фактически число фирм может быть либо больше, либо меньше оптимального (при котором достигается минимум издержек). Теория состязательных рынков подчеркивает роль потенциальных участников отрасли, которые могут оказывать сильное влияние на поведение фактических участников, даже если никак не выражают своего намерения войти в отрасль. В то время как в игровой модели безвозвратные издержки дают сигналы конкурентам, в теории состязательных рынков их следует рассматривать как входные барьеры. (Однако монополист может повлиять на воспринимаемый уровень входных барьеров посредством своей реакции на попытки вторжения; некоторые из недавних работ такого рода обсуждаются Монте в главе 17.) Если рынки являются совершенно состязательными (отсутствуют входные барьеры), то в долгосрочном периоде вход и выход из отрасли должны привести к тому, что все фирмы достигнут минимума издержек. Тогда число фирм в отрасли будет определяться величиной спроса и условием минимальных издержек, хотя на него будут влиять и ценовые стратегии. Данный тезис стимулировал эмпирические исследования, направленные на оценку кривых издержек отрасли. Теория состязательных рынков привела также к более точной формулировке понятий в этой сфере; Баумоль аккуратно объясняет, что подразумевается под таким понятием, как субаддитивность издержек, которая связана (но не вполне совпадает) с тем, что мы привыкли называть экономией от масштаба.

В главе 25 Аронсон и Отт обсуждают проблемы роста общественного сектора. Представив некоторые статистические данные, выявляющие долгосрочный тренд, по крайней мере в развитых странах, в направлении увеличения доли общественного сектора в совокупном выпуске, они рассматривают различные гипотезы, выдвинутые для объяснения этого феномена. Одна из них состоит в том, что спрос на услуги, предоставляемые общественным сектором, является эластич-

ным по доходу, но неэластичным по цене; тогда, если, как свидетельствуют факты, рост производительности в этой сфере ниже, чем в экономике в целом, доля этих услуг в общем выпуске должна постепенно расти, несмотря на рост их относительной цены. Здесь можно говорить о случае несбалансированного роста, впервые проанализированном Баумодем; и Аронсон, и Отт показывают, что эта теория имеет серьезное эмпирическое подтверждение. Другой набор гипотез фокусирует внимание на том факте, что деятельность правительства обычно финансируется за счет налоговых поступлений, а не за счет заимствований у населения. Тогда выбор уровня правительственной деятельности является политическим решением, и для изучения данной проблемы могут оказаться плодотворными идеи, взятые из теории общественного выбора. Здесь существуют не только возможности для анализа лоббирования, которое может оказывать повышательное влияние на государственные расходы, поскольку налоговое бремя расплывается среди избирателей. Модели голосования могут быть использованы для анализа проблем перераспределения доходов через налоговую систему. Подлинные издержки государственных расходов также остаются практически нам неизвестными, и здесь могут иметь место элементы фискальной иллюзии. Последний набор теорий рассматривает государственные расходы как определяемые приемлемым уровнем налогообложения — идея, к которой привел перманентный рост доли государственного сектора в валовом внутреннем продукте (ВВП) Великобритании, сопровождавший большие войны. Рассмотрев эти теории, Аронсон и Отт посвящают последний раздел своей главы разбору эмпирических фактов.

9.4. Заключение

Несмотря на то что каждая глава этой книги является ярким свидетельством жизнеспособности экономической теории, видимо, уместным будет в заключение предостеречь экономистов от самодовольства. Еще остается много явлений, которые экономисту трудно объяснить. Можно привести два таких примера: исторически беспрецедентный рост реальной процентной ставки и устойчивость безработицы в большинстве западноевропейских стран в 1980-х гг. Для объяснения обоих феноменов возникло множество теорий, причем некоторые из них в какой-то степени эмпирически подтверждались, но убедительного и широко признанного объяснения у нас все же нет.

Далее необходимо отметить, что теоретические модели продолжают оставаться чрезвычайно урезанными, упрощенными представлениями реальности. По всей вероятности, такими они и останутся ради аналитического удобства. Это означает, что они могут дать нам идеи относительно реального мира, но не могут поведать нам о том,

как он работает. Эти идеи важны в том отношении, что они могут изменить образ мышления относительно тех или иных вопросов; но они также могут представлять серьезную опасность, если мы ошибочно примем модель за саму реальность.

Литература

- Azariadis C.* Implicit contracts and underemployment equilibria // *Journal of Political Economy*. 1975. Vol. 83. P. 1183–1202.
- Baily M. N.* Wages and employment under uncertain demand // *Review of Economic Studies*. 1974. Vol. 41. P. 37–50.
- Bell D., Kristol I.* *The Crisis in Economic Theory*. New York : Basic Books, 1981.
- Friedman M.* The role of monetary policy // *American Economic Review*. 1968. Vol. 58. P. 1–17.
- Leijonhufvud A.* *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. Oxford : Oxford University Press, 1968.
- Lucas R. E.* Expectations and the neutrality of money // *Journal of Economic Theory*. 1972. Vol. 4. P. 103–124.
- Muth J. F.* Rational expectations and the theory of price movements // *Econometrica*. 1961. Vol. 29. P. 315–335.
- Okun A. M.* *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*. Oxford : Basil Blackwell, 1981.
- Phelps E. S.* (ed.). *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. London : Macmillan, 1971.
- Sargent T. J., Wallace N.* «Rational» expectations, the optimal monetary instrument, and the optimal money supply rule // *Journal of Political Economy*. 1975. Vol. 83. P. 241–253.
- Stiglitz J. E., Weiss A.* Credit rationing in markets with imperfect competition // *American Economic Review*. 1981. Vol. 71. P. 393–410.
- Tobin J.* Liquidity preference as behaviour towards risk // *Review of Economic Studies*. 1958. Vol. 25. P. 65–86.