Сергей Гуриев

Доктор экономических наук,
профессор экономики Парижской
школы политических наук (Sciences Po),
лауреат Леонтьевской медали
«За вклад в реформирование экономики»,
член Европейской академии

МИФЫ ЭКОНОМИКИ

ЗАБЛУЖДЕНИЯ И СТЕРЕОТИПЫ, КОТОРЫЕ РАСПРОСТРАНЯЮТ СМИ И ПОЛИТИКИ

МИФ

Сергей Гуриев
Мифы экономики. Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики

Издано с разрешения автора

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Гуриев С., 2012
© ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2022

Очевидное всегда враг правильного[1].

Бертран Расселл

Кате, Саше и Андрюше

Экономист, читатель и писатель

Книга Сергея Гуриева – это запись дискуссии между экономистом и обществом. Есть распространенные вопросы и недоразумения, кочующие из разговора в разговор. Есть разъяснения и мнения профессионала. Но дело не только в этом. Эта книга – еще и реплика в защиту дискуссии как таковой. Причем не любой, а той, которая ведется на высоком уровне качества.

Казалось бы, что тут защищать? Джон Мейнард Кейнс, Фридрих Хайек, Джон Гэлбрейт и другие экономисты первой величины, не жалея времени на написание газетных статей, в свое время создали стандарт такого рода выступлений. Ныне здравствующие Амартия Сен, Пол Кругман и Стивен Левитт продолжают традицию.

Но иностранные светила у нас мало известны, а их мнения далеко не всегда актуальны в России.

Нужны свои авторитеты, своя интеллектуальная среда. Но в российском публичном пространстве все еще мало фигур, обладающих качествами, необходимыми для хорошего обмена мнениями. Этих качеств как минимум три: компетентность, умение ясно излагать мысли и независимость.

Людей с образованием и экономической эрудицией в России теперь немало. За постсоветские годы открыты новые школы, изданы книги и получены степени в лучших университетах мира. Но многие из компетентных специалистов предпочитают не ввязываться в публичные дискуссии или существуют в блогосфере под псевдонимами. Одним мешают корпоративные правила, другим – конфликты интересов. В результате на поверхности оказываются люди, чьи профессиональные качества и мотивы, побуждающие к высказыванию, неясны.

Стандарты, на которые можно сослаться, существуют. Экономические факультеты мира принято ранжировать по количеству публикаций их профессоров в международных

реферируемых журналах. С этой точки зрения Российская экономическая школа, возглавляемая Гуриевым, не имеет равных в России. Но очень немногие слышали об этих рейтингах, и не для всех они значимы. Большинство российских вузов существует вообще вне всяких мировых стандартов – и ничего, скажут их руководители, живут же как-то. Решение американской стороны выбрать РЭШ местом выступления президента Барака Обамы во время его визита в Москву в июле 2009 года можно считать косвенным «знаком качества» вуза, но, подозреваю, не все в России такой знак качества примут.

Не менее сложно дело обстоит и с независимостью. Проблема в основаниях, позволяющих считать того или иного эксперта независимым. Она создана верой во всесилие пиара и пропаганды, укрепившейся в последние лет десять. Распространенное убеждение, что за любой «авторитетной» позицией стоит частный или государственный заказ, подрывает доверие и к критике, и к похвале.

В дискуссии, завязавшейся в таких условиях, за каждым высказыванием ищешь заказчика, видишь поединок пиарщиков вместо идейного спора, в котором можно было бы сопоставить разные мнения. Расцветают теории заговоров, потому что далеко не всегда ясно, насколько искренен тот или иной эксперт и чьи интересы в данный момент он представляет.

И вот еще проблема: размыты критерии формирования авторитета, в том числе и морального. Какими качествами должен обладать признанный авторитет? Должен быть лауреатом премий, человеком высоких моральных качеств, фигурой, часто мелькающей в медийном пространстве? Проблемы с признанием подлинности этих «знаков качества» неизбежны в стране, где ученую степень и членство в научных сообществах можно купить, где уважение коллег для многих не является ценностью, а выход к массовой аудитории, например через телевидение, регулируется не спросом, а решениями узкой группы людей.

Положение это изменится не скоро. А книга уже написана. Жанр – развенчание мифов. Попытка ответить на вопросы, которые не заданы кем-то напрямую, а ставятся самой жизнью, точнее сложившимися представлениями о ее хозяйственном устройстве. Сложность здесь в том, что формулирование сложившихся мифов – на совести автора. Так что судить о результате следует не только по ясности ответов, но и по адекватности вопросов, которые автор задавал себе.

Перед нами разговор экономиста с публикой, в том числе и непосвященной. Но автор не пытается представить экономиста носителем непреложной истины. В советские времена это была наука, конструировавшая догмы. Гуриев стремится представить экономику наукой, призванной как раз догмы ставить под вопрос и развиваться поверх идеологических и национальных границ.

Экономика, считающаяся самой точной из общественных дисциплин, далеко не так точна, как «настоящие» естественные науки, – вероятно, в силу своей относительной молодости и необъятности предмета изучения. Экономист не пророк и не оракул, в чем все мы могли убедиться по ходу развития экономического кризиса. Гуриев сравнивает коллег с метеорологами и напоминает о случаях серьезнейших ошибок в прогнозировании.

Хуже того, экономисты еще и постоянно спорят («Где два экономиста, там три мнения»), так что у политиков может возникать ощущение, что им никогда не добиться от этих визирей однозначных советов по важнейшим вопросам. Но и без них нельзя: иначе не составишь антикризисные планы и не вернешь доверие рынков.

Именно поэтому экономисты часто бывают советниками и министрами, но редко становятся главами государств. Экономисты понимают многозначность и динамику рынков, а руководителям нужна однозначность и статика. А это стихия юристов. Вот и представители нового поколения лидеров – Барак Обама, Николя Саркози, Дмитрий Медведев – юристы. Но посмотрим, как покажут

себя лидеры, родившиеся в 1970-е. Это поколение, к которому принадлежит и автор книги, скоро должно выйти на первый план в политике и экономике.

Максим Трудолюбов,
редактор отдела «Комментарии» газеты «Ведомости»

От автора

> Величайший враг правды зачастую не ложь – преднамеренная, запутанная и бесчестная, – а миф – настойчивый, убедительный и нереалистичный[2].
>
> ***Джон Кеннеди***

История этой книги началась в январе 2003 г. в Давосе. Заместитель главного редактора газеты «Ведомости» Марк Уайтхауз предложил мне написать серию статей в стиле Schools' Briefs, подобную той, что печаталась в еженедельнике The Economist в 1990-е. Раньше я уже публиковался и в журнале «Эксперт», и в «Ведомостях», но именно с этого предложения Марка начался мой опыт сотрудничества с газетой на регулярной основе. Придумать название и формат для цикла статей мне помог Андрей Николаевич Илларионов, предложив сосредоточиться на развенчании распространенных мифов об экономике. С тех пор я написал тридцать статей для «Ведомостей» (с перерывом на 2003–2004 учебный год, когда я преподавал в Принстонском университете). Они и легли в основу этой книги вместе со статьями, опубликованными в «Эксперте», The Moscow Times, New York Times, «Русском фокусе» и «Огоньке».

Цель «Мифов» – показать читателю на конкретных примерах, что передовые достижения экономической науки имеют прямое отношение к происходящему сейчас в России. Это позволит ему справляться с потоком экономических мифов и предубеждений, которые обрушиваются на него.

Это, безусловно, не первая попытка ученого-экономиста донести до читателя последние достижения науки. Только за последние

несколько лет на русском языке вышли «Голая экономика» Чарльза Уилэна[3], «Секс, наркотики и экономика» Дианы Койл[4], «Великая ложь»[5] Пола Кругмана, «Фрикономика»[6] Стефана Дабнера и Стивена Левитта. Зачем же нужна еще одна книга? Мне, конечно, трудно тягаться с Кругманом и Левиттом – нобелевским лауреатом и обладателем медали Кларка (и, следовательно, претендентом на Нобелевскую премию) соответственно. Но у меня есть важное преимущество: я стараюсь рассматривать российские проблемы, которые не знакомы американцам, и, естественно, я лучше представляю себе доминирующие в сознании россиян экономические мифы.

Я благодарен моим редакторам в «Ведомостях» и «Эксперте» – Марку Уайтхаузу, Максиму Трудолюбову и Александру Ивантеру, – которые помогли мне написать эти серии статей.

Большинство идей для них родилось в беседах с Андреем Илларионовым, Владимиром Преображенским, Кристофом Рюлем и коллегами из Российской экономической школы (РЭШ) и Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР). Несколько статей написаны по мотивам совместных научных работ с моими соавторами Юрием Андриенко, Судипто Бхаттачария, Марией Горбань, Барри Икесом, Ольгой Лазаревой, Расселлом Питтманом, Андреем Рачинским, Константином Сониным, Гидо Фрибелем, Сергеем Цухло, Елизаветой Шевяховой и Ксенией Юдаевой.

Эта книга стала возможной благодаря замечательной работе коллектива издательства, особенно Алексея Ильина, Ольги Осадчей, Полины Суворовой и Сергея Турко.

И, конечно же, главный вклад в эту книгу внесли мои родители и моя семья – Катя, Саша и Андрюша, – они не только терпеливо относились к моей работе, но и каждый раз напоминали мне о смысле жизни, вселенной и всего остального.

Сергей Гуриев, Москва, 2006 г.

Предисловие

Книга «Мифы экономики» выросла из моих колонок «Мифы экономики» и «Уроки экономики», которые выходили в 2003–2005 гг. в газете «Ведомости». В начале 2009 года я дополнил книгу главой (второй по счету) о разворачивавшемся тогда глобальном кризисе, тоже написанной на основе колонок цикла Ratio economica в «Ведомостях».

С тех пор многое изменилось. Закончился финансовый кризис, миновал экономический кризис, но начался кризис суверенных долгов, который в лучшем случае приведет к замедлению роста глобальной экономики, а в худшем – к рецессии в отдельных странах и острому финансовому кризису во всем мире. Тем не менее я не стал переписывать вторую главу, потому что мне кажется важным вспомнить, как воспринимались события 2008–2009 гг. в разгар кризиса. Многие аналитики тогда предрекали Великую депрессию, спад американской экономики на 10 % и крах капитализма. Ничего этого не произошло, и не должно было произойти. Это был обычный кризис (от которых мы, впрочем, давно отвыкли), и преодолеть его удалось достаточно быстро и традиционными методами.

Нынешняя ситуация совсем другая. Впервые кризис суверенного долга разразился в развитых странах. Когда я пишу эти строки, суверенный долг США составляет примерно 100 % годового ВВП (больше, чем когда-либо в истории этой страны в мирное время). В странах еврозоны долги приближаются к 90 % ВВП – притом, что так называемые маастрихтские критерии предусматривают ограничение 60 % ВВП. В Греции, Италии, Испании, Португалии и Ирландии долги превышают 100 % ВВП. Уже сейчас понижены кредитные рейтинги большинства европейских стран и понятно, что дефолта Греции не избежать. Почему же в нынешнем издании «Мифов экономики» нет главы о долговом кризисе? С 2009 года мы с Олегом Цывинским в

серии Ratio economica написали почти сто колонок, в том числе о происходящих сейчас событиях, однако я решил не включать этот материал в книгу. Дело как раз в том, что крайне трудно предсказать, как будет развиваться долговой кризис – в том числе и потому, что американские и европейские политики совершают много ошибок. И сегодня не поздно спасти еврозону при помощи вполне очевидных реформ, можно снизить и американский долг за счет реорганизации налоговой системы и сокращения расходов. Но сделают ли это американские и европейские политики, пока непонятно.

Поэтому я не стал менять ни буквы в издании 2009 года. Я старался писать книгу так, чтобы ее содержание не зависело от текущих событий, и сегодня, спустя несколько лет после предыдущего издания, считаю, что каждая глава в ней по-прежнему актуальна.

Сергей Гуриев, Москва, февраль 2012 г.

Мифы экономики

Сколько стоит человеческая жизнь? Почему одни страны бедны, а другие богаты? Какая модель борьбы с бедностью лучше – американская или европейская? Что делать с олигархами? Как построение вертикали власти сказывается на конкурентоспособности российской экономики? Нужны ли нам импортные пошлины, миграция, Стабилизационный фонд, независимый Центральный банк, развитые финансовые рынки? Какова точность экономических прогнозов? Как реформировать и регулировать естественные монополии? Как готовить и проводить реформы, чтобы избежать последствий, которые наблюдались, к примеру, при монетизации льгот? Как бороться с коррупцией? Есть ли для России место в глобальной экономике и чьи интересы защищают антиглобалисты? Можно ли использовать экономические стимулы для реформирования образования и науки?

Вопреки распространенной точке зрения современная экономическая наука дает ответы на большинство этих вопросов. Книга, которую вы держите в руках, это как раз попытка рассказать о достижениях мировой экономической науки, актуальных для России.

Отношение к ученым-экономистам, мягко говоря, неоднозначное. Их высмеивают за двусмысленность выводов, неадекватность прогнозов и моделей. Но за последние десятилетия экономическая наука добилась огромного прогресса, и знать о ее последних достижениях, по крайней мере, полезно. Как говорил Кейнс, «идеи экономистов и политических философов – правильные они или нет – обладают куда большей силой, чем принято считать. На самом деле именно они управляют миром. Практики, которые полагают себя свободными от влияния таких идей, на самом деле являются рабами какого-нибудь давно забытого экономиста»[7].

Социальная психология подтверждает: люди часто принимают решения, опираясь на стереотипы, сформировавшиеся из повседневного опыта и информации, которая получена из разных, необязательно надежных, источников. В том числе из устаревших учебников. Преимущество научного подхода в том, что он позволяет четко сформулировать структуру этих стереотипов и сопоставить их с имеющимися данными. Зачастую экономические стереотипы, прижившиеся в обществе, не выдерживают такой проверки, поскольку либо не являются внутренне логически согласованными, либо не совпадают с результатами эмпирических исследований. Такие стереотипы – назовем их экономическими мифами – бытуют не только в России. Но именно у нас они особенно многочисленны и влиятельны. К сожалению, мифы экономики распространены даже среди высших руководителей государства, лидеров бизнеса и, как это ни странно, экспертного сообщества. У этого феномена есть несколько объективных причин.

В конце 1980-х гг. большие надежды россиян были связаны с западной экономической наукой. Тогда казалось, что стоит только заменить марксистскую политэкономию на «Экономикс», как в стране сразу наступит всеобщее благоденствие. Однако завышенные ожидания обернулись жестоким разочарованием, и после неудач 1990-х большая часть населения убедилась, что западная экономическая наука просто неприменима к России.

Если взять одноименные учебники «Экономикс» Макконнелла и Брю или Самуэльсона и Нордхауза для первого курса университета, то они по определению излагают простейшие принципы, которые относятся в первую очередь к идеальной рыночной экономике с конкурентными рынками и бескорыстным эффективным правительством. Понятно, что даже экономики США и Западной Европы не идеальны, а уж к России эта базовая теория неприменима вовсе.

Однако экономическая наука не ограничивается теориями столетней давности, изложенными в учебниках для первого курса

университета и пятидесятилетней – для третьего курса. Для нас важны именно новейшие достижения экономической теории, появившиеся благодаря исследованиям ситуаций, связанных с несовершенством рынков, коррумпированностью и неэффективностью властей. К сожалению, эти исследования как раз мало известны в России. Они или не переведены на русский язык, или излагаются только в учебниках магистерского и аспирантского уровня, недоступных широкому кругу читателей. К тому же соответствующей терминологией владеют лишь некоторые российские экономисты, а учебные заведения, где преподаются подобные курсы, можно пересчитать по пальцам. Тем не менее наметились и положительные тенденции: выпускники таких учебных заведений играют все более важную роль в обществе, а в Россию начинают возвращаться выпускники лучших американских и европейских докторантур. Поэтому борьба с мифами – дело совсем не безнадежное.

Глава 1. Цена жизни

Когда читаешь статьи и книги экономистов, трудно избавиться от ощущения, что главные цели этой науки – абстрактные понятия вроде роста ВВП, снижения инфляции, коэффициента Джини, индекса Херфиндаля – Хиршмана и проч. Тем не менее за этими показателями стоит благосостояние каждого из нас. Экономика необходима лишь постольку, поскольку она дает возможность конкретному человеку избежать материальных лишений, решить проблемы бедности, голода и болезней.

Многочисленные исследования показывают, что с этими трудностями можно справиться лишь за счет экономического роста. Экономическое благосостояние – измеренное в ВВП на душу населения – ценно не само по себе, а потому, что именно в богатых странах удается справиться с голодом и болезнями, добиться развития науки, образования и культуры. Сейчас даже самые бедные граждане США живут лучше средних американцев начала XX в. и намного лучше жителей развивающихся стран. Ценность человеческой жизни как таковая – один из индикаторов экономического развития, и ее, вопреки распространенному мнению, вполне можно измерить. На мой взгляд, ценность жизни – это как раз самый главный критерий успеха экономического развития.

Миф 1. Человеческая жизнь бесценна

Любые попытки определить ее стоимость и использовать эти оценки при разработке экономической политики – аморальны и опасны

Человеческая жизнь бесценна. Так ли это? Попытки определить стоимость человеческой жизни в долларах на первый взгляд кажутся аморальными. Однако отсутствие таких оценок приводит к еще большим социальным и нравственным проблемам. Сколько нужно платить родственникам погибших в боевых действиях или в результате террористических актов? Сколько не жалко потратить, чтобы сократить смертность в дорожно-транспортных происшествиях, на пожарах и в результате несчастных случаев? Представление о бесценности человеческой жизни часто оборачивается ее бесплатностью: родственники погибших не получают почти ничего, а проекты, которые могли бы снизить уровень смертности, считаются слишком дорогостоящими. Государство и общество предпочитают тратить деньги на другие важные цели. Но что в конечном счете важнее нашей собственной жизни?

Как оценить, сколько стоит жизнь? Можно предположить, что стоимость жизни равна величине «человеческого капитала», равного, в свою очередь, добавленной стоимости, которую человек производит за всю свою жизнь. Используя этот подход, можно прийти к выводу, что стоимость жизни среднего россиянина – всего лишь около $100 тыс. Кроме того, из этой теории следует, что жизнь одного миллиардера стоит столько же, сколько жизнь всех жителей небольшого города, вместе взятых.

Однако такой подход может показаться не только оскорбительным, но и поверхностным с точки зрения экономической

науки. Человек – это не только то, что он производит. Мы живем не для того, чтобы работать, а работаем для того, чтобы жить. Профессиональная деятельность – это лишь небольшая составляющая жизни, поэтому и стоимость жизни должна быть намного выше «человеческого капитала».

Чтобы выяснить, насколько мы сами ценим свою жизнь, была разработана другая, более обоснованная методология. В последние 20–30 лет экономисты разных стран провели десятки исследований, пытаясь оценить так называемую стоимость среднестатистической жизни. В основе этой методологии лежит анализ реальных решений, при принятии которых люди взвешивают стоимость своей жизни. Цену жизни можно вычислить, зная, например, насколько дороже стоят более безопасные автомобили в сравнении с обычными или насколько выше заработная плата у тех, кто работает на опасном производстве.

Для оценки стоимости среднестатистической жизни необходимы очень хорошие микроэкономические данные, поэтому неудивительно, что подавляющее большинство работ проведено в США. Результаты исследований американского рынка труда показывают относительно небольшой разброс оценок: от $4 млн до $9 млн (в ценах 2000 г.) за одну жизнь[8]. Аналогичные оценки получаются и при анализе решений о покупке автомобилей, установке противопожарного оборудования, покупке недвижимости с учетом экологической ситуации и т. д. Надежность этих оценок настолько высока, что правительство США использует методологию определения стоимости жизни при принятии решений об инвестиционных проектах в важных сферах – охране окружающей среды, здравоохранении, безопасности на транспорте.

Проведение подобных исследований в России пока не реально. Однако можно попробовать оценить стоимость жизни россиянина, используя американские данные. Анализ стоимости среднестатистической жизни для различных выборок американцев (см. вышеупомянутую работу Кипа Вискузи и Джозефа Альди)

показывает, что эластичность стоимости жизни по доходу составляет всего лишь ½, а не единицу (как можно было бы ожидать согласно теории «человеческого капитала»). В переводе на повседневный язык это значит, что цена жизни тех, кто зарабатывает на 1 % больше, выше только на 0,5 %, а при увеличении дохода в 4 раза стоимость жизни лишь удваивается (надо возвести 4 в степень 0,5, то есть взять квадратный корень из 4). Выходит, стоимость жизни россиянина примерно в 3 раза ниже аналогичного показателя для американца (3 – квадратный корень из соотношения ВВП на душу населения в России и США в 2004 г.). То есть составляет от $1,3 млн до $3 млн[9]. Следовательно, требования родственников людей, погибших в Театральном центре на Дубровке, никак нельзя считать чрезмерными. А размер страховых выплат родным военнослужащих, участвующих в боевых действиях, оказывается на порядок или два ниже справедливой суммы.

Можно, конечно, возразить, что Россия – не США и экстраполяция американских данных не вполне правомерна. Тогда попробуем сопоставить полученные оценки с исследованиями, касающимися менее развитых стран? По понятным причинам вычислить стоимость среднестатистической жизни для развивающихся стран очень трудно. Заслуживающие доверия оценки получены только для Индии. Самая нижняя оценка стоимости жизни индийца составляет $1 млн. Если учесть, что Индия отстает от России по ВВП на душу населения в четыре раза, то экстраполяция индийских данных позволяет оценить жизнь россиянина на уровне $2 млн и выше. Эта цифра, как мы видим, укладывается в полученный нами ранее диапазон $1,3–3 млн.

Почему так трудно сравнивать Россию с развитыми странами? Возьмем для примера статистику дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В России ежегодно на дорогах погибает более 30 тыс. человек, а в Швеции – менее 600 человек. При этом автомобилей в Швеции всего лишь в три раза меньше, чем в России. Для снижения смертности в ДТП нужны не такие уж большие

расходы. Даже в очень благополучной с точки зрения дорожной безопасности Британии все еще есть возможность сократить уровень смертности, потратив около $150 тыс. на каждую спасенную жизнь. В России сокращение смертности обошлось бы гораздо дешевле.

Главное, впрочем, не то, что нашу жизнь крайне низко ценит государство, а то, что свою жизнь часто не ценим мы сами. Об этом свидетельствуют будничные привычки наших водителей: они не любят пристегивать ремни безопасности, садятся за руль пьяными, выезжают на встречную полосу. Когда не ценишь свою жизнь, так же пренебрежительно относишься и к чужой: средний российский водитель не считает своим долгом уступить дорогу пешеходам и спешащим на вызов машинам скорой помощи.

Список доказательств того, что мы не ценим свою жизнь, можно продолжать до бесконечности: курение, чрезмерное употребление алкоголя, пренебрежение правилами противопожарной безопасности.

Люди второго сорта

Стоимость человеческой жизни – по существу главный показатель социально-экономического развития, гораздо более точный, чем ВВП на душу населения. Как и на любом другом рынке, бросовая цена жизни гражданина означает ее неудовлетворительное качество. Используя терминологию правительственных программ, можно сказать, что страна как место жизни граждан по-прежнему неконкурентоспособна. Таковой она и останется, пока мы сами не перестанем считать себя людьми второго сорта.

Глава 2. Анатомия кризиса

Если мы и знаем что-нибудь о глобальном финансовом кризисе, так это то, что мы знаем не очень много.

Пол Самуэльсон, лауреат Нобелевской премии по экономике (1970)

Кризис 2008 г. поставил множество вопросов – от «кто виноват?» до «что делать?». Откуда он взялся? Когда закончится? Похож ли этот кризис на предыдущие или уникален? Похоронит ли он капитализм, глобализацию или хотя бы американскую экономику? Каким образом надо действовать: как Франклин Делано Рузвельт или как Теодор Рузвельт? Нужно ли отстаивать курс рубля любой ценой, а если не любой, то какой? Кого необходимо поддерживать – банки, предприятия, безработных или фондовый рынок? В этой главе мы постараемся ответить на эти вопросы, опираясь на недавние экономические исследования.

Мифы играют особую роль во время кризиса, они предъявляют обществу виноватых – козлов отпущения. В это время резко возрастают ставки для предпринимателей, ведь речь идет не о дополнительной прибыли, а о выживании бизнеса. И если мифы помогают повысить шансы на спасение, их особенно хочется распространять. Мифы легко внедряются в общественное мнение: ведь кризисы случаются редко. Уже никто не помнит Великой депрессии и даже стагфляции 1970-х, поэтому легенды о прошлых кризисах превращаются в мифы о сегодняшних.

Миф 2. Кризис – родом из Америки

и возник исключительно по вине властей США

Мы столкнулись, возможно, с самым тяжелым кризисом за последние полвека. «Что делать» до конца неясно, тем более что во всем мире куда охотнее обсуждают «кто виноват». Многие политики – в том числе российские – считают, что это США расшатали мировую экономику. Сторонники теории заговора даже говорят, что американские власти специально создали систему «глобальных дисбалансов», чтобы их страна могла увеличивать потребление за счет остального мира.

Но верна ли такая упрощенная картина? На самом деле глобальные дисбалансы действительно имели место. Вот три самых наглядных.

Дисбаланс международной торговли

Существовал огромный торговый дефицит у США, Великобритании, Австралии, огромный профицит у азиатских стран, России и других экспортеров нефти. Дефицит счета текущих операций США в 2000-е гг. колебался в диапазоне 1–2 % мирового ВВП; примерно таким же был совокупный профицит развивающихся азиатских стран (включая Китай) и стран – экспортеров нефти (в том числе России).

Дисбаланс сбережений

США и Великобритания сберегали очень мало, иногда даже меньше, чем тратили; Россия и Китай – гораздо больше. Для примера: уровень сбережений в России составлял в последние годы 10–15 % от располагаемых доходов населения, в Китае – 20–25 %, в Америке и Великобритании – не выше 3 %, причем в отдельные

годы был и отрицательным.

Дисбаланс бюджетов

В то время как развивающиеся страны поддерживали профицит бюджета, США наращивали дефицит, который недавно достиг 7 % ВВП и превысил 20-летний максимум.

Может ли устойчиво развиваться мировая экономика с такими дисбалансами? Оказывается, да. Экономисты Рикардо Кабаллеро, Эммануэль Фархи и Пьера-Оливье Гуринча предлагают элегантную теорию глобальных дисбалансов. Она не только объясняет, как мировой экономике удавалось сохранять равновесие до кризиса 2008 г. и откуда он взялся, но и позволяет понять, как будет устроена финансовая система после него.

По версии экономистов, все глобальные дисбалансы – следствие одного ключевого дисбаланса последних лет: между экономическим и финансовым развитием в развивающихся странах (в первую очередь Китае, России и других государствах – экспортерах нефти). Впервые страны со слабой финансовой системой демонстрируют впечатляющий экономический рост. В Китае большинство банков и эмитентов ценных бумаг по-прежнему принадлежат государству, и их неэффективность и политизированность признаются даже правительственными экспертами. В России, несмотря на бурный рост последних лет, банковская система по-прежнему мала и неустойчива, а фондовые рынки плохо регулируются и малоликвидны.

Построить развитую финансовую систему гораздо труднее, чем удвоить ВВП за 10 лет, и эти страны вынуждены размещать часть своих сбережений на рынках развитых государств – в первую очередь, в США и Великобритании. Именно англосаксонские страны создали самую развитую в мире систему финансовых инструментов для трансформации сбережений населения и государств в инвестиции (в том числе и для развивающихся стран). Сбережения из Китая и России устремились за рубеж потому, что их финансовые

системы не могли эффективно трансформировать эти средства в инвестиции. Чтобы отправлять деньги на развитые рынки, развивающиеся страны тратили часть экспортной выручки не на импорт, а на вывоз капитала, поэтому у них экспорт существенно превышал импорт, а у развитых – наоборот. Так возник первый дисбаланс. Приток сбережений со всего мира уронил ставки процента в Америке. Из-за этого снизились стимулы к сбережениям у американцев, а правительству стало дешевле финансировать дефицит бюджета – отсюда и второй, и третий дисбалансы. Но не стоит обвинять председателя Федеральной резервной системы Алана Гринспена в том, что он установил низкие процентные ставки в Америке, – деньги были дешевы из-за огромного притока капитала со всего света. Если бы он повысил процентные ставки, денег бы пришло еще больше.

Эта теория показывает, что глобальные дисбалансы не нарушают законы макроэкономики – до тех пор, пока американская финансовая система способна эффективно и надежно работать со сбережениями всего мира. Впрочем, оказалось, что мир переоценил качество американских финансовых рынков. До поры до времени они справлялась с притоком иностранных денег, но в последние годы начали давать сбои. Искушение брать на себя избыточные риски, обусловленное огромным притоком дешевых денег, оказалось слишком сильным. Сочетание этих двух факторов подтолкнуло финансовые институты к безответственному поведению, что и привело к кризису. Доверие к американской системе серьезно подорвано. После кризиса и соответствующего усиления регулирования оно, конечно, восстановится, но лишь частично. Америка останется финансовой сверхдержавой, но глобальные дисбалансы резко сократятся.

Словом, Америку есть за что ругать. Это и недостаточное регулирование рынка производных финансовых инструментов, и непрозрачность многих видов деятельности инвестиционных банков. Наконец, Вашингтон действительно проводил

безответственную бюджетную политику. Нынешний уровень дефицита бюджета США, безусловно, неприемлем для любого серьезного правительства.

Но и странам, втянутым в воронку кризиса за компанию, прежде всего Китаю и России, необходимо извлечь уроки. Глобальные дисбалансы – это не заговор Америки и Англии, а объективное следствие неразвитости финансовой системы других стран. Если бы у англосаксонской системы были конкуренты, не возникло бы парадоксальной ситуации притока денег со всего мира, несмотря на ее безответственное поведение. Даже после краха ключевых финансовых институтов глобальный спрос на американские финансовые активы увеличился настолько, что доллар вырос по отношению к евро на 20 %, а доходность по американским гособлигациям упала до нуля.

В любом случае главная задача сейчас не искать виновных, а развивать российские финансовые институты. Сегодня это может прозвучать как насмешка, но реализация концепции международного финансового центра в стране – самая своевременная деятельность. Эта концепция содержит целый комплекс мер: серьезное снижение налогов для участников финансовых рынков, законы об инсайдерской торговле, о бирже и о клиринге, позволяющие развивать в России цивилизованные рынки новых финансовых инструментов, и специализированные суды по финансовым вопросам, позволяющие эти законы исполнять. Наивно полагать, что Москва сможет конкурировать с Лондоном или даже Шанхаем через три года. Но развитие финансовой системы поможет сократить глобальные дисбалансы и подойти к следующему кризису более подготовленными.

Миф 3. Виновники кризиса – низкокачественные ипотечные кредиты

В России, где второсортная ипотека еще не успела возникнуть, опасаться нечего

Часто приходится слышать, что причиной кризиса стало ипотечное кредитование subprime mortgage – непервоклассных заемщиков. Эта точка зрения предполагает, что если бы кредиты выдавались только качественным заемщикам, удовлетворяющим стандартам Fannie Mae и Freddie Mac (американских агентств, аналогов российского Агентства по ипотечному жилищному кредитованию), то не случилось бы ничего плохого.

На самом деле главная причина в секьюритизации – механизме выпуска ценных бумаг под залог кредитов, созданном на притоке дешевых денег. А она как раз существует не только в США, но и в России. В чем ее суть? Инвестбанк покупает кредиты у банков и группирует их по уровню риска. Если ему затем удается выпустить и продать на рынке облигации разной доходности, обеспеченные группами (пулами) ипотечных кредитов с разной степенью риска, то банк может полностью избавиться от опасности низкокачественной ипотеки. Еще совсем недавно эта технология считалась одной из самых значительных финансовых инноваций. Но оказалось, что все не так просто. При переупаковке кредитов банк избавляется не только от рисков, но и от стимулов заботиться о качестве секьюритизированного портфеля. А это опасно для всей финансовой системы.

Выпуск ценных бумаг под залог, сгруппированных по уровням риска кредитов, то есть обезличенных, почти всеми признан корнем зла и главной причиной кризиса. Появился даже остроумный флеш-

мультфильм The Subprime Primer, в котором инвестбанкиры показаны откровенными мошенниками, обманывающими простых и недалеких американцев. Общественный приговор секьюритизации уже, по сути, вынесен. И обвинители отчасти правы. В то время как выпуск бумаг, обеспечивающих кредиты, позволяет перераспределить риски в экономике, этот же процесс снижает стимулы банков следить за качеством кредитов. Ведь, переложив риски на покупателей ипотечных ценных бумаг, банк больше не боится задержек платежей и банкротств заемщиков.

В этой проблеме нет ничего нового. Перераспределение рисков ослабляет стимулы во многих ситуациях. Например, владельцы застрахованных автомобилей реже ставят их на охраняемые стоянки. Однако до последнего времени было не вполне очевидно, насколько это обстоятельство важно, если речь идет именно об ипотечных ценных бумагах. «Мы все делали правильно, нам просто не повезло», – оправдываются банкиры. И им нельзя полностью отказать в правоте. Выпустить ценные бумаги под совсем низкокачественные ипотечные кредиты невозможно. В среднем секьюритизированные портфели ипотечных кредитов действительно имеют более высокое качество, чем оставшиеся на балансах банков.

Именно поэтому так интересна работа четырех экономистов – Бенджамина Киса, Танмоя Мукхерджи, Амита Серу и Викранта Вига – Did Securitization Lead to Lax Screening? Evidence From Subprime Loans («Привела ли секьюритизация к меньшей строгости при выдаче ипотечных кредитов?»). Ученые используют оригинальную методологию, позволяющую выявить влияние эмиссии облигаций под ипотечные кредиты на стимулы банков мониторить качество займов. Авторы строят свой анализ вокруг порогового уровня риска, рекомендованного американскими ипотечными агентствами Fannie Mae и Freddie Mac. Как же работает это пороговое значение? Агентства рекомендуют считать качественными кредиты с баллом не менее 620 по шкале FICO – это широко используемый в Америке показатель качества заемщика

(варьируется от наихудших 400 до наилучших 900). Шкала FICO рассчитывается компанией Fair Isaac Corporation на основании кредитной истории каждого заемщика и позволяет предсказать вероятность просрочек или дефолтов по кредиту в ближайшие два года. FICO создавалась в основном для автокредитов, но, пока других инструментов нет, шкала применяется и для анализа качества ипотеки. Так вот, агентства Fannie Mae и Freddie Mac и сами не хотят выкупать ипотечные бумаги с баллом ниже 620, и другим не рекомендуют. Поэтому неудивительно, что секьюритизировать ипотеку заемщиков с баллом 619 гораздо труднее, чем ипотеку с баллом 621.

Казалось бы, нет ничего особенного в числе 620, ведь уровень риска заемщика с 619 должен быть лишь немного выше, чем заемщика с 621 баллом. Но не тут-то было – все дело в стимулах банков к проверке заемщиков. Банки кивают на Fannie Mae и Freddie Mac и легко упаковывают и перепродают кредиты заемщиков с 621 баллом, избавляясь от их риска. А вот заемщик с 619 баллами – это головная боль банка, потому что его кредит очень трудно продать. Неудивительно, что во втором случае банки намного более требовательны – они прилагают значительные усилия и вкладывают деньги, чтобы проверить заемщиков с 619 баллами.

И результат налицо – заемщики с 621 баллом объявляют дефолты в течение первых двух лет в 1,2 раза чаще, чем те, у кого этот показатель составляет 619. Иными словами, формально более безопасные заемщики по шкале FICO оказываются на самом деле хуже тех, кто оказался за чертой. Та же картина получается и в том случае, если сравнивать заемщиков, количество баллов которых колеблется в диапазонах 615–619 и 621–625. А вот на остальных участках шкалы FICO такой эффект не возникает – вероятность дефолта снижается по баллу FICO и до 615, и после 625. Ведь шкала FICO действительно неплохо предсказывает риск дефолта. Интересно и то, что именно на уровень 621–625 приходится пик заемщиков без достаточного количества представляемых

документов. Имеющие более высокий балл – это добросовестные заемщики, которые легко могут представить такие документы, а с заемщиков с баллом ниже 620 банки требуют документы более настойчиво (ведь эти кредиты трудно секьюритизировать). А вот как раз заемщики с баллами 621–625 – это те самые персонажи мультфильма, которые жалуются на зануду-работодателя, не дающего справок о высоких доходах. Именно этим персонажам банк в мультфильме предлагает специальный продукт «Займы для лжецов», для которого документы не нужны, ведь в следующем эпизоде мультфильма этот заем секьюритизируется.

Итак, избавляясь от риска, банки действительно частично теряют интерес к мониторингу качества заемщиков. Что это значит? Безусловно, не стоит перегибать палку и запрещать выпуск бумаг под кредиты. Выгоды от секьюритизации огромны – перераспределение рисков позволяет снизить стоимость финансовых ресурсов для банков и, следовательно, сделать ипотеку более доступной. Просто необходимо, чтобы банки несли часть рисков секьюритизируемого портфеля – именно такое предложение обсуждается сейчас в США.

Можно обязать банки оставлять на своем балансе, например, 10 % каждого секьюритизируемого портфеля (по аналогии с фондом обязательных резервов). Тогда злодеи-банкиры из мультфильма не станут безразлично смотреть на страдания инвесторов, ведь на кону будут и их собственные деньги. Идея заставить банки участвовать в секьюритизации своим капиталом уже приобрела огромную популярность. Поэтому нынешний кризис, скорее всего, приведет не к закату секьюритизации, а лишь к ее реформированию и возрождению.

Миф 4. Кризис 2008 года уникален – ничего подобного никогда не было

Он продлится много лет и приведет к краху капитализма и общества потребления

Финансовый кризис 2008 г. породил новое поколение Кассандр – предсказателей грядущих экономических катастроф. Нуриэль Рубини, профессор экономики Университета Нью-Йорка, известный своим пессимизмом, стал любимцем прессы и одной из самых значимых и цитируемых фигур. Газеты и журналы США от лево-голливудской Los Angeles Times до модно-влиятельного журнала Salon пестрят сообщениями о новой Великой депрессии. Да и Бен Бернанке, председатель ФРС США, самые известные академические работы которого как раз о Великой депрессии, всерьез задумывается о том, как бы кризис не превратился в катастрофу.

На самом деле достаточно большие спады экономической активности случаются регулярно, так что анализ прежних катаклизмов поможет понять сегодняшний кризис.

В своей недавней работе «Макроэкономические кризисы с 1870 года» известный экономист Роберт Барро и аспирант Гарварда Хосе Урсуа вычислили среднюю вероятность экономической катастрофы (которую авторы определяют как падение ВВП или агрегированного потребления как минимум на 10 %). Она равна 3,6 % в год, и если это все же случилось, то в среднем продолжается 3,5 года, а ВВП или потребление падают на 21 %. Один из самых интересных результатов – то, что распределение вероятности экономических колебаний не является нормальным, у него так называемый толстый хвост. Другими словами, экономические катастрофы происходят чаще, чем можно

предсказать, исходя из колебаний ВВП во время обычных циклов деловой активности.

Экономисты, которые пытаются определить вероятность серьезного экономического кризиса, обращаются либо к американской Великой депрессии, либо к периоду после Второй мировой войны, довольно спокойному для развитых стран. Что же получится, если проанализировать более обширную базу данных? Обычно для исследований долгосрочных тенденций экономисты сразу же обращаются к своей «библии» – справочнику известного историка экономического роста Ангуса Мэддисона. Но Барро и Урсуа предостерегают: как раз для исследований экономических катастроф эти данные не очень подходят. Например, Мэддисон сообщает, что ВВП Мексики непрерывно рос с 1910 по 1919 г. – а ведь это годы революции и гражданской войны и, судя по отрывочным данным, годы экономического кризиса.

И это только один из примеров неточностей. Поэтому авторы статьи собрали свою собственную базу данных по ВВП для 35 стран и по агрегированному потреблению для 22 стран. Тут есть и развитые, и развивающиеся страны. Самые старые данные – из Швеции – начинаются в 1800 г. Почему важно отслеживать динамику не только ВВП, но и потребления? Дело в том, что при падении ВВП потребление может не сократиться или сократиться лишь незначительно. В этом среднему жителю страны экономический кризис не так уж и заметен – сбережения используются, чтобы сгладить эффект временного падения дохода. Например, в переходных экономиках (в том числе и в России) спад потребления в 1990-е гг. был менее глубоким, чем спад ВВП.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

Сергей Гуриев

Доктор экономических наук,
профессор экономики Парижской
школы политических наук (Sciences Po),
лауреат Леонтьевской медали
«За вклад в реформирование экономики»,
член Европейской академии

МИФЫ ЭКОНОМИКИ

ЗАБЛУЖДЕНИЯ И СТЕРЕОТИПЫ, КОТОРЫЕ РАСПРОСТРАНЯЮТ СМИ И ПОЛИТИКИ

МИФ

Сноски

1

Mathematics and the Metaphysicians. In Bertrand Russell Mysticism and Logic, London: Longmans Green, 1918.

Вернуться

2

President John F. Kennedy. Commencement Address At Yale University, New Haven, Connecticut, June 11, 1962 // Public Papers Of The Presidents Of The United States: John F. Kennedy, 1962. P. 234.

Вернуться

3

Уилэн Ч. Голая экономика. Разоблачение унылой науки. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 368 с.

Вернуться

4

Койл Д. Секс, наркотики и экономика: Нетрадиционное введение в экономику. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 384 с.

Вернуться

5

Кругман П. Великая ложь: Сбиваясь с пути на рубеже нового века. – М.: АСТ, 2004. – 474 с.

Вернуться

6

Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 272 с.

Вернуться

7

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978.

Вернуться

8

Viscusi, W. Kip, Aldy Joseph E. “The Value Of A Statistical Life: A Critical Review Of Market Estimates Throughout The World.” Journal of Risk and Insurance, 27:1; 5–76, 2003.

Вернуться

9

Если провести оценки по данным 2008 г. (когда разрыв между ВВП в долларах на душу населения между Россией и США существенно сократился по сравнению с 2004 г.), то жизнь россиянина должна будет стоить еще больше – от $2 млн до $4,5 млн.

Вернуться