

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ, к.э.н., доцент,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
г. Санкт-Петербург, Россия
rozvit@mail.ru

ГЕДОНИСТИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС

Цель данной работы – проанализировать роль экономической культуры как фактора глобального кризиса. Автор полагает, что культуру современного капитализма следует определить как гедонистическую культуру, и что такая культура может способствовать кризисным тенденциям. Причины этого связаны с тем, что гедонистическая культура способствует финансовой хрупкости, искажает оценку будущего времени, порождая, в частности, инвестиционную близорукость, а также генерирует растущий оппортунизм.

Ключевые слова: институциональная теория, экономическая культура; гедонистическая культура; глобальный кризис; финансовая хрупкость; инвестиционная близорукость; оппортунизм, институты.

I. Rozmainsky

Hedonistic Culture and Global Crisis

Economic culture of modern capitalism can be defined as hedonistic. This culture is adequate to modern society of mass consumption, both in the West and in the less developed countries, including Russia. Hedonistic economic culture “treats” as the most adequate such human behavior, which is characterized by their desire to the maximum of current consumption.

This type of economic culture to a certain extent is a positive phenomenon, since high growth rates stimulate aggregating demand, primarily through external financing of investments and development of consumer credit. Appropriate economic hedonism style allows the general public to raise their consumption standards permanently. A substantial number of firms get opportunities of large-scale external financing of their investments. This raises the incentives for long-term economic development.

However, these phenomena have its drawbacks, its “negative” direction. And through the study of this “inside out” one can get a true idea of how the hedonistic culture contributes to the global crisis.

Firstly, in a society where long-term investment projects are financed through credit, and often a short-term one, financial fragility is accumulated, which can have a devastating impact on the economy.

Secondly, hedonistic culture creates the preconditions for the formation of the undervaluation of the future. This phenomenon is manifested either as a short-termism, when agents discount each future subsequent period of increasing the discount rate, or in

the form of investment short-sightedness, when agents simply don't consider the future starting from a certain threshold point in time. This fact may cause the rejection of some long-term assets investments which are important for economic development.

Thirdly, hedonistic culture stimulates growing opportunism, which may also contribute to long-term crisis trends.

Therefore, the deeper behavioral stereotypes, generated by hedonistic culture, are rooted in the behavior of economic agents, the deeper it may be a global crisis.

Key words: economic culture, hedonistic culture, global crisis, financial fragility, investment short-sightedness, opportunism.

Анализ влияния экономической культуры на кризисные процессы – новый аспект экономического анализа, просто потому, что само понятие экономической культуры до сих пор так и не утвердилось в экономической науке. Это связано с тем, что современный экономический мейнстрим, опирающийся на предпосылки методологического индивидуализма и эргодичности хозяйственной среды, почти полностью игнорирует роль экономической культуры как фактора, который может способствовать кризисам или, напротив, помогать преодолевать их. Первая из этих предпосылок означает, что при анализе факторов, влияющих на индивидуальный выбор, культу-

рой можно пренебречь. Вторая из этих предпосылок означает отвержение «эффекта колеи» [path dependence], и соответственно, отказ от анализа инерционного воздействия культуры на экономические процессы. Стоит добавить, что, как правило, мейнстрим рассматривает в качестве экзогенных нормы поведения и предпочтения и игнорирует их эволюцию, которая, в частности, может быть тесно связана с экономической культурой и изменениями в ней.

Предлагаемый в статье подход, опирающийся на традиции неортодоксальной экономической мысли, – прежде всего, посткейнсианство и традиционный институционализм, – исходит из того, что нормы и предпочтения могут меняться и их эволюция находится в тес-

© И.В. Розмайнский, 2014

<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbuu.gov.ua/>

ном взаимодействии с макроэкономической результативностью, в частности, с подверженностью народного хозяйства кризисам и характеристиками траекторий экономического развития. Один из важнейших факторов, влияющих на эти нормы и предпочтения – экономическая культура. К сожалению, в экономической науке нет ни общепринятого определения экономической культуры, ни общепринятой классификации ее типов, и мы попытаемся восполнить этот пробел. Еще в середине XIX века Б. Гильдебранд говорил о том, что экономическая наука должна быть "Kulturwissen-schaft", но его призыв остался неслышанным.

Хотя термин экономическая культура нередко встречается в экономико-теоретических публикациях – правда, почти исключительно неортодоксального, «немагистрального» [non-mainstream] толка – его однозначного определения так и не было предложено, а его макроэкономическая роль так и не была глубоко осмыслена.

Экономическая культура определяется нами как совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры. При этом она является важнейшим фактором, определяющим *хозяйственный стиль* общества. Под хозяйственным стилем мы имеем в виду укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения. Как агенты воспринимают экономическую информацию, насколько они расчетливы при принятии экономических решений, как они взаимодействуют друг с другом, к каким типам аллокации [allocation] времени, дохода, богатства и прочих ресурсов и активов они склонны, – всё это определяется ценностями, нормами и стереотипами, которыми они руководствуются.

Мы полагаем, что хозяйственный стиль – важнейший фактор, определяющий как систему предпочтений агентов и тот выбор, который они делают в реальной жизни, так и некоторые неформальные правила, вырабатываемые в ходе взаимодействий агентов. Этот фактор влияет на множество типов экономических решений, принимаемых хозяйствующими субъектами. В частности, выбор «больше работать/меньше отдыхать», или выбор «больше сберегать/меньше потреблять», или выбор нечестного поведения по отношению к контрагентам – всё это примеры решений, зависящих от хозяйственного стиля, принятого в обществе.

Мы утверждаем, что именно формируе-

мый экономической культурой хозяйственный стиль, а не индивидуальная оптимизация, лежит в основе принимаемых агентами экономических решений. Более того, сама степень рациональности или расчетливости таких решений определяется экономической культурой и является свойством хозяйственного стиля, которым руководствуются агенты. То же самое касается и степени, в которой люди следуют своему личному интересу. Склонность людей вести (или не вести) себя оппортунистически связана с их экономической культурой.

Иными словами, с нашей точки зрения, рациональность и оппортунизм – не врожденные свойства человеческой природы, а поведенческие нормы, формируемые экономической культурой и, в конечном счете, являющиеся ее частью.

Экономическая культура представляет собой фактор, непосредственно формирующий неформальные институты, которые, в свою очередь, являются одним из базовых элементов той или иной экономической системы. Соответственно, экономическая культура в значительной степени формирует предрасположенность общества к той или иной экономической системе. Однако, существует и обратная связь: каждая экономическая система как бы «создает под себя» соответствующую экономическую культуру. Но как классифицировать экономические культуры?

Согласно нашей точке зрения, базирующейся на изучении накопленного опыта экономической истории нескольких последних веков – веков неотъемлемости для хозяйственной жизни деловых циклов, в том числе и кризисов, – важнейшим критерием классификации экономических культур может служить влияние той или иной культуры – влияние, осуществляемое через соответствующий хозяйственный стиль – на текущее потребление. Дело в том, что страны, прошедшие (и проходящие) через периоды циклических подъемов и кризисов, отличались (и отличаются) двумя характерными хозяйственными стилями потребления. Один из этих стилей состоял в ограничении текущего потребления, другой – в его повсеместном стимулировании.

Соответственно, мы подразделяем экономические культуры на следующие типы:

- аскетические экономические культуры;
- гедонистические экономические культуры;
- прочие экономические культуры, которые нами далее здесь не рассматриваются).

Аскетическая экономическая культура –

культура, сформированная в обществе, в котором по тем или иным причинам человеческое поведение подчинено моральным принципам, требующим аскезы (жертвенности) и, по тем или иным причинам, отказа от значительной части текущего потребления. Иными словами, это культура, требующая, по выражению М. Вебера, (1990) мирского аскетизма.

Примеры – экономическая культура крайних протестантских сект (см. выше пример с концепций Вебера), старообрядческих толков или сталинского СССР, (отчасти) послевоенной Японии, Южной Кореи и некоторых других стран.

Хозяйственный стиль аскетической экономической культуры – включающий в качестве основного компонента мирской аскетизм – характеризуется следующими особенностями:

большое соотношение между затратами времени на труд и отдых (Расков 2012);

малое соотношение между потреблением и сбережением;

малая доля средств, которые берутся в кредит;

большая доля средств, вкладываемых в производственные инвестиции, которые в основном финансируются за счет собственных средств;

большая доля трансакций, осуществляемых при отсутствии оппортунизма, т. е. при честном поведении контрагентов;

высокая степень просчитанности экономических решений.

О макроэкономических последствиях аскетической культуры было хорошо сказано М. Вебером, который, собственно, впервые ее и исследовал, на примере хозяйственной этики крайних протестантских сект. Он писал: «Если же ограничение потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет накопление капитала посредством принуждения к аскетической бережливости» (Вебер 1990, 198 – 199).

Экономическая история показывает, что успешное экономическое развитие подрывает основы аскетической экономической культуры. Увеличение материального производства рано или поздно создает стимулы для расширения объемов текущего потребления. Иными словами, создание возможностей для перманентного увеличения текущего потребления – а это является неизбежным следствием длительного экономического роста – постепенно входит в противоречие с «мирским аскетизмом». Поэтому, наверное, не случайны и упадок этики крайних

протестантских сект, и некоторое «смягчение» строгих принципов старообрядческой этики в конце XIX века (Расков 2012), и деградация советской идеологии, и обуржуазивание японского общества в конце XX века (Розмаинский 2012).

Итак, одна из наших догадок состоит в том, что, с одной стороны, начальные этапы индустриализации связаны с доминированием норм аскетической экономической культуры, но, с другой стороны, дальнейшее развитие индустриального общества – как капитализма, так и социализма – приводит к её деградации.

Экономическую культуру современного капитализма мы предлагаем называть гедонистической. Это культура, адекватная современному обществу массового потребления, как на Западе, так и в менее развитых странах, в том числе и в России. Гедонистическая экономическая культура «рассматривает» в качестве наиболее адекватного такое поведение человека, которое характеризуется его стремлением к максимуму текущего потребления.

Хозяйственный стиль гедонистической экономической культуры характеризуется следующими особенностями:

малое соотношение между затратами времени на труд и отдых;

большое соотношение между потреблением и сбережением;

большая доля средств, которые берутся в кредит;

большая доля инвестиций, которые обеспечиваются через внешнее финансирование;

поощрение потребительского кредитования (Brown 1997);

большая доля трансакций, осуществляемых при наличии оппортунизма, т. е. при нечестном поведении контрагентов.

большая доля товаров, покупаемая либо ради достижения оптимального соотношения качества и цены, либо ради обновления ассортимента согласно требованиям моды (Цирель 2004).

Первые признаки влияния гедонистической культуры на экономические решения, по всей видимости, наблюдались в некоторых западных странах, в первую очередь, в США, в период после Первой мировой войны и до начала Великой Депрессии (Brown 1997). Именно в 1920-е годы «экономика массового производства достигла зрелости», и развитие кредитных отношений вкупе со значительным снижением социального ostracизма в отношении финансирования расходов в долг сильно разорвали связь

между текущими потребительскими расходами и текущими доходами (Brown 1997, 617 – 620). Однако Великая депрессия и Вторая мировая война «отложили» фазу доминирования ценностей гедонистической культуры на время, которое началось, по-видимому, с конца 1950-х – начала 1960-х годов. Мы полагаем, что в тот период гедонистическая экономическая культура становится доминирующей в странах Запада, а с конца 1970-х – начала 1980-х годов – и в СССР (Цирель 2004). Именно в это время – в 1968 году – были впервые опубликованы следующие строки: «долгое время в силу своего рода застенчивости кредит воспринимался как нравственная опасность, тогда как расплата на месте относилась к числу буржуазных добродетелей... кредит – не просто экономический институт, но фундаментальное измерение всего нашего общества, его новая этика... Ныне родилась новая мораль: мораль опережающего потребления по отношению к накоплению, мораль убегания вперед, форсированного инвестирования, ускоренного потребления и хронической инфляции (копить деньги становится бессмысленно); отсюда берет начало вся современная система, где вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом» (Бодрийяр 1999, 170 – 173).

Гедонистическая экономическая культура в определенной степени является положительным явлением, поскольку стимулирует высокие темпы увеличения совокупного спроса, прежде всего, через только что упоминавшееся развитие потребительского кредита и внешнее финансирование инвестиций. Если же аскетическая экономическая культура формирует весьма осторожное отношение к кредиту, то гедонистическая культура превращает его в важнейший инструмент экономической жизни. Соответствующий гедонизму хозяйственный стиль позволяет широким слоям населения перманентно повышать свои стандарты потребления, при этом, довольно значительное количество фирм получают возможности крупномасштабного внешнего финансирования своих инвестиций. Отсюда возникают стимулы к длительному экономическому развитию.

Однако эти явления имеют свою обратную, «негативную» сторону. И через исследование этой «изнанки» можно получить верные представления о том, как гедонистическая культура способствует глобальному кризису.

Во-первых, в обществе, в котором долгосрочные инвестиционные проекты и/или потребление активов длительного пользования

финансируются через кредит, причем, зачастую, краткосрочный, накапливается финансовая хрупкость (Minsky 1986; Kapeller and Schutz 2012), которая способна оказать разрушающее воздействие на экономику.

Во-вторых, гедонистическая культура создает предпосылки для формирования искаженной оценки будущего времени. Этот феномен проявляется либо в виде шот-термизма, когда агенты дисконтируют каждый последующий будущий период по возрастающей ставке дисконта, либо в виде инвестиционной близорукости, когда агенты просто отсекают из рассмотрения будущее, начиная с некоего порогового момента времени. Данное обстоятельство может вызвать отказ от некоторых значимых для развития экономики вложений в долгосрочные активы (Розмаинский 2012).

В-третьих, гедонистическая культура, формируя все сильнее потребительское отношение к жизни, увеличивает степень преследования личного интереса, то есть способствует всё большему оппортунизму (данный аспект тоже упомянут чуть выше). Это приводит к сокращению количества заключаемых сделок, носящих стратегически важный характер для экономики и поэтому также вносит большой вклад в развитие глобального кризиса.

Далее мы подробно разберем все эти важные следствия гедонистической экономической культуры и покажем, как они повлияли на глобальный кризис.

Еще в 1970 – 1980-е годы Х. Ф. Мински (Minsky 1977; 1986) сформулировал гипотезу финансовой хрупкости (она же – гипотеза финансовой нестабильности), согласно которой экономическая динамика в очень значительной мере определяется тем, как фирмы финансируют свои инвестиции в основной капитал. В начале повышательной стадии делового цикла (в фазе оживления) преобладает обеспеченное финансирование (*hedge finance*), при котором текущие денежные поступления фирм достаточны для погашения долга, включая проценты по нему. Такой режим финансирования в значительной степени представляет собой следствие большей опоры фирм на внутренние финансовые источники, чем на внешние средства. Это объясняется тем, что в фазе оживления в памяти экономических субъектов еще свежи воспоминания о недавней депрессии. Поэтому риски займодавца и заемщика являются пока высокими.

Однако постепенно эти воспоминания забываются, в частности, потому, что национальный доход, создающийся инвестициями в усло-

виях режима обеспеченного финансирования, увеличивается. Происходит уменьшение значений рисков заимодавца и заемщика. Как писал Дж. М. Кейнс: «В период бума общераспространенная оценка степени риска со стороны как должника, так и кредитора имеет тенденцию становиться необычайно и неблагоразумно низкой» (Кейнс, 2002, 139). В результате фирмы активно переходят на внешнее финансирование капиталовложений. Через некоторое время наступает ситуация, при которой денежные поступления многих фирм достаточны лишь для уплаты процентов по долгам, но их не хватает на амортизацию этих долгов (т. е. для погашения части основной суммы задолженности). Чтобы не стать банкротами, такие фирмы вынуждены брать новые кредиты в целях погашения старых. Этот режим финансирования был назван Х. Ф. Мински спекулятивным финансированием (*speculative finance*). В случае роста процентных ставок или падения денежных поступлений фирм спекулятивное финансирование неизбежно трансформируется в Понци финансирование (*Ponzi finance*), при котором этих поступлений не хватает даже на регулярную выплату процентов. В такой ситуации единственный выход – увеличение объема задолженности для погашения старых кредитов. Если спекулятивное финансирование характерно для фазы бума, то Понци финансирование приводит к переходу экономики из этой фазы в фазу спада. Это связано с тем, что рано или поздно фирмы, применяющие последний описанный режим финансирования, окажутся не в состоянии получить новые кредиты либо из-за слишком высокого риска заимодавца (отражающего пессимизм финансовых учреждений), либо из-за общей нехватки финансовых ресурсов (денег и их заменителей) в экономике. Если же для получения указанных ресурсов фирмы станут продавать свои производственные активы, то это приведет к снижению цены спроса на них, уровня инвестиций и, естественно, к экономическому кризису. Такой кризис может быть углублен за счет слишком большого значения риска заемщика (в результате чего инвестиции фирм окажутся меньше суммы, которую можно было бы потенциально финансировать на основе использования их внутренних источников), и особенно в том случае, если цена спроса на производственные активы упадет ниже цены их предложения.

Как связано всё это с гедонистической культурой? Дело в том, что, как уже было отмечено, гедонистическая культура санкционирует

широкое использование кредита. Без такого санкционирования взаимосвязи, описываемые в гипотезе финансовой хрупкости, просто не могут существовать! Можно отметить, что в рамках капитализма XIX века циклы не сопровождались широкомасштабным краткосрочным кредитованием долгосрочных инвестиционных проектов и связанным с таким феноменом накоплением финансовой хрупкости.

Но более важен тот аспект, который лишь совсем недавно стал осознаваться сторонниками гипотезы финансовой хрупкости. Выше мы уже намекали на то, что, по сути, гедонистическая культура постепенно санкционирует широкое и растущее использование потребительского кредита. В последние несколько десятилетия развитие кредитных отношений осуществлялось в первую очередь именно за счет долгового финансирования потребления. Статистические данные показывают, что, к примеру, в США доля доходов наемного труда в национальном доходе существенно сократилась, но при этом доля потребительского кредита в располагаемом доходе домохозяйств значительно возросла, и это в условиях высоких или растущих процентных ставок (Kapeller and Schutz 2012). Эти изменения трудно объяснить, пользуясь общепринятыми для мейнстрима гипотезой перманентного дохода или гипотезой жизненного цикла, но можно легко понять, если учитывать, насколько зависит потребительский выбор от господствующих социальных норм (Веблен 1984; Duesenberry 1949; Trezzini 2011). То обстоятельство, что гедонистическая культура считает высшей ценностью максимум личного текущего потребления, создает очень благоприятные институциональные предпосылки для развития потребительского кредитования. Стремление к максимуму текущего потребления является поведением, санкционируемым социальными нормами в условиях господства ценностей гедонистической культуры, и потребительское кредитование здесь очень хорошо «вписывается» в такие ценности. А когда на рынок потребительского кредита выходят домохозяйства, не обладающие должными знаниями в финансовой сфере, то результатом может стать накопление финансовой хрупкости (Балацкий 2009). Впрочем, в условиях растущей ставки процента и/или ослабления социально допустимых лимитов кредитования финансовая хрупкость оказывается неизбежным следствием распространения потребительского кредита (Kapeller and Schutz 2012; см. также Brown 1997).

В то же время связь между повышением степени финансовой хрупкости и глобальным кризисом также очевидна. Наблюдавшийся на рубеже веков длительный подъем, вызванный, в частности, специфическим сочетанием развития «новой экономики» (связанной с телекоммуникациями, Интернетом и т. д.), широкого распространения потребительского кредитования, особенно в сфере ипотеки, бурных финансовых инноваций – типа распространения производных финансовых инструментов и кредитно-дефолтных свопов (Wray 2009) – привел к небывалому росту степени финансовой хрупкости во всей мировой экономике. Такой подъем усыпил бдительность хозяйствующих субъектов во всем мире, субъектов, набравших много «сомнительных» долгов и ставших неликвидными и неплатежеспособными. Этому обстоятельству способствовали – произошедшие благодаря развитию кредитных отношений и накоплению финансовой хрупкости – перерождение потребителей в инвесторов, а инвесторов – в спекулянты (Балацкий 2009), о чем еще будет в следующем разделе. Глобальный кризис оказался закономерной расплатой. В основе всех этих описанных финансовых процессов лежало укоренение в поведении и мышлении агентов хозяйственного стиля, соответствующего гедонистической экономической культуре.

Как уже было отмечено, другое важное следствие гедонистической культуры – искаженная оценка будущего времени в виде шоттермизма и инвестиционной близорукости. К сожалению, эти явления очень мало исследованы, так как совершенно не вписываются в доминирующую неоклассическую теорию. В этой теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако, при этом, экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта. Таким образом, при принятии решений он полностью учитывает будущие события. Однако – вопреки неоклассическому подходу – возможны ситуации, при которых определенная часть таких событий не будет приниматься во внимание. И тогда оценка будущего времени может оказаться заниженной, причем, в частности, в самом крайнем варианте – полном исключении из рассмотрения будущих событий

(или их дисконтировании по бесконечной ставке дисконта) начиная с некоего порогового момента времени.

Шот-термизм и инвестиционная близорукость могут быть следствием ряда причин, связанных с поведением в условиях фундаментальной неопределенности будущего, когда оно – не только не известно, но и не познаваемо, – и, соответственно, не может описано при помощи методов теории вероятности.

Экономическое поведение в условиях неопределенности можно было бы описать терминами аиррациональность, органическая рациональность и процедурная рациональность. В случае аиррациональности речь идет о такой ситуации, «когда невозможно дать никакой точной количественной оценки, [и] все-таки, приходится принимать решения» (Minsky 1975, 65), что делает неизбежным принятие решений под воздействием факторов, прямо не относящихся к делу. К таким факторам могут относиться «нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакции на перемену погоду у тех, от чьей стихийной активности в значительной степени и зависят ... инвестиции» (Кейнс 2002, 154). Органический и процедурный типы рациональности предполагают общую ориентацию на рациональное принятие решений при отсутствии «твердой почвы под ногами». Органическая рациональность предполагает действия, оказавшиеся эффективными без чьего-либо предварительного расчета, так что эффективность в значительной степени является результатом случайного попадания. Процедурная же рациональность опирается на схемы, подтвердившие свою жизнеспособность в прошлом, причем эти схемы, когда они «не созревают в чьем-либо сознании» (Уильямсон 1996, 96), являются проявлением органической рациональности, что предполагает тесную связь этих двух видов рациональности.

Об экономическом поведении в условиях фундаментальной неопределенности будущего можно рассуждать также с точки зрения концепции переменной рациональности. Чем выше степень неопределенности будущего, тем ниже степень рациональности (расчетливости) поведения людей. В любом случае, в условиях фундаментальной неопределенности будущего, эта степень настолько низка, что не допускает оптимизации (Розмаинский 2003, 89-90).

Инвестиционная близорукость в равной мере может рассматриваться как проявление всех этих видов экономического поведения. Общая неуверенность в будущем может порожд-

дать склонность к сужению горизонта планирования. При этом такую общую неуверенность, являющуюся также и определенным психологическим состоянием, можно трактовать как проявление арациональности. Инвестиционная близорукость может рассматриваться и как проявление органической рациональности, если допустить, что как эффективная стратегия она была открыта экономическим агентам самой хозяйственной жизнью, а не созрела в их сознании. Ее последующее закрепление на уровне эффективных процедур может рассматриваться как трансформация органически рациональных схем в неформальные правила рациональности. Кроме того, инвестиционную близорукость можно трактовать и как проявление низкой степени рациональности поведения. Таким образом, общее настроение неуверенности вместе с объективными экономическими условиями, сделавшими наиболее эффективным именно поведение с краткосрочной ориентацией, могут породить инвестиционную близорукость как преобладающий тип экономического поведения.

Но еще одна причина укоренения инвестиционной близорукости в привычках агентов – гедонистическая культура, которая санкционирует в целом пренебрежительное отношение к будущему. Как уже было отмечено, гедонистическая культура санкционирует стремление к высокому уровню *текущего* потребления. Отсюда следует, что закрепление норм гедонистической культуры не только приводит к постепенному росту ставки дисконта. Крайним следствием распространения гедонистической культуры оказывается тот факт, что агенты все больше и больше склоняются к дисконтированию будущего по возрастающей или даже бесконечной ставке.

На практике инвестиционная близорукость проявляется в предпочтении краткосрочных активов долгосрочным, или, точнее говоря, в большом и/или растущем спросе на активы с коротким периодом окупаемости, сопровождающемся падением интереса (и/или его низким уровнем) к активам с длительным периодом окупаемости. В частности, при инвестиционной близорукости агенты предъявляют спрос на «суррогатные средства накопления», т. е. такие активы, которые хорошо выполняют функцию средства сохранения ценности, но не являются средством обращения и обладают нулевой (или крайне незначительной) эластичностью производства (Grahl 1988). К таким «средствам накопления» относятся старый фонд недвижимости, антиквариат, предметы коллекциониро-

вания, драгоценные металлы, зарубежные финансовые активы. Естественно, не все закупки «суррогатных средств накопления» являются следствием инвестиционной близорукости, но, как мы полагаем, многие из них. К сожалению, некватифицируемый характер инвестиционной близорукости затрудняет строгое эмпирическое подтверждение данного тезиса. Если рассматривать экономическую динамику постсоветской России, то можно высказать гипотезу о том, что инвестиционная близорукость проявлялась, по-видимому, прежде всего, в широкомасштабном бегстве капитала из страны. По самым скромным оценкам, за 1990-е годы из России было вывезено – легально и нелегально – не менее 130 – 140 млрд. долл., а менее скромные оценки дают цифры до 200, 300 и даже до 900 (оценка Г. И. Ханина за период 1991 – 1996 гг.) млрд. долл. (Булатов 1997). Другая гипотеза состоит в том, что инвестиционная близорукость – важнейшая причина чрезвычайно большого возраста оборудования, используемого в российской экономике. «В 1970 средний возраст оборудования в СССР был 8,4, а в США 6,4 года. В 1990 в СССР – 10,8, а в США – 7,1. В 2004 в России – 21, а США – 6 лет. Произошло отставание на три поколения оборудования... «Путинский» рост не изменил ситуации. Оборудование продолжает стареть, и кризис продолжает усугубляться». (Федотов 2005).

Какое отношение все эти аспекты, связанные с шот-термизмом и инвестиционной близорукостью, имеют отношение к глобальному кризису? В то время как накопление финансовой хрупкости генерирует кризис, заниженная оценка будущего времени мешает его преодолеть. Чтобы выйти из кризиса, необходимы широкомасштабные вложения в производственные активы длительного пользования. Но пренебрежение долгосрочным будущим – его недооценка – препятствует этому. И без повышения оценки будущего времени эту ситуацию не переломить.

Кроме того, инвестиционная близорукость может и одной из важнейших причин кризиса, поскольку способствует перерождению инвесторов в спекулянтов, или, используя терминологию Дж. М. Кейнса, перерождению предпринимательства – «действий, имеющих целью прогноз ожидаемого дохода от имущества за весь срок его службы» – в спекуляцию – действия, «имеющие целью прогноз психологии рынка» (Кейнс 2002, 151). Еще в 1980-е годы доминирование спекулятивных соображений

при осуществлении трансакций на финансовых рынках привело к тому, что динамика курсов акций оторвалась от динамики реальных показателей (Binswanger 2000).

Осталось рассмотреть еще один канал влияния гедонистической культуры на глобальный кризис – оппортунизм. Этот феномен был определен одним из ведущих новых институционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон 1996, 97), то есть, как чрезмерно высокая степень следования личному интересу. Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу». Именно эта характеристика человеческого поведения молчаливо предполагалась почти во всей экономической теории (не только неоклассической).

На наш взгляд, здесь важен тот факт, что степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной. Сама степень оппортунизма может изменяться, хотя О. Уильямсон и его последователи об этом ничего не пишут, и данное обстоятельство очень сильно обедняет мейнстримную экономическую мысль. Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, как формальными, так и неформальными институтами. Преобладающий тип экономической культуры – один из ключевых факторов, влияющих на степень оппортунизма. Наша гипотеза состоит в том, что *длительное существование гедонистической культуры*, а точнее говоря, длительное укоренение в поведении людей ее ценностей, порождает большой и/или растущий оппортунизм. Дело в том, что, чем дольше людям навязывается в качестве основной жизненной ценности максимальное личное потребление, тем сильнее в глазах каждого из них будут девальвироваться интересы и благосостояние любого другого человека. Соответственно, тем более оппортунистическим будет поведение каждого данного индивида. Наиболее заметно это на примере постсоветской России. Дело в том, что на рубеже 1980-1990-х годов, в период развала СССР и становления России как государства с рыночной экономикой, в стране произошла радикальная смена общественной идеологии. Коммунистические ценности были резко «демонтированы». Возник огромный идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться агрессивной пропагандой в государственных средствах массовой информации «буржуазных ценностей», а точнее, пропагандой быстрого,

немедленного обогащения *любой ценой*, потребления дорогих, престижных товаров и в целом «красивой жизни». Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология – идеология «красивой жизни» – оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйствующих субъектов российской экономики. Ценности гедонистической культуры распространялись гораздо стремительнее, чем это происходило в странах Запада после второй мировой войны. Самым общим следствием насаждения такой общественной идеологии стало всеобщее пренебрежение к честному созидательному труду. «Трудяги» были поставлены в положение изгоев. Создалась уникальная ситуация, при которой общественное признание стали получать те субъекты, которые в рамках своей хозяйственной деятельности открыто нарушали формальные правила игры, т.е. представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. «Героями дня» стали проститутки, финансовые спекулянты, а то и просто отъявленные бандиты. Те же, кто прямо не становился «криминальным элементом», получили большие стимулы к оппортунистическому поведению. Такое положение дел в значительной степени сохранилось и в 2000-е годы. А в западных странах, в гораздо более мягкой форме, в настоящее время наблюдается, по-видимому, похожая ситуация – скрытый оппортунизм, направленный на достижение максимального личного потребления, не является общественно предосудительным. Таким образом, гедонистическая культура может привести к всеобщей распространенности аморального поведения. Почему это может быть важным фактором глобального кризиса? Когда агенты ожидают друг от друга оппортунистического поведения, это приводит к тому, что множество важных для экономики сделок просто не заключается. Повсеместный отказ от совершения стратегически важных трансакций – в виде нежелания инвестировать в строительство нового завода, или в виде прекращения финансирования уже существующего инвестиционного проекта или невыплаты долгов и т.д. – может быть одной из причин как развертывания глобального кризиса, так и невыхода экономики из него.

Итак, одной из институциональных причин текущего глобального кризиса является укоренение в мышлении и поведении хозяйствующих субъектов хозяйственного стиля гедонистической культуры. Он состоит, в частности, в широком использовании кредита, в том числе потребительского, в большем предпочте-

нии краткосрочных активов в сравнении с долгосрочными вследствие заниженной оценки будущего времени, а также в высокой и растущей степени оппортунизма. Глобальный кризис – следствие взаимодействий между агентами, обремененных растущими, особенно краткосрочными, долгами и являющихся финансово хрупкими, ориентирующихся почти исключительно на краткосрочные выигрыши и склонных обманывать друг друга. Накопление финансовой хрупкости в условиях взаимных ожиданий оппортунистического поведения явилось предпосылкой для возникновения глобального кризиса, а его затяжной характер обусловлен в значительной степени заниженной оценкой будущего времени, выражающейся, при крайнем проявлении, в виде инвестиционной близорукости. Преодолеть глобальный кризис будет очень трудно, если не повысить оценку будущего времени и не побудить агентов обратить большее внимание на долгосрочные результаты своей деятельности. Необходимо прекращение ситуации, при которой «предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции» (Кейнс 2002, 151; см. также Балацкий 2009; Binswanger 2000). Впрочем, хозяйственный стиль гедонистической культуры укоренился в мышлении и поведении людей настолько глубоко, что добиться этого одними лишь изменениями в формальных институтах будет весьма тяжело.

Литература

1. Балацкий Е. В. (2009). Алхимия финансового кризиса-2008. <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=006256>
2. Бодрийяр Ж. Система вещей. – М.: Рудомино, 1999.
3. Булатов А. С. Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. – М.: МОНФ, 1997.
4. Вебер М. . Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.
5. Веблен Т. . Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
6. Кейнс Дж. М. . Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
7. Расков Д. Е. . Экономические институты старообрядчества. – СПб. Изд. дом СПбГУ, 2012.
8. Розмаинский И. В. На пути к общей теории иррациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – №1. – с. 86-99.
9. Розмаинский И. В. Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста // Журнал институциональных исследований. – 2012. – Т. 4. – № 4. – С. 22 – 32.
10. Федотов К. А. (2005). Инвестиционный прорыв. <http://www.contrtv.ru/print/1809/>
11. Цирель С. В. Рыночная экономика и типы потребления // Экономический вестник Ростовского государственного университета, – 2004. – Т. 2. – №1. – с. 45 – 58.
12. Уильямсон О. . Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат, 1996.
13. Binswanger M. (2000). Stock Market Booms and Real Economic Activity: Is This Time Different? // International Review of Economics and Finance. Vol. 9. P. 387 – 415.
14. Brown C. (1997). Consumer Credit and the Propensity To Consume: Evidence from the 1930s // Journal of Post Keynesian Economics. Vol. 19. №4. P. 617 – 636.
15. Duesenberry J. (1949). Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, MA: Harvard University Press.
16. Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches To Financial Modeling. Ed. by P. Arestis. Aldershot. Edward Elgar. 1988. P. 183 – 218.
17. Kapeller J. and Schutz B. (2012). Conspicuous Consumption, Inequality and Debt: The Nature of Consumption-Driven Profit-Led Regimes. Johannes Kepler University of Linz. Department of Economics. Working Paper No. 1213. December 2012.
18. http://www.econbiz.de/en/search/detailed-view/doc/all/conspicuous-consumption-inequality-and-debt-the-nature-of-consumption-driven-profit-led-regimes-kapeller-jakob/10009739000/?no_cache=1
19. Minsky H. P. (1975). John Maynard Keynes, New York: Columbia University Press.
20. Minsky H. P. (1977). The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to “Standard” Theory // Nebraska Journal of Economics and Business. Vol. 16. №1. P. 5-16.
21. Minsky H. P. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. London: Yale University Press.
22. Trezzini A. (2011). The Irreversibility of Consumption as a Source of Endogenous Demand-driven Economic Growth // Review of Political Economy. Vol. 23. №4. P. 537 – 556.
23. Wray L. R. (2009). The Rise and Fall of Money Manager Capitalism: A Minskian Approach // Cambridge Journal of Economics. Vol. 33. №4. P. 807 – 828.

Статья поступила в редакцию 26.12.2013

<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbuu.gov.ua/>