**Максим БУЕВ,**
профессор прикладных финансов,
Европейский университет
в Санкт–Петербурге

# Игры разума джедаев, или Когда власти говорят неправду

Ответ Владимира Путина на вопрос о «вежливых людях» во время апрельской «Прямой линии» спровоцировал массу публикаций о лживости предыдущих заявлений главы нашего государства о наличии в Крыму российских солдат. Однако успешность проведения операций, подобных крымской, как раз всецело и зависит от выбранной тактики дезинформации — преждевременное раскрытие карт о том, кто есть кто, прямо противоречило бы поставленной цели. Поэтому удивляться и критиковать президента за отдельно сказанную неправду просто бессмысленно: таковы правила игры.

Однако одно дело — дезинформация в операциях, когда на кону стоит национальная безопасность. И совсем другое — когда такая практика входит в привычку властей при проведении внутренней политики. В магистерских курсах по макроэкономике хороших западных университетов особое внимание всегда уделяется формированию ожиданий экономических агентов, и в частности проблеме правдоподобности (credibility) заявлений властей. От того, верит или нет население страны своему правительству, во многом зависит успех проведения экономических реформ.

В этом отношении дела в России, как мы все знаем, обстоят неважно. Летом 2012 года, во время наводнения в Краснодарском крае, редакционная статья в «Ведомостях» повествовала, что единственное явление, которое сопутствовало катастрофе на Кубани и всему, что происходило вокруг трагедии, — это недоверие. Тотальное взаимное недоверие между людьми, между людьми и властью, между представителями власти на разных уровнях. Тогда ведущая деловая газета России писала, что недоверие было видно везде: в домыслах о сокрытии властью причин наводнения, разночтениях в количестве жертв между официальной оценкой и оценками местных жителей, различных, чуть ли не противоположных оценках эффективности работы служб предупреждения и спасения и так далее. Чиновники пытались собирать с пострадавших подписи о том, что их оповестили о наводнении, в обмен на выплату компенсаций и обещали следить за строительством нового жилья с помощью веб-камер. Знакомая картина? Низы не верят верхам, а верхи — низам, что в итоге ведет к классической ошибке плохого менеджмента — ручному управлению, как раз основанному на недоверии.

Пример Кубани, разумеется, лишь один из многих, которые нас окружают чуть ли не каждый день. По январским опросам Левада-Центра, большинство россиян считают, что интересы власти и общества в России не совпадают и что власть «вынуждена обманывать население, потому что живет за его счет». Подобное недоверие к власти, однако, свойственно не только россиянам: в США и Великобритании, например, финансовый кризис 2008 года заставил говорить и западные СМИ об отсутствии доверия к институтам, составляющим основу их общества. В 2010 году журнал Forbes даже посвятил этому специальный июльский выпуск, назвав его The Trust Gap.

Тем не менее если бы можно было как-то измерить уровни недоверия, о которых говорят по обе стороны океана, то они оказались бы все-таки очень разными. По словам Стивена Нэка (Stephen Knack), экономиста Всемирного банка, который уже много лет занимается проблемой доверия и его влияния на экономику, доверие — это единственный фактор, объясняющий всю существующую разницу в подушевом доходе жителей таких стран, как, например, США и Сомали. Иными словами, измерить вклад доверия как-то можно: если вы, скажем, зарабатываете в США $40 000 в год, то из них, согласно Forbes, $200 — благодаря тяжелой работе, а $39 800 — благодаря доверию.

ЕСЛИ ВЫ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ $40 000 В ГОД, ТО ИЗ НИХ, СОГЛАСНО FORBES, $200 — БЛАГОДАРЯ ТЯЖЕЛОЙ РАБОТЕ, А $39 800 — БЛАГОДАРЯ ДОВЕРИЮ

Как такое может быть? Доверие — это ключевая компонента так называемого социального капитала, некоторого общественного блага, как сказали бы экономисты, которое помогает нам взаимодействовать друг с другом. Другая компонента социального капитала — наши связи, формальные и неформальные. Но именно доверие помогает экономике работать более эффективно массой различных способов. Например, оно высвобождает деньги, которые компаниям пришлось бы тратить на излишнюю охрану своих офисов или зданий, а продавцу в маленькой европейской бакалейной лавке — на витрины, запирающиеся замком, вместо того чтобы просто выставить фрукты и овощи в открытый доступ на улицу перед магазином.

Социальный капитал, в отличие от физического, растет при его использовании и уменьшается при неиспользовании. При этом доверие, как его составная часть, — это отнюдь не природный феномен, а результат продуманной политики, осмысленной работы общества над собственным институциональным обустройством, правилами игры в государстве. В итоге, как пишет Томас Фридман (Thomas Friedman), американский журналист, трехкратный лауреат Пулитцеровской премии и автор бестселлера The World is Flat, доверие становится основой инноваций и предпринимательства.

В мирные времена, когда все растет и брызги нефтяных доходов попадают в самые удаленные уголки страны, важность наличия доверия в экономике как-то отходит на второй план. Однако в трудные времена вера в политические институты и заявления правительства может стать единственно эффективным фактором, способным вытянуть экономику из пучины кризиса. Хороший пример тому — ситуация так называемой ликвидной ловушки, в которой оказались многие западные экономики после 2008 года, а, например, Япония находится последние лет двадцать.

В ликвидной ловушке процентные ставки близки к нулю, нормы сбережения — высоки, а вливание денег в экономику не приводит к увеличению кредита, то есть денежная политика оказывается неэффективной. Виной тому — ожидания экономических агентов, несовместимые с ростом экономики. Более конкретно Пол Кругман (Paul Krugman), нобелевский лауреат по экономике 2008 года и ведущий специалист в мире по ликвидной ловушке, описывает ситуацию следующим образом: в странах, где возможность роста в долгосрочной перспективе сомнительна — например, из-за кризиса или неблагоприятных демографических трендов, — краткосрочная реальная процентная ставка, уравновешивающая сбережения и инвестиции, вполне может оказаться отрицательной. Поскольку номинальная процентная ставка не может быть отрицательной, агенты в экономиках этих стран должны ожидать роста цен — странам просто необходимы ожидания инфляции. Если бы цены были абсолютно гибкими, инфляция не заставила бы себя ждать, вне зависимости от проводимой денежной политики: например, за счет периода дефляции и последующей реинфляции. Однако если цены в данных экономиках не могут снижаться (например, из-за действий профсоюзов или политической ситуации, препятствующих снижению заработных плат) и население надеется, что цены останутся стабильными в долгосрочной перспективе, то ожидания инфляции, необходимые экономикам, не формируются. Агенты не верят в то, что Центральный банк страны позволит инфляции разогнаться, — они прогнозируют скорое увеличение процентных ставок и

поэтому придерживают кэш, отказывая экономике в необходимом кредите.

Попав в такую западню, экономики оказываются в состоянии спада или, в лучшем случае, длительной стагнации, прервать которую не может даже кратковременный запуск печатного станка, вне зависимости от того, насколько интенсивно этот станок будет работать. Выйти из такой ситуации можно посредством изменения ожиданий агентов, но как это сделать? Кругман считает, что Центральный банк страны должен взять на себя правдоподобное обязательство (credible commitment) по развязыванию того, что в другом контексте означало бы «безответственную денежную политику». Иными словами, ЦБ должен убедить частный сектор в том, что мягкая денежная политика, например QE или обещание не повышать процентные ставки, продержится достаточно долго, даже во время роста цен.

Здесь мы как раз и сталкиваемся с проблемой правдоподобности заявлений властей и доверия агентов, которое в одних странах сильнее, а в других — слабее. ЦБ должен взять на себя некоторые обязательства по конкретным действиям в ближайшем будущем, а агенты — поверить в то, что обязательства будут выполнены. Вопрос для ЦБ заключается в поиске хорошего способа претворить эти обязательства в жизнь, то есть способа изменения своих инстинктов, для того чтобы заверение ЦБ приобрело некоторую силу. Говоря философским языком, этот способ — commitment device, поиску которого посвящено огромное количество экономической литературы, — позволяет герою избежать так называемой акрасии (термин был введен еще Аристотелем), или слабоволия. Самым известным примером удачного commitment device является эпизод с привязыванием Одиссея к матче корабля, чтобы древнегреческий герой мог послушать чудесное пение сирен. Так как же в реальности ЦБ может «привязать себя к мачте»?

Марк Карни (Mark Carney), глава Банка Англии, нашел такой способ еще в свою бытность председателем Банка Канады. Способ называется «политикой руководства на будущее» (forward guiding) и заключается в следующем. Обычно уровень краткосрочных процентных ставок определяется голосованием комитета ЦБ по денежной политике после обсуждения последних экономических новостей — уровня инфляции, динамики создания новых рабочих мест и так далее. Когда ставки уже были снижены до минимально допустимого банком уровня, определение ставок комитетом означает дополнительную неопределенность относительно того, когда же комитет решит, что пора ставки повышать. Чтобы снизить эту неопределенность, Карни предложил давать обещание от имени банка о том, в какой момент ставки точно начнут повышаться. Индикатором подобного момента может быть показатель, легко наблюдаемый всеми экономическими агентами, — уровень безработицы. В частности, как только Карни стал главой Банка Англии, он тут же объявил, что банк не начнет повышать процентные ставки до тех пор, пока уровень безработицы не упадет ниже 7%.

В чем смысл такого заявления? Снизив процентную ставку до нуля, банк таким образом истощил свои возможности влиять на ожидания экономических агентов в том, что мягкая денежная политика будет продолжена. С помощью forward guiding банк до поры до времени «привязывает» комитет по денежной политике «к матче», предлагая компаниям и заемщикам четкий индикатор, по которому они сами могут определять или прогнозировать, как долго продлится период низких процентных ставок. Иными словами, forward guidance — это способ трансляции низких краткосрочных процентных ставок в низкие долгосрочные процентные ставки, чтобы кривая доходностей стала более плоской. Другим недавно испробованным способом достичь похожей цели была операция Twist по продаже-выкупу облигаций различных сроков к погашению, проводимая Федеральной резервной системой США в 2011 году.

Идея, лежащая в основе и forward guiding, и операции Twist, заключается в том, чтобы убедить коммерческие банки в их способности занимать в ЦБ средства под очень низкую ставку не только на день, но и на месяц, полгода и даже дольше. В этом случае банки перестанут копить кэш, а начнут ссуживать наличность реальному сектору также под достаточно низкую ставку процента. В конечном итоге это приведет к росту инвестиций и подтолкнет экономику к росту.

Очевидно, что такая политика, однако, будет работать лишь тогда, когда коммерческие банки, другие экономические агенты и население страны в целом уверены в том, что Центральный банк их не обманывает и обязательства будут исполнены. Успех политики forward guidance, примененной Банком Канады, был настолько ошеломляющим, что не прошло и полгода после ее оглашения, как Карни нарушил свое обещание и поднял ставки процента: инфляция разогналась слишком сильно, а экономический рост был уже достаточно устойчивым. В Банке Англии произошла похожая история, когда Карни в феврале 2014 года объявил о смене индикатора, сигнализирующего экономическим агентам о приближении момента повышения процентных ставок. Новый предложенный им индикатор — размер так называемой output gap — гораздо сложнее оценить, и он менее осязаем.

На самом деле, что бы ни обещал ЦБ, у него всегда будет возможность изменить свое решение по прошествии времени. Иными словами, невозможность «привязать себя к мачте» собственными силами представляет для ЦБ загадку: как убедить рынки сегодня верить в обещания, нарушить которые в будущем у регулятора будет масса соблазнов. Именно это Кругман и называет «правдоподобным обещанием собственной безответственности», а финансовые блогеры сравнивают с загадками или «играми разума джедаев» (Jedi mind tricks).

История с политикой ЦБ наглядно иллюстрирует, насколько важны ожидания агентов и способность властей опираться на правдоподобность своих заявлений при проведении экономической политики в кризисных ситуациях. В свете всего этого ценой неправды, сказанной председателем ЦБ или президентом страны, могут стать реформы, не имеющие никакого эффекта. Наши власти должны взять это себе на заметку. Операция в Крыму — это одно, а ликвидация последствий наводнения в Кубани — совсем другое. Устойчивый рост — это не геополитическая битва: здесь важно обманывать население как можно реже, а лучше располагать его полным доверием. Рост доверия в обществе, то есть прирост социального капитала, так же важен для развития страны, как и приток капитала физического. Главное, не подменять доверие внутри общества суррогатом — ростом недоверия ко всему внешнему.