

УДК 338.242.2

DOI: 10.31857/S032120680006298-1

Роль нарративов в макроэкономической политике США

П.А. Патрон

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Российская Федерация, 119991 Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46, Экономический факультет*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0565-5818> e-mail: patron@econ.msu.ru

А.Ю. Шмелева

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Российская Федерация, 119991 Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46,
Экономический факультет*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5162-4049> e-mail: anna-shmeleva-98@mail.ru
Статья поступила в редакцию 3.07.2019.

Резюме: В статье анализируется целесообразность использования нарратива в качестве инструмента макроэкономической политики. Выделяются значимые характеристики нарратива и объясняется неотъемлемый характер его присутствия в жизни любого индивида, обусловленный физиологическими и психологическими особенностями человека. Рассматривается и формализуется принцип взаимодействия индивидов, нарративов и институтов: создана схема, иллюстрирующая выполнение основных функций нарратива с экономической точки зрения. Статья содержит результаты ретроспективного анализа исторических нарративов, господствовавших в США и оказавших заметное влияние на экономическое и политическое развитие страны. Анализируются современные нарративы, которые использует администрация действующего президента США Дональда Трампа для достижения своих целей при управлении страной в текущий период и в рамках предстоящей избирательной кампании на второй президентский срок. Демонстрируется взаимосвязь между историческим и современным нарративом, о "Великой депрессии" и о "Великой рецессии" соответственно, и показывается как одна и та же история может служить катализатором кризиса и «руководством» по преодолению экономического спада. Статья демонстрирует важность изучения нарративов и их влияния на поведение экономических агентов для поддержания высокого уровня жизни населения и грамотной реализации выбранной политической стратегии.

Ключевые слова: нарратив, поведенческая макроэкономика, Дональд Трамп, Великая Рецессия, неформальный институт

Для цитирования: Патрон П.А., Шмелева А.Ю. Роль нарративов в макроэкономической политике США. *США & Канада: экономика, политика, культура*, 2019; 49(9): 63-78. DOI: 10.31857/S032120680006298-1.

Role of narratives in US Macroeconomic policy

Petr A. Patron

*Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics
1, build. 46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0565-5818> e-mail: patron@econ.msu.ru

Anna Yu. Shmeleva*Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics**1, build. 46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5162-4049> e-mail: anna-shmeleva-98@mail.ru*Received: 3.07.2019.*

Abstract: The article analyses the expediency of using narratives as a macroeconomic policy tool. It explains that a narrative is an integral part of every person's life due to compliance of its main characteristics with human features, both psychological and physiological. A scheme of interactions between individuals, institutions and narratives was designed to show the importance and the universality of a narrative from the economic perspective. The article presents the results of the conducted retrospective analysis, which reveals the way certain historic narratives have influenced economic and political development of the USA. Current narratives, used by the Trump administration for ruling the country and convincing the population in the necessity of re-election in 2020, are also considered. The found interconnection of the narrative about the Great Depression and the one about the Great Recession is a great example of making the same story serve different purposes: accelerating the crisis or avoiding economic downturns. The article shows the importance of studying narratives and their influence on the behaviour of economic agents for improving the quality of life in the country and efficient implementation of the chosen political strategy.

Keywords: narrative, behavioural macroeconomics, Donald Trump, Great Recession, informal institution

For citation: Patron P.A., Shmeleva A.Y. Role of narratives in US Macroeconomic policy. *USA & Canada: economics, politics, culture*. 2019; 49(9): 63-78. (In Russ.). DOI: 10.31857/S032120680006298-1.

ВВЕДЕНИЕ

Любой индивид ежедневно сталкивается с проблемой выбора. Механизм принятия решений экономическими агентами изучался давно, и гипотеза полностью рационального человека принималась большинством ученых как единственно верная. Современные исследователи отказываются от этих убеждений в пользу ограниченной рациональности и осознания важности институциональных основ формирования решений, так как прогнозы, подкреплённые уверенностью в «полной логичности» человека, редко сбываются.

Обычный экономический агент, в отличие от математических моделей, не всегда делает взвешенный выбор из-за ограниченной доступности информации, а также из-за того, что он больше полагается на бессознательную интуицию, а не на сознательное рассуждение.

Люди мыслят не цифрами и фактами, а историями, которые легче запоминаются и пересказываются. В проведении макроэкономической политики важнейшую роль играют ожидания экономических агентов, которые, в свою очередь, формируются именно на базе таких историй, получивших в научной среде название «нарративы». Именно анализ и целенаправленное изменение важ-

нейших нарративов, может дать дополнительный инструмент для управления экономикой и сглаживания циклических колебаний.

Одни из самых ярких примеров нарративного влияния на экономических агентов можно найти в недавней истории США. В начале прошлого века (1917-1920 гг.) большинство граждан страны верили в существование «Красной Угрозы» (Big Red Scare) и боялись столкнуться с революцией, порождённой распространением коммунистических идей в мире. Нарратив о «Красной Угрозе» поддерживался активным обсуждением случившегося с царской семьёй в России [Shiller R. J., 2017: 29]. Жизнь монархов подробно освещалась в газетах всегда, поэтому история расстрела вызвала такой резонанс: когда нечто плохое происходит с популярным или знакомым человеком, вероятность повторения подобного случая в жизни индивида кажется выше. Нарратив, поддерживающий страх перед неизвестным будущим, заставлял индивидов снижать потребление и спрос на кредиты, откладывать деньги, а не тратить их — подобное изменение экономического поведения привело к кратковременному проявлению депрессии в США в 1920-1921 годах [Kreiwirth M., 1992: 643].

ИНДИВИД, НАРРАТИВ, ИНСТИТУТ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Индивид принимает решения в рамках формальных и неформальных институтов, но причинно-следственную связь между поведением индивида и действием института определить чрезвычайно сложно. С одной стороны, институты заставляют человека поступать по установленному официальному или неофициальному порядку. С другой стороны, индивид выступает создателем, адресатом и гарантом исполнения различных правил.

Большинство приверженцев новой институциональной экономической теории придерживаются принципа методологического индивидуализма: институты не действуют; действуют только отдельные личности в институтах или через институты [Пошпер К. Р., 2000: 312-313]. Принято считать, что единственным субъектом действий, носителем интересов, потребностей, ценностей и создателем целей является индивид [Weber M., 1968: 13]. Роберт Шиллер в своих трудах приходит к выводу о том, что все поступки и действия обусловлены нарративным образом человеческого мышления. В свою очередь последний, как доказывает Даниэль Канеман, проявляется вследствие психологических и физиологических характеристик индивида.

Таким образом, для принятия верных решений экономический агент должен осознанно следовать формальным и неформальным институтам, знать происхождение и принцип работы каждого правила. Если приоритетное значение имеет объяснение поведения индивида в определённой ситуации и, следовательно, изучение неформальных институтов, то при анализе поведения экономических агентов необходимо учитывать, прежде всего, склонность человека мыслить нарративами [Shiller R. J., 2017].

Нарративное мышление человека обусловлено физиологическими особенностями, а именно наличием дофамина в организме — нейромедиатора, влия-

ющего на процессы мотивации и обучения. По мере увеличения концентрации этого химического соединения интенсифицируется системное мышление, а скептицизм проявляется слабее. Склонность к упрощению, резюмированию и рассказыванию историй также заложена в человеке природой: доступность и хранение информации зависят от порядка. Чем лучше структурирована цепочка слов или символов, тем меньше усилий требуется на поиск, хранение и извлечение информации. Другими словами, порядок и системность помогают сохранить информацию в памяти, понять её и оперировать ею впоследствии [Талёб Н., 2018: 129-130].

Изучая нарративность мышления, нельзя не обратить внимание на работу Даниеля Канемана «Думай медленно... решай быстро». Учёный считает, что в поведенческом анализе необходимо учитывать двойственную природу мышления — так называемые Систему 1 и Систему 2. В первую очередь, человек пытается использовать тот опыт, который заложен в его сознании и подсознании, — это может быть как опыт других людей, так и личный опыт, который он получил через коммуникации, образование, чтение литературы и другие нарративные каналы. Канеман рассматривает Системы в качестве субъектов, у которых есть свои функции, способности и ограничения. Система 1 обеспечивает автоматическую реакцию, которая не требует усилий: моделирует ситуации и формирует краткосрочные прогнозы [Канеман Д., 2014]. Она работает на основе метода «что ты видишь, то и есть» (What You See Is All There Is), выстраивая наилучшую возможную историю, которая включает знакомые в данный момент идеи, но не учитывает влияние неизвестной информации. Иначе говоря, Система 1 используется в условиях ограниченности знаний для создания нарратива, объясняющего ситуацию.

Работа Системы 2 направлена на сознательную интерпретацию базы знаний, сравнительный анализ нарративов, их целенаправленное создание и изменение. Именно вторая система способна принимать «установки на задание»: одновременно удерживать в памяти несколько выполняемых по-разному задач; программировать память на следование инструкциям, не соответствующим традиционной реакции; сравнивать объекты и выбирать варианты осознанно. К помощи Системы 2 прибегают в случае отсутствия «эвристического» ответа — существующего в памяти решения старой проблемы, которое подойдёт для решения возникшего вопроса [Kahneman D., Tversky A., 1979]. Таким образом, Система 2 используется для контроля Системы 1, представляется главенствующей и отвечающей за решения индивидов. Однако «леность» Системы 2 и её быстрая утомляемость вкупе с обеспечиваемыми Системой 1 иллюзией понимания прошлого и прогнозируемостью будущего часто приводят к искажению выбора и суждений при решении вопросов экономического характера [Канеман Д., 2014].

Двойственная природа мышления раскрывает действие нарратива на поведение экономического агента в свете эффекта прайминга, или предшествования. Исследование человеческой памяти в 1980-е годы привело психологов к выводу, что определённые слова вызывают видимые перемены: слова, родственные с заданным, вспоминаются легче [Канеман, 2014: 144]. Неосознаваемые события

дают установки на эмоции и действия индивидов. Эксперимент, проведённый психологом Джоном Бартом и его коллегами, показал механизм влияния идеи на действие (идеомоторный эффект), выявив две стадии прайминга: подготовку индивида к определённой мысли и влияние этой мысли на действие. Студенты, которых попросили составить предложения из слов, ассоциирующихся с пожилыми людьми, замедляли темп ходьбы после выполнения задания [Канеман, 2014: 128]. Политический и экономический эффекты прайминга также были проверены экспериментально: люди добровольно готовы платить больше, если чувствуют, что за ними следят, и голосуют за изменения, которые решают наглядно продемонстрированную проблему. Так, мы понимаем, что прайминг работает для человеческого мышления как обучение в процессе формирования личности и принятие любых решений всегда происходит под влиянием рассматриваемого эффекта. Нарратив в прайминге — это данные, которые индивид должен усвоить. Значит, подверженность экономического агента нарративному влиянию можно считать доказанной.

Рассмотренные характеристики человека подтверждают вывод о необходимости использования привычного образа мыслей индивида, если необходимо понять причины выбора экономическими агентами определённых стратегий, реализовать поставленные цели, укрепить старые или распространить в обществе новые неформальные институты. Мир и поведение человека безболезненно меняются только тогда, когда «намеченное действие не вступает в противоречие с природными закономерностями и установленными другими людьми правилами (институтами) в обществе и экономике» [Тамбовцев В. Л., 2019: 27]. Таким образом, если индивида убедить в «полезности» нового знания, практики или обычая, изменение ситуации будет носить эволюционный характер.

Исследователи придают понятию «нарратив» различные значения: обладающий сюжетом повествовательный текст, информирующий индивида о событиях [Евстигнеева Н. В., Оберемко О. А., 2014: 95]; любые полученные в ходе качественного интервью данные [Кутковая К. С., 2014: 24]; упрощённое резюме событий, используемое для сохранения баланса между материальными и нематериальными потребностями и другими сферами, которые играют важную роль для благосостояния индивида [Akerlof, Snower, 2016: 58-59]. П. Коллиер обозначает нарративом историю о реальных событиях, которая дополняет непосредственное наблюдение [Collier P., 2016: 8]. Роберт Шиллер видит в нарративе «просто историю или просто выраженное объяснение событий, которое многие люди хотят обсудить в разговоре, услышать в социальных медиа или в новостях, потому что они (нарративы) могут использоваться для стимулирования эмоций или заинтересованности других людей и/или потому что, как представляется, они развивают личный интерес» [Shiller R. J., 2017].

Виталий Тамбовцев в работе «Идеи, нарративы и изменения в экономике» определил нарратив как действенную форму представления содержания идеи [Тамбовцев В. Л., 2019]. По мнению учёного, нарратив содержит описание действий в социальном контексте, обобщенный опыт и шаблоны поведения, которые могут быть использованы в качестве правил или «руководства» по приня-

тию решений. В данном исследовании «рабочим» выбрано именно последнее объяснение нарратива.

Основной функцией нарратива принято считать объяснение институтов определенного общества, а также доказательство их необходимости. Все указанные выше порядки легче воспринимаются человеком в форме нарратива [Akerlof G. A., Snower D. J., 2016: 29]. Коллиер связывает «повествование» с формированием убеждений и норм поведения, рассматривая нарративы в контексте дисфункциональных культур [Collier P., 2016: 8]. Исследование нарративов позволяет добыть те качественные данные о содержании правил и об институтах, которые невозможно получить статистическим анализом данных и других количественных факторов [Вольчик В.В., 2017]. Кроме того, нарратив может выступать в качестве инструмента при анализе бизнес-процессов: А. Дамодаран в книге «Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business» доказывает значимость нарративов при инвестировании и в оценке бизнеса. Учёный убеждён, что управление организацией — это не только составление верного стратегического и финансового плана, но и создание интересной инвесторам бизнес-легенды. Стартап The Theranos, специализирующийся на создании инновационного медицинского оборудования для сбора крови, был основан Элизабет Холмс (Elizabeth Holmes) и в течение 11 лет успешно существовал на рынке, собирая многомиллионные инвестиции. История о «научном открытии», которое поможет упростить процессы лечения и диагностики человека, была настолько привлекательной, что общественность поверила в гениальность, а не предпринимательские способности Элизабет Холмс. Впоследствии оказалось, что разработанная методика анализа крови низкоэффективна, и на протяжении долгого периода компания скрывала этот факт от инвесторов, продолжая получать новое финансирование. [Damodaran A., 2017: 39].

Одним словом, создание и распространение историй привлекает внимание общества к социальным контекстам и правилам, что структурирует повторяющиеся взаимодействия между людьми и тем самым создаёт новые неформальные институты. В рамках классической экономической теории цены выполняют основную координационную роль, а фиксация изменений происходит через статистические и количественные методы. Новая институциональная экономическая теория наряду с ценами отводит важную роль институтам в контексте экономической координации. Фиксация изменения институтов происходит через фиксацию изменения нарративов.

Вспомним принцип взаимозависимости формальных и неформальных институтов: неофициальные правила — это основа возникновения официальных правил, которые превращаются в новые неформальные институты с течением времени. Нарратив — это инструмент, который индивид может использовать для введения и изменения формального института. Одновременно нарратив выступает как инструмент распространения формального института и превращения его в неформальный институт. Таким образом, с экономической точки зрения, нарратив не только интерпретирует институты, но также распространяет и изменяет их. Схема 1 иллюстрирует данный механизм.

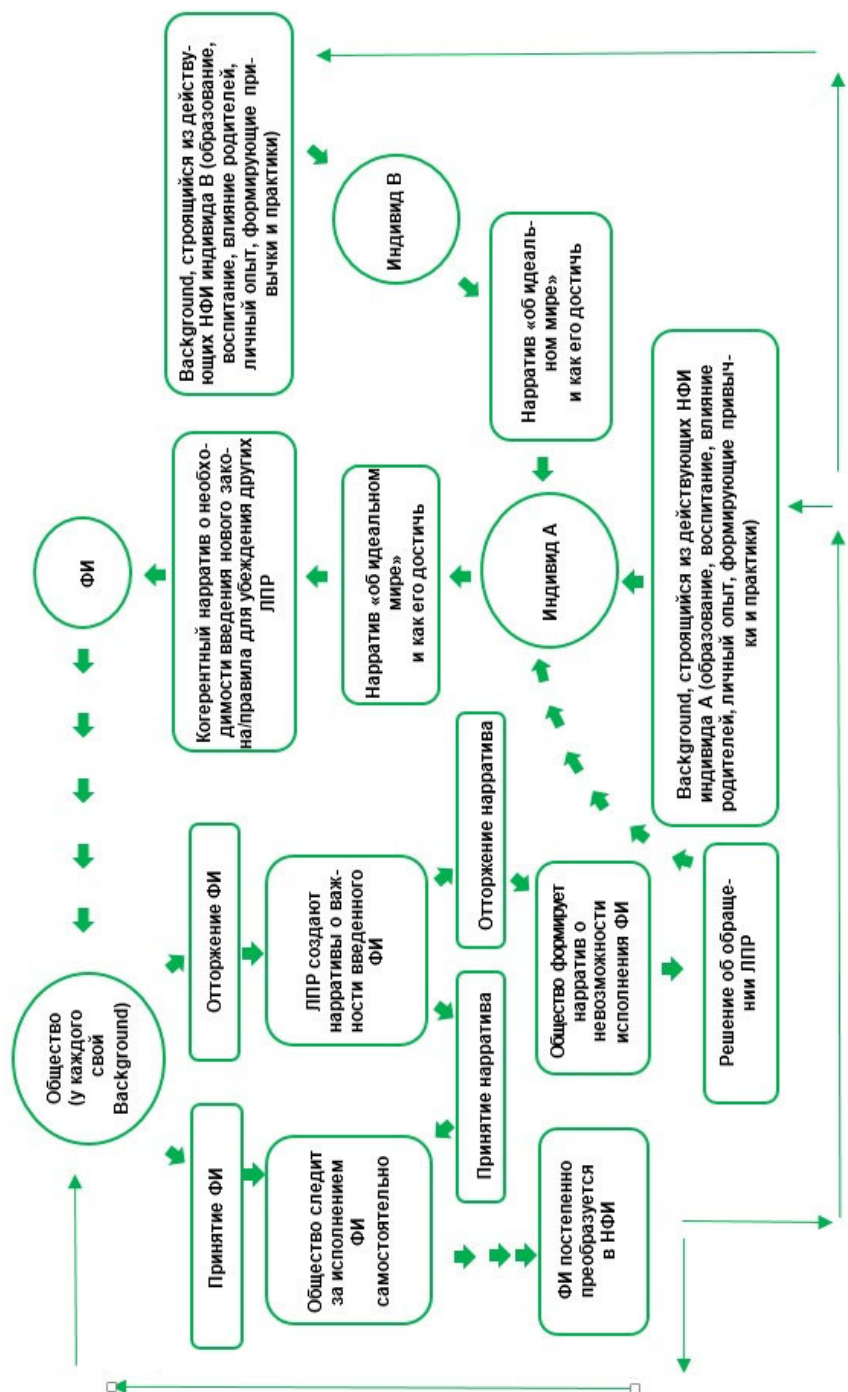


Схема 1. Связь нарративов и институтов
Составлено авторами (ФИ — формальный институт; НФИ — неформальный институт; ЛПР — лицо, принимающее решение).

Допустим, существует индивид А (общественный деятель, политик, руководитель компании и др.), который имеет определённую власть и авторитет в обществе. Индивид А придерживается значимых для него неформальных институтов. На их основе он формирует идеальное видение мира, к которому стремится и в соответствии с ним принимает решения. Другими словами, индивид А создаёт личный нарратив, отражающий его субъективное восприятие объективно существующих норм и правил [Вольчик В. В., Маслюкова Е.В., 2018]. В его силах через создание нового формального института преобразовать личный нарратив в общественный. Для достижения этой цели индивид А создаёт нарратив, который призван убедить его коллег (таких же авторитетных и власть имущих индивидов) в необходимости введения правила, которое будут обязаны соблюдать уже все адресаты. Так, строящийся на личных убеждениях и предпочтениях индивида А неформальный институт формализуется. Та же схема реализуется, если появляется индивид В, который способен убедить индивида А в ином видении «идеального мира», так как имеет влияние на него или имеет возможность представить ему свой личный нарратив. Если индивид А, поверив индивиду В, изменит свой нарратив об «идеальном мире», он представит его лицам, принимающим решения о поддержании и создании социальных правил, и институт будет формализован. Однако если нарратив оказывается недостаточно убедительным, неформальные правила индивида А и индивида В так и останутся личными факторами принятия решений.

Формальный институт распространяется на всех адресатов, но у каждого из них сформированы собственные личные нарративы. Именно поэтому на данном этапе возникает проблема принятия и непринятия формального института. В первом случае общество активно следит за исполнением введённого правила самостоятельно, так как полностью согласно с ним. Официальное правило постепенно превращается в соблюдаемое по умолчанию, неписанное, то есть новый неформальный институт. В свою очередь, появившееся неофициальное правило широко транслируется в обществе и изменяет поведение индивидов, влияя на их решения.

Во втором случае контроль за исполнением правила создаёт дополнительные издержки: увеличение количества гарантов, их стимулирование и убеждение общества. Пропаганда осуществляется через распространение нарративов о важности ведения деятельности в рамках нового формального института по различным каналам (медиа, СМИ и др.). Подобные нарративы также могут быть приняты или отторгнуты обществом. Принятие нарратива обеспечивает принятие установленного формального института и превращение последнего в неформальный по описанному выше алгоритму. Отторжение нарратива вынуждает общество создавать свой «рассказ» о невозможности принятия вводимого формального института и обращаться с ним к индивиду А. Имеющий власть и авторитет в обществе индивид может понять проблему адресатов формального института и изменить последний.

Схема взаимосвязи институтов и нарративов постоянно реализуется. Неформальные институты преобразуются в формальные через нарративы, после чего официальные правила распространяются в обществе опять же посредством

нарративов. Впоследствии нарративы укореняют формальные институты настолько, что последние постепенно становятся неформальными и служат основой для создания новых личных нарративов и формальных институтов. Также общество использует нарративы в процессе борьбы с навязанными формальными институтами, неприемлемыми для индивидов.

Таким образом, экономические агенты, нарративы и институты действительно неразрывно связаны. Взаимодействие этих «компонентов» позволяет каждому из них полностью раскрыть свой потенциал и выполнить основные функции. Нарратив оформляет и преподносит информацию, институт формирует правило и обеспечивает контроль за его исполнением, а экономический агент принимает решение в установленных рамках или вне их. Представленная цепь событий повторяется постоянно, но направление её развития зависит исключительно от выбираемой экономическими агентами стратегии действий.

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАРРАТИВЫ США

Нарративная экономика не пользовалась успехом до последнего времени: влияние нарратива на экономические показатели трудно представить в виде математической или экономической модели. Тем не менее, современное технологическое развитие позволяет демонстрировать действие нарратива на примерах крупномасштабных событий. Как мы говорили ранее, история США насчитывает большое количество нарративов, влияние которых невозможно не заметить.

«Великая депрессия», Эра процветания (Era of Prosperity) и Ревущие двадцатые (Roaring Twenties) известны обществу не только из учебников истории экономики, но и из современных экономических источников, а также из массовой культуры. Например, фильм «Великий Гэтсби» База Лурмана, снятый в 2013 году, прекрасно иллюстрирует результат активной работы государства по оздоровлению экономики после кратковременной депрессии 1920-1921 годов. Политика государства заключалась в предоставлении свобод бизнесу, введению в аппарат управления сведущих в экономике людей. Результатом подобной политики стала склонность к сверхпотреблению и, по мнению общественности, сам биржевой крах 1929 г.: бездумные траты на развлечения не могли пройти бесследно [Shiller R. J., 2017]. Обвальное падение фондового рынка США в определённой степени действительно произошло из-за раздутого экономическими агентами финансового пузыря. Однако значимость данной истории и преобразование её в нарратив обеспечиваются не потребностью предупредить будущие поколения о механизме инфляции и последствиях перепроизводства, а верой в наказание за нарушение моральных устоев, то есть нарративами, основанными на эмоциях.

Состояние длительного экономического упадка поддерживалось несколькими нарративами, существовавшими и в предыдущий кризисный период (1920-1921 гг.): историями о коммунистической, военной угрозе и угрозе разорения и банкротства. Так, в США «Новый курс» экономической политики Ф.Д. Рузвель-

та, предполагавший огосударствление экономики, осуществлялся на фоне проводимых в СССР репрессий И.В. Сталиным [Higgs R., 1997]. Социалистические преобразования в Мексике — национализация нефтяной промышленности и железных дорог, разорившая многих американских предпринимателей, — происходили слишком близко в прямом смысле этого слова [Shiller R. J., 2017: 42]. В 1933 г. в Германии к власти пришла Национал-социалистическая немецкая рабочая партия, и постепенно начали распространяться слухи о нападении или оккупации США. Совокупность вышеперечисленных историй стала веской причиной для граждан США поверить в появившиеся новые нарративы и сократить потребление в ожидании «лучшего будущего».

С 2007 по 2009 г., когда Соединённые Штаты достиг нового кризиса, произошло возрождение интереса к «Великой депрессии» и её истории. По данным базы данных ProQuest на 2017 г. упоминание словосочетания Great Depression в новостях и газетах достигло своего пика в 2009 г.: о кризисе 30-х годов прошлого века так активно не говорили даже спустя несколько лет после его окончания [Shiller R. J., 2017: 43, figure 7]. Дело в том, что ситуация, в которой зарождался кризис 2008 года, была чрезвычайно похожа на Ревущие двадцатые. Пузырь «доткомов» лопнул в 2001 г. Через 7 лет вновь произошёл коллапс на фондовом рынке и начались проблемы в банковской системе — всё это напоминало биржевой крах 1929 г. и последовавшее за ним десятилетие упадка. Экономические агенты использовали упрощающие эвристики: если был похожий кризис, значит, исход текущего кризиса будет аналогичным. Изучая историю и ход развития «Великой депрессии», индивиды убеждались в том, что их ждут отсутствие товаров на рынке, безработица и снижение уровня жизни. Банки действительно начали банкротиться, и правительство США предоставило неограниченный объём страхования по депозитам и временные гарантии по межбанковским кредитам. Анализ нарративов о недостатках выхода из кризиса 1930-х годов дал правительству возможность попытаться найти новое решение, которое позволило бы избежать затяжной депрессии.

Роберт Шиллер считает, что само название «Великая рецессия» по аналогии с «Великой депрессией» уже является подтверждением существования нарративного влияния [Shiller R. J., 2017: 45]. Нарратив о депрессии служил основой для преодоления рецессии, однако её поддержанию способствовали другие, новые нарративы. Развитие и создание технологических компаний (Facebook, Gmail в 2004; YouTube в 2005; Twitter в 2006 и т.д.) способствовало распространению мнения о скорой потере ценности рабочей силы, не связанной с IT-навыками. Нарративы об успешных бизнес-проектах, позволяющих зарабатывать большие суммы денег при грамотном размещении средств, набирали популярность: шоу «Property Ladder», в котором люди «делали вид», что покупают дома, ремонтируют их и продают, было запущено в 2001 г. и имело колоссальный успех. Вера в то, что подобная стратегия позволяет делать состояние, была одной из причин, спровоцировавших ипотечный кризис — он стоит у истоков «Великой Рецессии».

Нельзя утверждать, что кризис 2007-2009 г. полностью основан на нарративе о «Великой депрессии», но приведённый выше нарративный анализ показывает, что между выбранными экономическими периодами есть прямая взаимосвязь: нарратив о прошлом экономическом упадке служит не катализатором нового кризиса, а примером, используемым для предотвращения стратегических ошибок.

Современная «нарративная» история США также является очень показательной. Целенаправленное укрепление мнения об агрессивности России в отношении других стран позволяет стране вести антироссийскую политику без масштабных возражений со стороны общественности: разрывать двустороннее сотрудничество, вводить санкции и пытаться манипулировать политикой ЕС в отношении России. Если ранжировать страны по политическому влиянию, то США окажутся в числе сильнейших во многом благодаря умелому использованию их администрацией нарративного механизма.

НАРРАТИВЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ АДМИНИСТРАЦИИ Д. ТРАМПА

Если посмотреть на динамику фондовых рынков, то экономика США в июне 2019 г. чувствует себя прекрасно. Фондовый индекс S&P 500 вырос после кризиса 2009 г. в 4 раза, показав один из самых длинных «бычьих» периодов в своей истории. Как уже было отмечено, поведенческие аспекты играют ключевую роль в ценообразовании финансовых активов. Инвесторы мыслят не только цифрами, но и историями, или нарративами, которые они рассказывают друг другу. К сожалению, экономисты нечасто говорят о нарративах, считая их «непрофессиональными»: многие отрицают их фундаментальную важность в процессе принятия бизнес-решений, в том числе и инвестиционных.

Для того чтобы охарактеризовать мышление основных участников и определить, какие нарративы движут американские рынки, необходимо уточнить, какие именно инвесторы имеют на нём наибольшую долю. Согласно отчёту Казначейства США, опубликованному 30 апреля 2018 года, доля иностранных инвесторов на рынке акций незначительно увеличилась с июля 2006 года и в июне 2017 года составила всего 16.4% от общего числа активов [4]. Если бы все инвесторы были равномерно диверсифицированы территориально, то иностранные инвесторы должны были бы владеть порядка 60% американского фондового рынка, так как две трети мирового богатства находятся за пределами США. Таким образом, динамика фондового рынка США определяется именно внутренними инвесторами, для которых патриотизм, великая американская мечта, идея «сделать Америку опять великой» (*Make America Great Again*) являются не просто словами, а постоянно воспроизводимыми нарративами.

В начале 2009 г. доля институциональных и индивидуальных инвесторов, предсказывающих неизбежный кризис в ближайшее время, достигла максимума в 57% и 42% респондентов соответственно [6]. Когда страх перед финансовым апокалипсис-

сом отступил, продолжил укрепляться нарратив о новой волне американских предпринимателей-инноваторов, таких как Стив Джобс, Марк Цукерберг и Илон Маск, которые своими идеями создают новые продуктовые рынки (Айфон, Айпад (*iPhone, iPad*)), развивают электрические автомобили (Тесла (*Tesla*)), конструируют новые космические корабли (Спейс Экс (*Space X*)) и работают над вживлением компьютерных интерфейсов в человеческий мозг (Нейролинк (*Neuralink*)).

Фигура и личность Дональда Трампа когерентна с рассмотренным нарративом, точнее сам Дональд Трамп искусно создаёт свой образ как невероятно успешного бизнесмена-девелопера, который добился всего своим собственным умом, стойко переносил все неудачи и, несмотря на некоторые временные трудности (Трамп объявлял банкротство 6 раз [2]), выходил победителем из любой ситуации. Начиная с 2004 г., Трамп активно увеличивал свою узнаваемость успешного бизнесмена в качестве звезды реалити-шоу «Ученик» (*The Apprentice*), а затем «Звездный ученик» (*Celebrity Apprentice*, с 2008 г.). Избирательная кампания Трампа вызвала неподдельный энтузиазм среди большинства американцев, так как его образ коррелировал с их позитивным отношением к американским гениям бизнеса. Его заявление, что он «снова сделает Америку великой», взывало к оптимизму американских инвесторов. Таким образом, четырёхкратный рост фондового рынка США с 2009 г., а также избрание Трампа, по-видимому, отражают процесс ослабления страха перед кризисом и повторное очарование американской деловой культурой.

В течение своего текущего президентства Трамп постоянно подчёркивает свою бизнес-направленность и говорит о пользе снижения налоговой нагрузки для экономики в целом. Его знаменитый пакет налоговых реформ, подписанный в декабре 2017 г. (*Tax Cuts and Jobs Act 2017*), снизил ставку корпоративного подоходного налога до 21%, внёс ряд изменений в налоговые вычеты для бизнеса (включая лимиты на вычеты по процентам по кредиту) и обеспечил серьёзный пересмотр международных налоговых правил. Он также существенно изменил индивидуальные подоходные налоги, увеличив стандартный размер налогового вычета, но одновременно устранив личные льготы, включая индивидуальное снижение налоговых ставок, и установив лимиты на детализированные вычеты (в первую очередь лимиты на вычет на уровне штатов и муниципалитетов). Закон также установил 20%-ный налоговый вычет для «сквозных» предприятий (предприятия, облагаемые по принципу индивидуального налогообложения, а не по корпоративному налогу, такие как партнёрства) и ввёл временные положения, разрешающие немедленный вычет для инвестиций в оборудование и расширение оснований для освобождения от налогов на имущество и дарение. Эти отдельные положения носят временный характер и истекают после 2025 года. Объединённый комитет по налогообложению (*Joint Committee on Taxation*) оценил сокращение налоговых поступлений в бюджет США в 1,5 трлн долл. в течение последующих 10 лет [3].

Результаты принятия данного законодательного пакета оказались довольно плачевными. Согласно отчёту, опубликованному Исследовательской службой Конгресса (Congressional Research Service) в июне 2019 года [5], налоговый пакет имел статистически незначимое влияние на американскую экономику в течение первого года работы. Он способствовал увеличению ВВП США примерно «на 0,3% или меньше», таким образом, снижение налогов не окупило себя и налоговый мультипликатор оказался меньше единицы. Несмотря на значительный рост инвестиций, рост различных видов активов не согласуется с ожидаемым эффектом стимулирования предложения, который можно было бы ожидать от налоговых изменений. Этот факт вызывает сомнения в том, что снижение налогов будет иметь долгосрочный положительный эффект на экономику.

Предварительный анализ показывал, что налоговая реформа будет благоприятствовать налогоплательщикам с более высокими доходами, ведь большая часть снижения налогов придётся на долю корпораций, а снижение индивидуального подоходного налога в основном придётся на физических лиц с более высокими доходами. Так впоследствии и произошло. Прибыль до налогообложения после принятия закона росла быстрее, чем заработная плата. Последнее означает, что акционеры выиграли больше, чем наёмные работники, тем самым ещё больше увеличив неравенство доходов. Рост заработной платы с поправкой на инфляцию оказался «меньше чем общий рост оплаты труда, и указывает на то, что обычные работники имели достаточно небольшой рост ставок заработной платы» [5].

Поступления по корпоративному налогу за весь финансовый год, закончившийся в сентябре 2018 г., снизились на 31% по сравнению с предыдущим финансовым годом, что стало самым большим снижением с начала записи в 1934 году, за исключением периода «Великой рецессии», когда прибыль корпораций, а, следовательно, и поступления по корпоративному налогу, резко упали. Несмотря на то, что значительные объёмы дивидендов были репатриированы в 2018 году, данные не свидетельствуют о всплеске инвестиций из-за рубежа за этот год.

Таким образом, мы видим противоречие: нарратив об облегчении налоговой нагрузки на бизнес и «про-бизнес» направленность администрации Трампа создаёт позитивный новостной фон, американские инвесторы видят краткосрочное увеличение прибылей компаний и наращивают инвестиции на фондовом рынке, в то время как в реальной экономике сохраняется тенденция к замедлению экономического роста и увеличению неравенства доходов населения. Как долго будет сохраняться данный нарратив в сознании инвесторов, спрогнозировать невозможно. Нарративы, господствующие на финансовых рынках, меняются довольно внезапно, и что может послужить «спусковым крючком» для его изменения, также достоверно предсказать нельзя. Тем не менее, Трамп постоянно меряет успех своей администрации именно динамикой фондовых индексов, и пока положительная динамика сохраняется, можно говорить о высоких шансах на его переизбрание в 2020 году.

Влияние нарративов на поведение экономических агентов постоянно происходит как на микро-, так и на макроуровне. Нарративное мышление облегчает

индивиду восприятие когерентной информации: логично связанные между собой факты, правдивы они или нет, легче запоминаются, вследствие чего экономические агенты «верят в то, что видят». Физиологические и психологические особенности человека часто являются причиной ошибочных суждений и выбора решений, которые не максимизируют полезность и идут вразрез с прогнозами экономических моделей, что, несомненно, усложняет процессы долгосрочного макроэкономического планирования. Легко выбрать направление эффективной в теории макроэкономической политики, но несовпадение ожидаемых в рамках плана действий индивидов с реальными не позволит в точности её осуществить.

Экономическая конъюнктура не может быть постоянно одинаково благоприятной, и именно ожидания экономических агентов играют ключевую роль в развитии кризисных явлений. В определенный момент, когда экономический рост продолжается достаточно долго, в обществе возникает обеспокоенность относительно его перспектив. Вследствие изменения доминирующих нарративов и нарастания обеспокоенности домашние хозяйства постепенно начинают сокращать потребительские расходы, вслед за ними фирмы уменьшают объёмы производства и инвестиций, начинаются увольнения работников. Падает уровень реальных располагаемых доходов населения, и потребительские расходы становятся ещё ниже. Подобное кризисное развитие продолжается до тех пор, пока господствующий нарратив, изначально заставивший население экономить, не удастся преломить.

Политика президента США Дональда Трампа сегодня направлена именно на изменение доминирующего нарратива в сознании экономических агентов. Трамп намеренно внушает населению оптимистический взгляд на всё происходящее в стране и на образ ее взаимодействия с мировым сообществом, говорит о величии США и радужных перспективах при условии продолжения его президентства. После официального заявления о намерении переизбираться на пост президента в 2020 г., политик открыто объявил о том, что в случае его проигрыша страну ждёт новый кризис. Своими словами Трамп создал новый нарратив: «радикально настроенные демократы хотят нанести ущерб вам и разрушить нашу страну в том виде, в каком она существует» [1]. Наберёт эта история силу или нет, покажут выборы в ноябре 2020 г., но «болевы точки» были выбраны правильно: большинство предпочитает не рисковать тем, что имеет.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Склонность мыслить нарративами и лень мышления открывают широкие горизонты для оказания целенаправленного влияния на поведение экономических агентов, а также дают возможность избегать подобного манипулирования при условии подробного изучения данных феноменов. История США подтверждает, что нарративы следует рассматривать как один из наиболее действенных инструментов макроэкономической политики.

ИСТОЧНИКИ

- [1] «Со всем пылом наших сердец». Трамп объявил о начале президентской кампании. ИТАР-ТАСС, 19.06.2019. Available at: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/6565120> (accessed 20.06.2019).
- [2] Lee M. Fact Check: Has Trump declared bankruptcy four or six times? *Washington Post*, 26.09.2016. Available at: https://www.washingtonpost.com/politics/2016/live-updates/general-election/real-time-fact-checking-and-analysis-of-the-first-presidential-debate/fact-check-has-trump-declared-bankruptcy-four-or-six-times/?utm_term=.2299d2df7289 (accessed 15.07.2019).
- [3] Macroeconomic Analysis Of The "Tax Cut And Jobs Act" As Ordered Reported By The Senate Committee On Finance On November 16, 2017. *Joint Committee on Taxation*, 30.11.2017 Available at: <https://www.jct.gov/publications.html?func%3Dstartdown%26id%3D5045> (accessed 15.06.2019).
- [4] Report On Foreign Portfolio Holdings Of U.S. Securities. *Department of the Treasury Federal Reserve Bank of New York*, 30.04.2018. Available at: <https://ticdata.treasury.gov/Publish/shla2017r.pdf> (accessed 15.06.2019).
- [5] The Economic Effects of the 2017 Tax Revision: Preliminary Observations. *Congressional Research Service*, 07.06.2019 Available at: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R45736.pdf> (accessed 15.06.2019).
- [6] United States Stock Market Confidence Indices. *Yale International Center for Finance*. Available at: <https://som.yale.edu/faculty-research-centers/centers-initiatives/international-center-for-finance/data/stock-market-confidence-indices/united-states-stock-market-confidence-indices> (accessed 19.06.2019)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вольчик В.В., 2017. Нарративная и институциональная экономика. *Журнал институциональных исследований*. №4 (9), С. 132-143.
- Вольчик В. В., Маслюкова Е.В. 2018. Нарративы, идеи, институты. *Terra Ecomicus*. №2 (16), С. 150-168.
- Евстигнеева Н. В., Оберемко О. А., 2007. Модели анализа нарратива. *Человек. Сообщество. Управление*. №. 4, С. 95-107.
- Канеман Д. 2014. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ. 656 с.
- Кутковая К. С. 2014. Нарратив в исследовании идентичности. *Национальный психологический журнал*. №4 (16), С. 23-33.
- Поппер К. Р. 2000. Логика социальных наук. В кн.: *Эволюционная эпистемология и логика социальных наук. Карл Поппер и его критики*. М.: Эдиториал УРСС. С. 464.
- Талей Н. 2018. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус. 681 с.
- Тамбовцев В. Л. 2019. Идеи, нарративы и изменения в экономике. *Terra Ecomicus*. №.17 (1), С. 24-40.

REFERENCES

- Akerlof G. A., Snower D. J. 2016. Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*. No. 126 (Part B), P.126.

Collier P. 2016. The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit. *Journal of Economic Behavior & Organization*. No. 126 (Part B), P.5-24.

Damodaran A. 2017. Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business. L.: New York; Chichester, West Sussex: Columbia Business School Publishing. P. 296.

Evstigneeva N. V., Oberemko O. A. 2007. Models of the analysis of a narrative. *Chelovek. Soobshhestvo. Upravlenie*. №. 4, P. 95-107.

Higgs R. 1997. Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed After the War. *The Independent Review*. No1 (4). P. 561-590.

Kaneman D. 2014. Think slow... act fast. M.: AST. 656 p.

Kahneman D., Tversky A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. No 47. P. 263.

Kreiswirth M. 1992. Trusting the Tale: The Narrativist Turn in the Human Sciences. *New Literary History*. No 23(3). P. 629.

Kutkovaja K. S. 2014. Narrative in the study of identity. *Nacional'nyj psihologicheskij zhurnal*. №4 (16), P. 23-33.

Popper K. R. 2000. The logic of the social sciences. In the book: *Evolutionary Epistemology and the logic of the social sciences. Karl Popper and his critics*. M.: Jeditorial URSS. P. 464.

Shiller R. J. 2017. Narrative Economics. *American Economic Review*. No.107 (4). P. 967-1004.

Taleb N. 2018. The Black Swan: the impact of highly improbable. M.: KoLibri, Azbuka-Attikus. 681 p.

Tambovcev V. L. 2019. Ideas, narratives and economic change. *Terra Economicus*. №.17 (1), P. 24-40.

Vol'chik V.V. 2017. Narrative and institutional economics. *Zhurnal institucional'nyh issledovanij*. №4 (9), P. 132-143.

Vol'chik V. V., Masljukova E.V. 2018. Narratives, ideas and institutions. *Terra Economicus*. №2 (16), P. 150-168.

Weber M., ed. by Roth G. and Wittich C. 1968. Economy and Society. L.: Berkeley: University of California Press. P. 3-62.

Информация об авторах / About the authors

Патрон Петр Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Российская Федерация, 119991 Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46

Шмелева Анна Юрьевна, студентка магистратуры Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Российская Федерация, 119991 Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46

Petr A. Patron, Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Lomonosov Moscow State University (MSU). 1, build. 46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation.

Anna Y. Shmeleva, Master's Program Student, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (MSU). 1, build. 46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation