
ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МАКРОЭКОНОМИКА ДО И ПОСЛЕ ВЕЛИКОЙ РЕЦЕССИИ

*Н.А. Миклашевская, О.Н. Антипина,
А.А. Никифоров*

Статья посвящена оценке современного состояния макроэкономической теории и перспективам ее развития после глобального кризиса 2008–2009 гг. Авторы демонстрируют широкий взгляд на критику основных положений современного мейнстрима и показывают причины смещения акцентов исследований в область поведенческой макроэкономики. Поставив под сомнение неоклассические принципы рациональности и оптимизационного поведения экономических агентов, представители данного направления обосновывают необходимость учета в экономических моделях неоднородности экономических агентов, их когнитивных ограничений, психологического настроения, эмоциональных переживаний, внутренних установок и норм. Иррациональные начала индивида обуславливают волны пессимизма и оптимизма, которым он подвергается в различные периоды времени, а поведенческие инстинкты в ряде случаев заставляют его поддаваться панике, страху, «следовать за толпой». Поведенческая макроэкономика дает ответы на вопросы, которые невозможно объяснить в рамках традиционной макроэкономики, и вносит свой

вклад в ее дальнейшее развитие. В статье представлены результаты ряда исследований, выполненных в рамках данного научного направления в области теории потребления, инвестиций, поведения цен, колебаний деловой активности и макроэкономической политики. По мнению авторов статьи, несмотря на то, что поведенческая макроэкономика в определенном смысле бросила вызов новой макроэкономике, она пока не стала альтернативной исследовательской программой, сравнимой по масштабу с новой классической теорией или работами «новых кейнсианцев». Предлагаемые поведенческой макроэкономикой частные модели нерационального поведения могут быть успешно интегрированы в экономическую теорию в рамках «нового синтеза» как более реалистичной ступени ее эволюции.

Ключевые слова: рациональные ожидания, «новые классики», «новые кейнсианцы», поведенческая макроэкономика, «естественные ожидания», «правило большого пальца», «новый синтез».

JEL: E03, E12, E13, E27, E37.

«НОВЫЕ КЛАССИКИ» И ГИПОТЕЗА РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ

Уверенно господствовавшая до недавнего времени макроэкономическая теория, основанная на неоклассических принципах, сегодня, по мнению многих исследователей, переживает кризис (Кругман, 2009; Stiglitz, 2015). Подобно тому как Великая депрессия 1929–1933 гг. продемонстрировала несостоятельность предшествующих неоклассических моделей экономических кризисов и «породила» теорию Дж.М. Кейнса, так и Великая Рецессия, мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., обнажила со всей очевидностью ограниченность мейнстрима, основные положения которого с начала 1970-х гг. вплоть до начала глобального кризиса развивались последователями неоклассического направления в лице «новых классиков». Основываясь на неоклассической идее о рациональном поведении экономических агентов и оптимизации их целевой функции, господстве

© Миклашевская Н.А., Антипина О.Н.,
Никифоров А.А., 2018 г.

Миклашевская Нина Анатольевна, к.э.н., доцент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, nyklo@mail.ru

Антипина Ольга Николаевна, д.э.н., профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, antipina@econ.msu.ru

Никифоров Александр Алексеевич, д.э.н., профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, nikiforoff_a@mail.ru

конкурентных рынков, ведущей роли совокупного предложения, гибкости номинальных показателей, автоматическом стремлении экономики к уровню «полной занятости», «новые классики обогатили макроэкономическую теорию *гипотезой рациональных ожиданий*.

Согласно данной гипотезе экономические агенты принимают решения в ситуации неопределенности и поэтому *вынуждены прибегать к прогнозам*. Имея полный доступ к информации, они строят свои прогнозы, основываясь как на прошлом опыте, так и на текущем поведении прогнозируемой переменной, и учитывают закономерности функционирования экономики. Ошибки прогнозов возможны, но они не имеют систематического характера, т.е. являются случайными. В результате эти прогнозы в своей основе *оказываются оптимальными*, что обеспечивает достижение экономикой общего равновесия на уровне «полной занятости». Отклонения от общего макроэкономического равновесия могут быть лишь кратковременными и объясняются воздействием экзогенных шоков. Пересмотр прогнозов на основе новой поступающей информации быстро возвращает экономику на уровень «полной занятости». Другими словами, как мотивы, так и цели экономических агентов описываются «новыми классиками» исключительно в терминах экономической выгоды/издержки, все агенты гомогенны (однородны) и *способны анализировать и оценивать свои действия*, т.е. *понимают структуру базовых макроэкономических моделей*.

Кроме того, «новые классики» рассматривали экономику в динамике, используя динамическую функцию полезности. Они разработали теорию «реального делового цикла», признают наличие так называемых нейтральностей, т.е. независимого поведения реальных показателей от действия монетарных властей, обосновывают идею о неэффективности макроэкономической политики и т.д. В рамках данной парадигмы получила развитие *гипотеза эффективных рынков*, согласно которой стоимость ценных бумаг на фондовом рынке отражает реальную (истинную) сто-

имость компании, при этом все участники рынка имеют полную информацию о будущих потоках доходов по ценным бумагам, т.е. формируют рациональные ожидания относительно ее цены. Теоретические выводы «новых классиков» подкрепляются формальным обоснованием и построением изящных математических конструкций. Среди представителей данного научного направления – много Нобелевских лауреатов; это Р. Лукас, Ф. Кидланд, Э. Прескотт, Т. Сарджент, Ю. Фама.

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И НЕСОВЕРШЕНСТВА РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

Однако с начала 1980-х гг. мейнстрим столкнулся с серьезными проблемами и новыми вызовами. Стало очевидно, что механизм приспособления к общему макроэкономическому равновесию на уровне «полной занятости» дает ощутимые сбои. Кризисы 1970–1980-х гг. оказались достаточно продолжительными и глубокими. В это время возникает новая школа молодых экономистов – так называемые *новые кейнсианцы*, которые взяли на вооружение основную идею Кейнса об отсутствии механизма саморегулирования в экономике. «Новые кейнсианцы» не отрицают базовых постулатов неоклассической школы – идею рациональности экономических агентов и их стремления оптимизировать целевую функцию. Положения их теории основываются на крепких микроэкономических основах. Однако они утверждают, что индивиды принимают решения при наличии институциональных ограничений, не имеют доступа к полной информации, информация распространяется с задержкой во времени, на рынках присутствует асимметрия информации, сами рынки неконкурентны, наблюдается негибкость как номинальных, так и реальных показателей.

По мнению «новых кейнсианцев», в условиях несовершенства рыночного механиз-

ма экономические агенты могут вести себя рационально лишь на микроуровне. Однако такое поведение не согласуется с механизмом приспособления к общему равновесию на уровне «полной занятости»: то, что оптимально на уровне домашнего хозяйства или фирмы, может оказаться неоптимальным с точки зрения совокупных результатов. Таким образом, «новые кейнсианцы» выдвинули идею об *ограниченной рациональности*, или почти-рациональности (*near-rationality*), и подвергли критике важнейшее положение «новых классиков», а именно: способность экономики автоматически двигаться к уровню «полной занятости». «Новые кейнсианцы» доказывают, что неполнота информации и провалы координации нередко приводят к возникновению нескольких равновесных ситуаций, причем вероятным исходом оказывается неоптимальный сценарий развития событий.

«Новые кейнсианцы» подчеркивают, что в рамках неоклассической парадигмы невозможно объяснить ряд макроэкономических явлений. Среди них: наличие устойчивой вынужденной безработицы; влияние монетарной политики на объем выпуска и уровень занятости, т.е. ненейтральность денег; невозможность ускорения дефляции при высоком уровне безработицы; выход на пенсию с недостаточным уровнем сбережений; более сильные колебания цен на фондовых рынках по сравнению с изменениями фундаментальных рыночных показателей (Akerlof, 2002).

Объясняя данные явления, «новые кейнсианцы» зачастую отступают от «оптимизирующих» агентов с рациональными ожиданиями и сугубо экономическими мотивами и прибегают к анализу иных поведенческих аспектов (психологических, эмоциональных, гедонистических и т.п.), т.е. *закладывают основы поведенческой макроэкономики*, «которая использовала бы представления, основанные на психологическом и социологическом исследовании и одновременно перестраивала теоретические микрооснования, от которых отказались экономисты-неоклассики, “в духе общей теории Кейнса”» (Худокормов, 2006, с. 123).

Разработка проблемы асимметрии информации не только на микро-, но и на макроуровне экономического анализа – одно из достижений «новых кейнсианцев». Так, вынужденная безработица объясняется «новыми кейнсианцами» наличием асимметрии информации на рынке труда. Желание застраховаться от морального ущерба из-за риска недобросовестного поведения работника после заключения с ним контракта вынуждает предпринимателей устанавливать заработную плату на уровне выше равновесного (Shapiro, Stiglitz, 1984).

Асимметрия информации присуща и другим рынкам. Банки придерживаются тактики рационалирования кредита на финансовом рынке, манипулируя процентной ставкой с целью выявления ненадежных заемщиков и минимизации риска невозврата заемных средств. В результате на кредитном рынке наблюдается неудовлетворенный спрос (Stiglitz, Weiss, 1981).

Воздействие дискреционной монетарной политики на уровень совокупного выпуска «новые кейнсианцы» объясняют жесткостью цен. Они указывают на то, что негибкость цен может быть оправдана не только экономической целесообразностью. Так, например, нежелание пересматривать цены в теории «издержек меню» Г. Мэнкью трактуется в том числе боязнью фирм потерять клиентов и нежеланием объяснять им, почему повышаются цены. При этом фирмы готовы нести издержки, «жертвуя» частью прибыли (Mankiw, 1985).

Невозможность ускорения дефляции при высоком уровне безработицы ставит под сомнение существование оригинальной версии кривой Филлипса, которая, по существу, достоверно описывает лишь процесс роста цен на фоне снижающейся безработицы, в то время как нисходящий отрезок кривой не находит эмпирических подтверждений. Слабая реакция цен в ответ на рост безработицы может объясняться наличием так называемых норм эталонного поведения у работников. Они не соглашаются на существенное снижение заработной платы даже в кризисных условиях, поскольку низкая заработная плата

не соответствует их представлениям о ее «достойном» (эталонном) уровне.

Распространение ситуации выхода на пенсию с недостаточным уровнем сбережений доказывает несостоятельность гипотезы жизненного цикла перманентного дохода, на которой, в частности, базируются теория потребления Р. Холла и гипотеза эквивалентности Барро–Рикардо. Следовательно, экономические агенты в своих действиях не только руководствуются рациональными решениями (сберегать в период активной трудовой деятельности для того, чтобы в старости поддерживать высокий постоянный уровень потребления), но и подвержены *иррациональным* поступкам в зависимости от склада характера, психологического настроения, социальной принадлежности и т.п. Другими словами, индивиды не всегда думают о будущем, а живут настоящим.

После глобального кризиса 2008–2009 гг., которому предшествовал небывалый рост фондовых индексов, образование «биржевых пузырей», колоссальный отрыв финансового сектора от реального сектора экономики, навряд ли найдется много защитников сильной формы гипотезы эффективных рынков, в соответствии с которой цены финансовых инструментов отражают всю существующую информацию об их истинной стоимости. Обвальное падение фондовых индексов в ходе кризиса усиливалось паникой, «стадным поведением» инвесторов, оттоком спекулятивного капитала с развивающихся рынков, в том числе и с рынков «благополучных» стран, что никак нельзя назвать проявлением осмысленного и рационального поведения.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МАКРОЭКОНОМИКА – ВЫЗОВ ПРИНЦИПУ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Попытка объяснить макроэкономические явления и процессы *иррациональным поведением* экономических агентов, действу-

ющих под влиянием различных обстоятельств и поведенческих моментов, становится в настоящее время все более популярной. Данный подход получает растущее признание со стороны исследователей и находит эмпирическое подтверждение. Сегодня можно утверждать, что так называемая *поведенческая макроэкономика* формируется в самостоятельное течение современной макроэкономической теории (DeGrauwe, 2012).

Основные положения поведенческой макроэкономики сводятся к следующим моментам. Не существует репрезентативного агента – «главного героя» неоклассических моделей. В действительности экономические агенты гетерогенны (неоднородны). Индивиды не способны оценивать свои действия и не знают законов, по которым функционирует экономика, их когнитивные способности ограничены. Они не решают оптимизационных задач и используют лишь ту информацию, которая им доступна, известна и понятна. Индивиды руководствуются простыми правилами или так называемыми эвристиками. Например, «правилом большого пальца», когда выбор решения основывается на случайных фактах – тех, что первыми приходят в голову. Ожидания экономических агентов являются не рациональными, а интуитивными, часто основанными на экстраполяции прошлого опыта. Их действия определяются не только экономической целесообразностью в терминах издержки/выгоды, но и поведенческой составляющей (состоянием памяти, аналитическими возможностями, психологическим настроением, эмоциональными переживаниями, внутренними установками и нормами и т.п.). Индивиды могут максимизировать функцию полезности, которая не связана с реальным благосостоянием. Иррациональные начала индивида обуславливают волны пессимизма и оптимизма, которым он подвергается в различные периоды времени, а поведенческие инстинкты в ряде случаев заставляют его поддаваться панике, страху, «следовать за толпой». Индивиды, принимая решения, заботятся больше о том, чтобы избежать потерь, чем

получить выигрыш, а описание результатов в терминах выигрыша или потерь влияет на исход действий индивидов (Kahneman, Tversky, 2000).

Поведенческая макроэкономика не только дает ответы на вопросы, которые невозможно объяснить в рамках традиционной макроэкономики, но и вносит свой вклад в ее дальнейшее развитие. В центре ее внимания находятся теории потребления, инвестиций, колебания деловой активности и поведение цен, проблемы макроэкономической политики.

Поведенческие макроэкономисты внесли значительный вклад в развитие теории потребления. Им удалось объяснить феномен мегапотребления, имевший место в развитых странах в период с 1980-х гг. до глобального кризиса 2008–2009 гг., который невозможно объяснить ни в рамках кейнсианской теории, ни с позиций гипотезы жизненного цикла, ни теории перманентного дохода, ни теории случайных блужданий.

А. Фальк и М. Кнелл, авторы статьи «Равнение на Джонсов», разработали модель «социального сравнения», где подчеркивают важность относительных сравнений для определения уровня потребления, сбережений и счастья. Индивиды следуют эталонам, которые являются эндогенными (сами индивиды играют активную роль в их определении) и с которыми они себя сравнивают. Следование эталонам позволяет им самосовершенствоваться, наилучшим образом реализовывать свои способности и удовлетворять свои амбиции. Стремление «не отстать от Джонсов» объясняет, почему индивиды потребляют и работают сверх уровней, максимизирующих благосостояние. Выводы авторов подтверждают результаты социологических обследований (Falk, Knell, 2004).

На загадку мегапотребления также проливают свет Ф. Альварес-Куадрадо и Н. Ван Лонг, взявшие за основу своей теории «гипотезу относительного дохода» Дж. Дьюзенбери, разработанную еще в конце 1940-х гг. Согласно гипотезе относительного дохода текущее потребление домашнего хозяйства

определяется не только абсолютной величиной его текущего дохода, но и средним доходом того социального слоя, к которому он принадлежит. Эффект, который приводит к увеличению потребительских расходов домашнего хозяйства вследствие роста среднего дохода его социальной группы, Дж. Дьюзенбери назвал «демонстрационным эффектом» (Антипина, 2014).

Ф. Альварес-Куадрадо и Н. Ван Лонг распространили данную гипотезу на межвременные исследования и выдвинули «гипотезу относительного дохода как версию перманентного дохода». Согласно их теории величина потребительских расходов отдельного домашнего хозяйства, относящегося к определенному поколению, зависит от двух переменных: 1) потенциального дохода домохозяйства на протяжении всей жизни и 2) потенциального дохода на протяжении всей жизни среднего представителя его референтной группы, принадлежащего к тому же поколению.

Как утверждают исследователи, «агенты, населяющие нашу экономику, не только “склонны, как правило, и в среднем, быть дальновидными животными”... но и животными, *смотрящими по сторонам*, поскольку их выбор частично управляется выбором членов сообщества, в котором они живут» (Alvares-Cuadrado, Van Long, 2011, p. 1494). Таким образом, комплекс мотивов определяет демонстрационный эффект потребления: экономический (демонстрация собственного уровня дохода), социальный (показать свой статус и заслужить уважение представителей эталонных групп), моральный (удовлетворение от соответствия эталонам), психологический (приобрести уверенность в себе) и т.п. (Alvares-Cuadrado, Van Long, 2008, 2011).

Дж. Фюрер исследовал роль *формирования привычки* в объяснении и предсказании динамики потребления в ответ на шоки. Он пришел к выводу, что постоянство привычек или «память» привычек влияют на текущий уровень потребления. Фюрер включил в функцию динамической полезности потребителя формирование привычки, которая

зависит от текущего уровня потребления относительно предшествующего базового (привычного) уровня потребления. Эмпирические тесты, разработанные автором, подтверждают гипотезу формирования привычки, поскольку она способна объяснить, почему в действительности линия реакции реальных расходов на шоки является выпуклой («горбообразной»). В ответ на шоки потребители желают «сгладить» как уровень потребления, так и его изменение, что входит в противоречие с выводами о «случайном блуждании» потребления Р. Холла, т.е. о немедленной реакции потребления на поступление новой информации. Гипотеза формирования привычек дает, в частности, ответ на вопрос, почему трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики действует замедленно, с временным лагом (Fuhrer, 2000).

М. Фузаро и Д. Дутковски исследовали потребление домашних хозяйств в очень коротком периоде (между выплатами заработной платы), протестировав существующие теории потребления: гипотезу перманентного дохода М. Фридмена, теорию формирования привычки и ее устойчивости, а также «правило большого пальца» с ограниченной ликвидностью (согласно «правилу большого пальца» весь текущий доход домохозяйства расходуется на потребление).

Эконометрическая проверка модели межвременной оптимизации потребления домашних хозяйств, основанная на вышеназванных теориях, показала, что в очень короткой перспективе потребление следует «правилу большого пальца» с ограниченной ликвидностью, т.е. домохозяйства потребляют текущий доход при единичной предельной склонности к потреблению и постоянной предельной полезности. Результаты указывают на то, что в очень коротком периоде отдельные домохозяйства живут от «зарплаты до зарплаты», при этом доходы, полученные по линии социального обеспечения (пенсии, пособия по безработице, пособия на ребенка), серьезно влияют на потребление (Fusaro, Dutkowsky, 2011). Таким образом, согласно результатам данно-

го исследования потребление демонстрирует более высокую чувствительность к текущему доходу, чем это предсказывают традиционные теории потребления.

Излишнюю чувствительность к текущему доходу, по мнению поведенческих макроэкономистов, проявляют и инвестиции, что подтверждается эмпирически. Подобные выводы входят в противоречие с теоремой Миллера–Модильяни, согласно которой текущие денежные потоки не влияют на инвестиционные решения, а имеет значение лишь дисконтированная стоимость будущих денежных потоков, которая определяет стоимость акционерного капитала.

С точки зрения поведенческой макроэкономики высокая чувствительность инвестиций к текущим денежным потокам объясняется различием интересов акционеров и менеджеров. Интерес последних заключается не столько в росте стоимости компании, сколько в удовлетворении собственных устремлений. В своей деятельности менеджеры нередко руководствуются личными субъективными мотивами. Стремление добиться более высоких финансовых показателей по текущей прибыли имеет для них большее значение, чем уровень капитализации компании, поскольку от них зависят размеры их бонусов. В своих действиях они руководствуются определенными нормами (соответствие собственным представлениям) и нередко удовлетворяют свои амбиции, идущие вразрез долгосрочным интересам компании (Akerlof, 2007).

В центре внимания представителей данного направления находятся и поведенческие аспекты ценообразования. Дж. Ротемберг, проливая свет на причины негибкости цен, утверждает, что жесткость/гибкость цен зависит от реакции потребителей на рост цен. Они могут рассматривать повышение цен либо как справедливое, либо как несправедливое. Фирмы должны правильно спрогнозировать поведение покупателей в ответ на рост цен, чтобы избежать «гнева потребителей», который проявляется в резком снижении спроса на продукцию данной фирмы или даже ее бойкоте.

Известны случаи бойкота продукции ряда компаний, которые повышали цены в кризисных ситуациях, таких как землетрясения, снегопады, ураганы и т.п. Таким образом, страх переоценки потребителями справедливого поведения фирмы в отношении повышения цены может выступать в качестве фактора, который «заставляет» производителей держать цены «жесткими» (Rotemberg, 2005).

Однако реакция потребителей на повышение цен зависит не только от эмоциональных, но и когнитивных моментов. Она будет более предсказуемой и спокойной в случае их лучшей осведомленности о положении дел на фирме, в экономике в целом и т.п. Так, например, если потребителям известно о росте издержек фирм, они будут с пониманием реагировать на повышение цен.

Дж. Ротемберг отмечает также, что цены на готовую продукцию изменяются не так часто, как цены на сырье на фьючерсных рынках. На самом деле, изменения цен на готовую продукцию не только расходятся с канонической моделью, утверждающей, что любое изменение предельных издержек приводит к изменению цены, но такая реальность также расходится с предпосылками моделей, принимающих в расчет наличие административных издержек, связанных с пересмотром цен.

Фирмы часто настаивают на «заморозке» цен с целью удовлетворить потребности своих покупателей. Дж. Ротемберг указывает, что нередко фирмы устанавливают цены ниже предельных издержек с целью привлечения покупателей. Например, покупка годового абонемента в фитнес-центр обходится клиенту дешевле, чем месячного абонемента. Однако в целом предприятие оказывается в выигрыше, так как некоторые клиенты в скором времени вообще прекращают посещать фитнес-центр или приходят туда крайне редко (Rotemberg, 2008).

В настоящий момент продолжают поиски причин негибкости цен. Однако очевидно, что некоторые из качественных характеристик изменения цен согласуются с идеей о том, что фирмы устанавливают цены с учетом

нестандартных аспектов человеческого поведения.

ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И КОЛЕБАНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

По мнению представителей поведенческой макроэкономики, изменение цен и реакция на него потребителей формируют характер колебаний деловой активности и поддерживают устойчивость кризисных явлений. Т. Бао, К. Хоммес, Д. Соннеманс и Д. Тьюнстра исследовали реакцию экономики на ценовой шок, основываясь на результатах проведенного ими автоматизированного эксперимента в лаборатории CREED в университете Амстердама. Согласно их исследованию эта реакция может быть различной – в зависимости от типа ожиданий экономических агентов и действий домашних хозяйств и фирм в ответ на шок. Если в следующем периоде ожидается, что рост цен прекратится, то, как следствие, вырастет совокупное предложение в текущем периоде (пример рынков с отрицательной реакцией, которые выступают как стратегические субституты), что выразится в снижении цен, их быстром возвращении на новый фундаментальный равновесный уровень, а совокупного выпуска – на уровень «полной занятости», соответствующий «равновесию рациональных ожиданий». Если же в следующем периоде прогнозируется повышение цен, то в текущем периоде увеличится совокупный спрос (пример рынков с положительной реакцией, которые выступают как стратегические комплементы), что приведет к дальнейшему росту цен и последующему отклонению выпуска от уровня «полной занятости».

О реакции домашних хозяйств и фирм на ценовой шок заранее неизвестно, субъекты не информированы о масштабах шока, времени его возникновения, прогнозах других индивидов, они могут лишь сделать вывод

о поведении других лиц через совокупную рыночную цену. Наличие гетерогенности индивидуальных ожиданий влияет на тип реакции агентов. Ожидания индивидов могут усиливать друг друга, имитируя стратегию большинства: при усилении влияния иррациональных игроков рынка с положительной реакцией не стремятся к «равновесию рациональных ожиданий», а демонстрируют недостаточную реакцию в краткосрочной перспективе и чрезмерную реакцию в долгосрочном периоде, что может объяснить длительное пребывание экономики в состоянии депрессии. Таким образом, в зависимости от характерных особенностей рыночной среды и институтов, вследствие ограниченной рациональности на индивидуальном уровне шоки могут по-разному воздействовать на совокупное рыночное поведение, цены и совокупный выпуск (Вao, Hommes et al., 2012).

Эта же идея присутствует в исследовании А. Фюстера, Д. Лайбсона и В. Менделя, в котором авторы приходят к выводу, что длительное отклонение экономики от уровня потенциального выпуска объясняется существованием «естественных ожиданий». Авторы отмечают, что «естественные ожидания» представляют собой средневзвешенное рациональных и интуитивных (экстраполяционных) ожиданий. Так, индивиды могут в один момент времени действовать интуитивно, а в другой момент – рационально, используя всю доступную информацию. В то время как фактическая динамика совокупного выпуска после шока является выпуклой, «естественные ожидания» не отражают в полной мере математические ожидания возврата экономики на уровень тренда в долгосрочной перспективе, тот факт, что спады или подъемы не будут длиться вечно, и переоценивают продолжительность сохранения экономических шоков.

Более того, авторы утверждают, что индивиды часто принимают решения на основе недостоверной информации, поступающей от других экономических агентов, которые могут преднамеренно исказить информацию, давать неверные сведения о результатах своей дея-

тельности в прошлом и сознательно вводить в заблуждение. Подобные действия экономических агентов, основанные на неверных сигналах, не позволяют экономике быстро прийти к общему макроэкономическому равновесию на уровне «полной занятости» (Fuster, Laibson et al., 2010).

Ряд исследователей в рамках поведенческой макроэкономики развивают идею Дж.М. Кейнса о важной роли «животного начала» у инвесторов, их пессимистических/оптимистических настроений в объяснении причин макроэкономических колебаний. Экономика, столкнувшаяся с каким-либо шоком и в результате отклонившаяся от уровня долгосрочного равновесия, порождает волны оптимизма и пессимизма («животный инстинкт»), которые благодаря их «самосбывающейся» природе управляют экономическими циклами. «Животный инстинкт» характеризует поведение инвесторов, основанное на их собственных ощущениях и суждениях по поводу целесообразности будущих инвестиционных проектов.

А. Драе, основываясь на пяти основных компонентах «животных инстинктов», выделяемых Дж. Акерлофом и Р. Шиллером (уверенность, честность, недобросовестность, денежные иллюзии¹, вера в разного рода «истории»), показывает, как каждый компонент может по-разному повлиять на инвестиционное решение, совокупность которых и определяют колебания инвестиций и ВВП. Колебания инвестиционного спроса объясняются, главным образом, изменчивостью уверенности инвесторов в завтрашнем дне. Руководствуясь «животным инстинктом», инвесторы принимают решения о вложении своих средств в новый проект не на основе анализа бухгалтерской отчетности, подтверждающей прибыльность будущего проекта, они не принимают в расчет уровень процентной

¹ Денежные иллюзии – психологическая склонность экономических агентов принимать хозяйственные решения под влиянием изменения номинальных показателей, не учитывая изменения реальных показателей.

ставки, а полагаются на свою интуицию, которая вполне может обмануть их ожидания. Как утверждает автор, «животные инстинкты» определяют не только колебания инвестиций, но и рынка ценных бумаг (Draey, 2012).

Р. Фармер также разделяет идею о том, что «животные начала» спекулянтов на фондовом рынке имеют самостоятельное влияние на экономическую активность. Он доказывает, что состояние рынка труда, уровень занятости зависят от «самосбывающихся ожиданий» участников фондового рынка относительно будущей стоимости активов (Farmer, 2012).

П. Де Гроув и Ю. Джи рассматривают различные модели поведения экономических агентов, которые порождают эндогенные волны оптимизма или пессимизма. Если на рынках преобладают так называемые фундаменталисты, которые в случае отклонения ВВП от уровня «полной занятости» предполагают в следующем периоде возвращение экономики на уровень потенциального ВВП («обнуление» разрыва ВВП), на рынках присутствуют оптимистические настроения. Если же на рынках преобладают так называемые экстраполяционисты, которые в случае отклонения ВВП от уровня «полной занятости» в следующем периоде ожидают сохранения разрыва ВВП, экономика «накрывается» волной пессимизма. «Животный инстинкт», таким образом, представляет собой индекс рыночной чувствительности, который находится в интервале от +1 (все участники «фундаменталисты») до -1 (все участники «экстраполяционисты») (DeGrauwe, Ji, 2016).

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МАКРОЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Поведенческие экономисты демонстрируют свой оригинальный взгляд в том числе и на проблемы макроэкономической политики. Так, П. Де Гроув и Ю. Джи делают вывод о том, что монетарная политика участвует в

рождении волн пессимизма и оптимизма. Тестирование построенной авторами модели с использованием калибровки переменных показало, что целевой уровень инфляции как 0, так и 2% сопровождается высокой вероятностью достижения минимального уровня номинальных процентных ставок, тем самым создавая отрицательное смещение в распределении разрыва ВВП. Когда целевой уровень инфляции приближается к нулевому значению, экономика может быть охвачена «хроническим пессимизмом», который приводит к преобладанию отрицательного разрыва ВВП и постоянным рецессиям, что, в свою очередь, влияет на ожидания населения, которые производят длинные волны пессимизма. Уровень целевой инфляции 3–4% близок к созданию симметричного распределения разрыва ВВП, когда периоды оптимизма и периоды пессимизма наступают с равной вероятностью, что помогает избежать попадания экономики в ловушку «хронического пессимизма» и постоянных рецессий (De Grauwe, Ji, 2016).

Некоторые исследователи указывают на то, что *правило Тейлора*, активно используемое как в политике ФРС, так и в политике ЕЦБ и банков других развитых стран, часто не позволяет центральным банкам достигать целевых ориентиров, поскольку не принимает в расчет неоднородности экономических агентов и различные модели их поведения. На самом деле поведение части экономических агентов не укладывается в рамки традиционных моделей. Они принимают решения о текущем потреблении, не учитывая будущие доходы, а полагаются только на уровень текущего дохода. В том случае, когда домашние хозяйства ничего не сберегают, их поведение следует «правилу большого пальца». Различные интерпретации такого поведения включают: близорукость домашних хозяйств, отсутствие доступа к рынкам капитала, страх сбережений, незнание о межвременных возможностях потребителей и т.д. Чем больше индивидов следуют «правилу большого пальца», тем менее успешной будет политика ЦБ, основанная на манипулировании процент-

ными ставками (согласно принципу Тейлора при прочих равных увеличение инфляции на 1% должно сопровождаться повышением номинальной процентной ставки не менее чем на 1%). При определенной доле потребителей, следующих «правилу большого пальца», правило Тейлора больше не гарантирует единственности равновесия. Высокая доля таких потребителей усложняет задачу ЦБ, сокращая его возможности реагировать на рост инфляции, и приводит к пассивному правилу установления процентных ставок (Amato, Laubach, 2003; Galí, Lopez-Salido et al., 2004).

Макроэкономисты, развивающие поведенческую макроэкономику, указывают на необходимость учета неоднородности экономических агентов и различных моделей их поведения и при проведении фискальной политики. Если предполагать, что все потребители выступают также и сберегателями, их поведение может быть описано в рамках гипотезы эквивалентности Барро–Рикардо, в соответствии с которой снижение налогов или увеличение государственных расходов в текущем периоде, сопровождаемое созданием бюджетного дефицита, не вызовет заметного роста текущего потребления. Следовательно, стимулирующая фискальная политика не будет эффективной.

Однако в действительности, как утверждают Ж. Гали, Ж. Валлес и Ж. Лопес-Салидо, значительная часть потребителей следуют «правилу большого пальца», и, следовательно, стимулирующая фискальная политика приведет к росту располагаемых доходов домашних хозяйств и уровню их потребления (Galí, Valles et al., 2007).

Поведенческие макроэкономисты также указывают на недостатки новой кейнсианской версии кривой Филлипса и обращают внимание на ограниченные возможности ее использования политиками, осуществляющими компромиссный выбор между безработицей и инфляцией (или разрывом ВВП и инфляцией). Традиционная кривая Филлипса в свое время была модернизирована «новыми кейнсианцами». Г. Кальво, не отказываясь от пред-

посылки рационального агента, исходил из предположения о том, что в текущем периоде при монополистической практике ценообразования в условиях жестких цен лишь часть экономических агентов имеет возможность корректировать цены с целью достижения «желаемой» (оптимальной) цены, позволяющей фирме максимизировать прибыль. Когда фирма получает возможность изменить цену, она должна учитывать тот факт, что последующий пересмотр цены произойдет лишь через некоторое время. Это означает, что рациональная фирма должна определить будущие оптимальные цены и попытаться установить такую цену, чтобы свести к минимуму отклонения оптимальных цен текущего периода от оптимальных цен будущего периода. Следовательно, фирма должна решить проблему межвременной максимизации прибыли.

В результате новая кейнсианская кривая Филлипса в ее чистой версии имеет вид

$$\pi_t = E_t \pi_{t+1} + \gamma \tilde{y}_t,$$

где π_t – текущий уровень инфляции; $E_t \pi_{t+1}$ – ожидаемый уровень инфляции; \tilde{y}_t – разрыв ВВП (разница между фактическим и потенциальным ВВП); γ – относительный вес ВВП, включающий темп ценовых корректировок. Ключевая особенность этой кривой Филлипса состоит в том, что текущая инфляция зависит от ожиданий будущей инфляции $E_t \pi_{t+1}$ (Calvo, 1983).

Модель предсказывает, что дезинфляция должна приводить к экономическому спаду. Однако в действительности дезинфляция сопровождалась оживлением деловой активности. Кроме того, модель предполагает быстрые изменения темпа инфляции, в то время как на практике наблюдается «инфляционная инерция». Данная модель не может также объяснить, почему шоки монетарной политики воздействуют на поведение цен постепенно, с временным лагом.

Впоследствии версия Кальво была модифицирована «новыми кейнсианцами», Г. Мэнкью и Р. Рейсом, которые выдвинули предположение о том, что ценовые коррек-

тировки происходят одновременно у всех фирм, поскольку информация «малоподвижна», распространяется медленно, а ее получение связано с издержками. В результате те фирмы, которые получают новую информацию, пересматривают цены в текущем периоде, а остальные сохраняют цены, которые были установлены в прошлом на основе ожиданий, сложившихся в прошлом периоде. Если в модели Кальво принципиальное значение имеют текущие ожидания будущего состояния экономики, то в модели Мэнкью и Рейса – прошлые ожидания инфляции и выпуска в текущем периоде. Однако утверждение о высоких издержках, связанных с получением информации, в данной теории плохо согласуется с оптимизационным поведением экономических агентов и их рациональными ожиданиями, на что, в частности, указывают и сами авторы (Mankiw, Reis, 2002).

Поведенческие макроэкономисты считают, что инфляционная инерция может быть объяснена, если исходить из предположения, что не все экономические агенты действуют рационально. Они предложили вести поиск в направлении создания гибридной кривой Филлипса, согласно которой часть экономических агентов формируют рациональные ожидания, а другие основывают свое поведение исключительно на прошлом опыте или привычках.

А. Орланд и М. Рус в ходе лабораторного эксперимента усовершенствовали кривую Кальво и протестировали собственную версию гибридной кривой Филлипса, согласно которой одни экономические агенты следуют правилу Кальво, т.е. являются дальновидными, другие – «близорукими», т.е. используют текущую информацию о ценах, третьи – ретроспективными, т.е. учитывают информацию только о предыдущих периодах. В результате эксперимента были получены веса для ожидаемой и прошлой инфляции и определена доля «близоруких» агентов.

Гибридная кривая Филлипса в упрощенном виде имеет вид

$$\pi_t = \alpha E_t \pi_{t+1} + \beta \pi_{t-1} + \gamma p_t + \zeta \tilde{y}_t + \sigma (\tilde{y}_{t-1} - \tilde{y}_{t-2}),$$

где π_t – текущий уровень инфляции; $E_t \pi_{t+1}$ – ожидаемый уровень инфляции; π_{t-1} – уровень инфляции в прошлом периоде; p_t – логарифм текущего уровня цен; \tilde{y} – разрыв ВВП; $\alpha, \beta, \gamma, \zeta, \sigma$ – соответствующие коэффициенты чувствительности.

Результаты эксперимента подтвердили версию гибридной кривой Филлипса. Доля дальновидных агентов составляла около 50%, в то время как доля «близоруких» – примерно 30%, а ретроспективных – около 13%. Лаговая составляющая инфляции (инфляционная инерция) в рамках данной модели может быть объяснена применением метода экстраполяции теми экономическими агентами, которые не имеют достаточной информации о будущем или получение которой обошлось бы им слишком дорого. Коэффициент при ожидаемой инфляции меньше единицы, поскольку значительная часть экономических агентов является «близорукими» (Orland, Roos, 2013).

Дж. Радд и К. Велан представили свою версию гибридной кривой Филлипса, в соответствии с которой текущий уровень инфляции зависит как от прогнозов рациональных агентов, так и агентов, опирающихся в своих действиях на прошлые результаты. Поведение последних подчиняется «правилу большого пальца» (эмпирическому правилу).

В упрощенном виде кривая Филлипса в данной версии может быть представлена как

$$\pi_t = (1 - \theta) \pi_{t-1} + \theta E_t \pi_t + \gamma \tilde{y}_t,$$

где π_t – текущий уровень инфляции; $E_t \pi_{t+1}$ – ожидаемый уровень инфляции; π_{t-1} – уровень инфляции в прошлом периоде; θ – доля рациональных агентов; $(1 - \theta)$ – доля агентов, действующих по «правилу большого пальца»; \tilde{y}_t – разрыв ВВП. Чем больше доля экономических агентов, принимающих решения на основе правила, тем менее результативным будет использование кривой Филлипса для целей монетарного регулирования (Rudd, Whelan, 2006).

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МАКРОЭКОНОМИКА: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Таким образом, даже краткий анализ «достижений» исследователей, работающих в области поведенческой макроэкономики, позволяет сделать вывод о том, что данное направление набирает силу, демонстрируя свое оригинальное видение основных макроэкономических проблем. Так, А.Г. Худокормов полагает, что в новейшей экономической мысли формируется новая «научно-методологическая программа, которую кратко можно охарактеризовать как учет неэкономических факторов в экономической теории» (Худокормов, 2006, с. 127). Однако, на наш взгляд, несмотря на то, что поведенческая макроэкономика в определенном смысле бросила вызов новой макроэкономике, она пока не стала альтернативной исследовательской программой, сравнимой по масштабу, например, с новой классической теорией или теоретическими разработками «новых кейнсианцев», и вряд ли может ею стать. Причина состоит в том, что разработки авторов поведенческой макроэкономики не затрагивают «твердого ядра» традиционной макроэкономической теории, а предполагают модернизацию вспомогательных концепций и моделей. «Задача превратить альтернативу в серьезного соперника пока не решена» (Харстад, Зельтен, 2014, с. 14–16) и на микроуровне, где экспериментальная экономика не может вытеснить неоклассику с лидирующих позиций.

Тем не менее еще в 2001 г. в своей нобелевской лекции Дж. Акерлоф сделал вывод о том, что «если есть какая-либо область экономической науки, заслуживающая названия поведенческой, то это макроэкономика» (Akerlof, 2002, p. 427–428), и именно кейнсианская теория внесла в нее крупнейший вклад. Однако «экономисты укротили кейнсианскую теорию. Они приручили ее, переведя в “гладкие” математические формулы классической экономики. Но экономические реалии,

подобно львам, дики и опасны. Современная поведенческая экономика вновь открыла эту дикую сторону макроэкономического поведения. Поведенческие экономисты становятся укротителями львов. И эта задача является настолько же интеллектуально захватывающей, насколько и трудной» (Akerlof, 2002, p. 428).

Ее решение видится в интеграции «ядра», представленного исследовательской программой «новых кейнсианцев» и теорией реального делового цикла, с «периферией», где поведенческая теория имеет преимущество в плане преодоления ограниченности доминирующего подхода (Caballero, 2010). Поэтому, на наш взгляд, предлагаемые поведенческой макроэкономикой частные модели нерационального поведения могут быть успешно интегрированы в экономическую теорию в рамках «нового синтеза как более реалистичной ступени ее эволюции, переход к которой можно условно назвать перезагрузкой, а результат – новым неоклассическим синтезом» (Никифоров, Антипина, 2016, с. 90).

В этой связи наделавшее много шума в экспертном сообществе предложение П. Кругмана признать, «что кейнсианство остается лучшей из имеющихся теорий о природе рецессий и депрессий» (Кругман, 2009), не следует трактовать как простой призыв вернуться назад в прошлое, а рассматривать как призыв обосновать *традиционные кейнсианские постулаты с позиций поведенческой экономики*. Примечательно, что решением этой проблемы увлечены не только известные специалисты, но и начинающие, дерзкие исследователи, не так давно защитившие свои PhD-диссертации, к числу которых принадлежат Жан-Оливер Менз (Menz, 2008), Лукас Шеффкнехт и Феликс Гейгер (Scheffknecht, Geiger, 2011).

Характерно, что творцы поведенческой экономики отнюдь не утверждают, что домохозяйства не стремятся к межвременной максимизации, никогда не сглаживают потребление во времени и никогда не учитывают богатство и будущие доходы в своем потребительском выборе. Просто они считают, что максимизи-

рующее поведение является не единственным и основным, а всего лишь одним из ряда принципов потребительского выбора. Этот подход позволяет строить макроэкономические модели, адекватные статистическим данным, а их совокупность трактовать как исследовательскую программу, синтезирующую традиционный и поведенческий подходы.

Однако синтез как научный метод подразумевает получение нового качества теории, которая должна отражать как изменения в экономике, так и результаты новейших теоретических и эмпирических исследований. Он должен привести к новым открытиям и рекомендациям хозяйственной практике. Поведенческая экономика, рассматриваемая с точки зрения данных критериев, находится в самом начале пути. Отражение в моделях отклонений рыночных агентов от рационального поведения является не более чем паллиативом в решении сложных проблем экономической теории, причем «за счет включения в старые и уже неадекватные аналитические конструкции неких психологических эффектов и обновленных параметров» (Сухарев, 2014, с. 9). Отдельные новые концепции и модели еще недостаточно многочисленны и пока не складываются в единую систему. И хотя великих теоретических побед на этом поле битвы пока не достигнуто, синтез оптимизационных моделей с идеями поведенческой экономики выглядит многообещающим и подводит к выводу о том, что пора выходить из узких границ мейнстрима, интегрировав в общую экономическую теорию все ценное, что добыто пионерами поведенческой экономики.

Список литературы

- Антипина О.Н.* Потребительское поведение и рыночное ценообразование в информационной экономике под воздействием долгов // Вестник Москов. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2014. № 1. С. 19–36.
- Кругман П.* Почему экономическая наука бессильна. URL: <http://slon.ru/articles/130856/> (*Krugman P.* How did economists get it so wrong? // *The New York Times Magazine*. 2009. September 2).
- Никифоров А.А., Антипина О.Н.* Поведенческая макроэкономика: на пути к новому синтезу? // Вопросы экономики. 2016. № 12. С. 88–103.
- Сухарев О.С.* Назревшие изменения в макроэкономическом анализе // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 11. С. 2–10.
- Харстад Р.М., Зельтен Р.* Модели ограниченной рациональности: пути достижения интеллектуальной конкурентоспособности // Вопросы экономики. 2014. № 5. С. 5–26 (*Harstad R.M., Selten R.* Bounded-rationality models: Tasks to become intellectually competitive // *Journal of Economic Literature*. 2013. Vol. 51. № 2. P. 496–511).
- Худокормов А.* Основные тенденции в новейшей экономической теории Запада (на материале лекций нобелевских лауреатов по экономике) // *Montenegrin Journal of Economics*. 2006. Vol. 2. P. 109–133.
- Akerlof G.* Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92. № 3. P. 411–433.
- Akerlof G.* The missing motivation in macroeconomics // *American Economic Review*. 2007. Vol. 97. № 1. P. 5–36.
- Alvares-Cuadrado F., Van Long N.* A permanent income version of the relative income hypothesis. CESIFO Working Paper. 2008. № 2361.
- Alvares-Cuadrado F., Van Long N.* The relative income hypothesis // *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2011. Vol. 35. № 9. P. 1489–1501.
- Amato J., Laubach T.* Rule-of-thumb behavior and monetary policy // *European Economic Review*. 2003. Vol. 47. P. 791–831.
- Bao T., Hommes C., Sonnemans J., Tuinstra J.* Individual expectations, limited rationality and aggregate outcomes // *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2012. Vol. 36. № 8. P. 1101–1120.
- Caballero R.J.* Macroeconomics after the crisis: Time to deal with the pretense-of-knowledge syndrome // *Journal of Economic Perspectives*. 2010. Vol. 24. № 4. P. 85–102.

- Calvo G.* Staggered prices in a utility-maximizing framework // *Journal of Monetary Economics*. 1983. Vol. 12. P. 383–398.
- Draey A.* How might “animal spirits” affect the investment decision? // *Norwich Economic Papers*. 2012. Vol. 4.
- Falk A., Knell M.* Choosing the Joneses: Endogenous goals and reference standards. IZA Discussion Paper 1152, 2004. P. 1–24.
- Farmer R.E.A.* Confidence, crashes and animal spirits // *The Economic Journal*. 2012. Vol. 122. P. 155–172.
- Fuhrer J.* Habit formation in consumption and its implications for monetary policy models // *American Economic Review*. 2000. Vol. 90. № 3. P. 367–390.
- Fusaro M.A., Dutkowsky D.H.* What explains consumption in the very short-run? Evidence from checking account data // *Journal of Macroeconomics*. 2011. Vol. 33. № 4. P. 542–552.
- Fuster A., Laibson D., Mendel B.* Natural expectations and macroeconomic fluctuations // *Journal of Economic Perspectives*. 2010. Vol. 24. № 4. P. 67–84.
- Gali J., Lopez-Salido D., Valles J.* Rule-of-thumb consumers and the design of interest rate rules // *Journal of Money, Credit, and Banking*. 2004. Vol. 36. № 4. P. 739–763.
- Gali J., Valles J., Lopez-Salido J.* Understanding the effect of government spending on consumption // *Journal of the European Economic Association*. 2007. Vol. 5. № 1. P. 227–270.
- DeGrauwe P.* Lectures on behavioral macroeconomics. Princeton: Princeton University Press, 2012.
- DeGrauwe P., Ji Y.* Inflation targets and the zero lower bound in a behavioral macroeconomic model. 2016. CEPR Discussion Paper No. DP11320.
- Kahneman D., Tversky A.* Choices, values and frames. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.
- Mankiw G.* Small menu costs and large business cycles: A macroeconomic model of monopoly // *Quarterly Journal of Economics*. 1985. Vol. 100. P. 529–537.
- Mankiw G., Reis R.* Sticky information versus sticky prices: A proposal to replace the New Keynesian Phillips curve // *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117. P. 1295–1328.
- Menz J.-O.* Behavioral macroeconomics and the New Keynesian model // *Universität Hamburg, DEP Discussion Papers, Macroeconomics and Finance Series*. 2008. Vol. 4.
- Orland A., Roos M.* The New Keynesian Phillips curve with myopic agents // *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2013. Vol. 37. No. 11. P. 2270–2286.
- Rotemberg J.* Customer anger at price increases changes in the frequency of price adjustment and monetary policy // *Journal of Monetary Economics*. 2005. Vol. 52. P. 829–852.
- Rotemberg J.* Behavioral aspects of price setting, and their policy implications. 2008. NBER Working Paper Series 13754. P. 1–43.
- Rudd J., Whelan K.* Can rational expectations sticky-price models explain inflation dynamics? // *American Economic Review*. 2006. Vol. 96. № 1. P. 303–320.
- Scheffknecht L., Geiger F.* A behavioral macroeconomic model with endogenous boom-bust cycles and leverage dynamics // *FZID Discussion Papers*. 2011. № 37.
- Shapiro C., Stiglitz J.* Equilibrium unemployment as a worker discipline device // *American Economic Review*. 1984. Vol. 74. P. 433–444.
- Stiglitz J.* Towards a general theory of deep downturns. 2015. NBER Papers W 21444.
- Stiglitz J., Weiss A.* Credit rationing in markets with imperfect information // *American Economic Review*. 1981. Vol. 71. P. 393–410.

Рукопись поступила в редакцию 09.02.2017 г.

BEHAVIORAL MACROECONOMICS BEFORE AND AFTER THE GREAT RECESSION

*N.A. Miklashevskaya, O.N. Antipina,
A.A. Nikiforov*

Miklashevskaya Nina A., Lomonosov Moscow State University, Economic Department, Moscow, Russia, myklo@mail.ru

Antipina Olga N., Lomonosov Moscow State University, Economic Department, Moscow, Russia, antipina@econ.msu.ru

Nikiforov Alexander A., Lomonosov Moscow State University, Economic Department, Moscow, Russia, nikiforoff_a@mail.ru

The subject of this article is a current state of macroeconomic theory and its post 2008–2009 crisis prospects. Authors apply wide critique of key mainstream points explaining at the same time the reasons for shifting accents towards behavioral macroeconomics. The proponents of this approach have challenged key neoclassical principles of rationality and optimal behavioral of economic agents and justify the necessity for considering heterogeneity of individuals, their cognitive constraints, psychological and behavioral patterns, emotional experience, internal settings and norms. It is the irrational patterns of the individuals, they argue, that shape pessimistic or optimistic waves they are influenced by, while behavioral instincts push them towards panics, fear and makes them follow the crowd. Behavioral macroeconomics provides answers, otherwise impossible to explain within traditional macroeconomic framework and further develops them. The article observes the results of a number of studies prepared as part of this scientific field in such area as theories in consumption, investment, price movements, macroeconomic fluctuations and policy. The authors postulate that behavioral macroeconomics, while challenging new macroeconomics has not yet become an alternative scientific program comparable in its size and importance with New Classical theory or New Keynesians works. Macroeconomic cases of irrational behavior offered here can be thus integrated into a larger economic theory within new synthesis as a more realistic stage in its evolution.

Keywords: rational expectations, New Classics, New Keynesians, behavioral macroeconomics, natural expectations, the rule of thumb, “new synthesis”.

JEL: E03, E12, E13, E27, E37.

References

- Akerlof G. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, vol. 92, no 3, pp. 411–433.
- Akerlof G. (2007). The missing motivation in macroeconomics. *American Economic Review*, vol. 97, no. 1, pp. 5–36.
- Alvares-Cuadrado F., Van Long N. (2008). A permanent income version of the relative income hypothesis. CESIFO Working Paper. No. 2361.
- Alvares-Cuadrado F., Van Long N. (2011). The relative income hypothesis. *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 35, no. 9, pp. 1489–1501.
- Amato J., Laubach T. (2003) Rule-of-thumb behavior and monetary policy. *European Economic Review*, vol. 47, pp. 791–831.
- Antipina O.N. (2014). Consumer behavior and market pricing in information economy under the influence of debts. *Moscow University Economics Bulletin*, no. 1, pp. 19–36 (in Russian).
- Bao T., Hommes C., Sonnemans J., Tuinstra J. (2012). Individual expectations, limited rationality and aggregate outcomes. *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 36, no. 8, pp. 1101–1120.
- Caballero R.J. (2010). Macroeconomics after the Crisis: Time to deal with the pretense-of-knowledge syndrome. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, no. 4, pp. 85–102.
- Calvo G. (1983). Staggered prices in a utility-maximizing framework. *Journal of Monetary Economics*, vol. 12, pp. 383–398.
- DeGrauwe P. (2012). Lectures on behavioral macroeconomics. Princeton, Princeton University Press.
- DeGrauwe P., Ji Y. (2016). Inflation targets and the zero lower bound in a behavioral macroeconomic model. CEPR Discussion Paper No. DP11320.
- Draey A. (2012). How might “animal spirits” affect the investment decision? *Norwich Economic Papers*, vol. 4.
- Falk A., Knell M. (2004). Choosing the Joneses: Endogenous goals and reference standards. IZA Discussion Paper 1152, pp. 1–24.
- Farmer R.E.A. (2012). Confidence, crashes and animal spirits. *The Economic Journal*, vol. 122, pp. 155–172.
- Fuhrer J. (2000). Habit formation in consumption and its implications for monetary policy models. *American Economic Review*, vol. 90, no. 3, pp. 367–390.
- Fusaro M.A., Dutkowsky D.H. (2011). What explains consumption in the very short-run? Evidence

- from checking account data. *Journal of Macroeconomics*, vol. 33, no. 4, pp. 542–552.
- Fuster A., Laibson D., Mendel B. (2010). Natural expectations and macroeconomic fluctuations. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, no. 4, pp. 67–84.
- Gali J., Lopez-Salido D., Valles J. (2004). Rule-of-thumb consumers and the design of interest rate rules. *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 36, no. 4, pp. 739–763.
- Gali J., Valles J., Lopez-Salido J. (2007). Understanding the effect of government spending on consumption. *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, no. 1, pp. 227–270.
- Harstad R.M., Selten R. (2013). Bounded-Rationality Models: Tasks to become intellectually competitive. *Journal of Economic Literature*, vol. 51, no. 2, pp. 496–511.
- Hudokormov A. (2006). Osnovnye tendentsii v noveyshey ekonomicheskoy teorii Zapada (na materiale lektsiy Nobelevskikh laureatov po ekonomike). *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 2, pp. 109–133 (in Russian).
- Kahneman D., Tversky A. (2000). Choices, values and frames. New York, Cambridge University Press.
- Krugman P. (2009) How did economists get it so wrong? The New York Times Magazine, September 2.
- Mankiw G. (1985). Small menu costs and large business cycles: A macroeconomic model of monopoly. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 100, pp. 529–537.
- Mankiw G., Reis R. (2002). Sticky information versus sticky prices: A proposal to replace the New Keynesian Phillips curve. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, pp. 1295–1328.
- Menz J.-O. (2008). Behavioral macroeconomics and the New Keynesian Model. *Universität Hamburg, DEP Discussion Papers, Macroeconomics and Finance Series*, vol. 4.
- Nikiforov A., Antipina O. (2016). Behavioral macroeconomics: Towards a new synthesis? *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 88–103 (in Russian).
- Orland A., Roos M. (2013). The New Keynesian Phillips curve with myopic agents. *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 37, no. 11, pp. 2270–2286.
- Rotemberg J. (2005). Customer anger at price increases changes in the frequency of price adjustment and monetary policy. *Journal of Monetary Economics*, vol. 52, pp. 829–852.
- Rotemberg J. (2008). Behavioral aspects of price setting, and their policy implications. NBER Working Paper Series 13754, pp. 1–43.
- Rudd J., Whelan K. (2006). Can rational expectations sticky-price models explain inflation dynamics? *American Economic Review*, vol. 96, no. 1, pp. 303–320.
- Scheffknecht L., Geiger F. (2011). A behavioral macroeconomic model with endogenous boom-bust cycles and leverage dynamics. FZID Discussion Papers. No. 37.
- Shapiro C., Stiglitz J. (1984). Equilibrium unemployment as a worker discipline device. *American Economic Review*, vol. 74, pp. 433–444.
- Stiglitz J. (2015). Towards a general theory of deep downturns. NBER Papers W 21444.
- Stiglitz J., Weiss A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, vol. 71, pp. 393–410.
- Sukharev O.S. (2014). The overdue changes in macroeconomic analysis. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 11, pp. 2–10 (in Russian).

Manuscript Received 09.02.2017