

Инфляция инфляции в условиях перехода в цифровую формацию

Остарков Н.А.

Лет двадцать назад я наивно полагал, что производство автомобилей новых моделей должно когда-то закончиться, ведь, невозможно же бесконечно придумывать для них новые названия? Но производители и маркетологи нашли выход: буквенно-цифровое обозначение позволяло идентифицировать новое творение автопрома (что-то вроде AVR-4.0 TFS) и могло заменить названия лошадей, цветов, звезд, кочевых племен и экзотических животных. А, уж, сочетаний из букв и цифр можно придумывать бесконечно. Дело - за производством.

В автомобильной отрасли процесс идет согласно логике поступательного (но – дискретного) развития: одна модель приходит на смену другой, автомобиль нового типа завоевывает рынок и становится (опознаётся) обязательным «элементом» линейки моделей. Напомним известный парадокс Леви-Стросса: серия означающих всегда превосходит серию означаемых (которые еще надо создать, открыть, опознать) и потому - потенциально инфляционна. Она легко преодолевает внутренние ограничения: когда наметился недостаток названий для новых моделей, серия успешно «перешагнула» через преграду и перешла на уровень цифр. Проблема снята, и производство более не ограничено дефицитом означающих. Но наметилась другая проблема: как пробиться к содержанию через назойливо-абстрактное изобилие означающих. Подобные рассуждения опираются на одну неявную предпосылку: именование (или обозначение) не имеет собственной онтологии. Она – обслуживающая реальный процесс система, ее слабое не обязательное отражение. В принципе сбои, происходящие в сфере обозначений, в языковых структурах легко преодолеваются, поскольку главное - это то, что происходит на стороне обозначаемого. Было бы что обозначить, а уж имя-то мы придумаем!

Этот «автомобильный» пример мы привели с одой единственной целью: еще раз утвердиться, что понимание знаковой системы как надстройки, отражающей реальный процесс, есть обычная, устоявшаяся точка зрения, изменить которую (и даже усомниться!) будет непросто. И только философ может помыслить ситуацию, когда имена закончатся, и,

следовательно, процесс создания вещей остановится (не может же быть вещь без имени!).

На этом небольшая разминка окончена, и мы переходим к теме инфляции экономической, зафиксировав для себя, что, как бы бурно не развивалось производство вещей, знаки производить гораздо легче. Учитывая возможность перехода от букв к цифре, мы всегда будем находиться в ситуации перепроизводства знаков, и именно инфляция (как индикатор перепроизводства знаков) будет главной нашей проблемой.

Понятие инфляции применительно к знаковому обеспечению макроэкономики добросовестно справлялось с функцией предупреждения о надвигающемся перепроизводстве означающих. Журналисты и публичные эксперты вполне усвоили мантру о том, что печатать деньги – плохо, что наступит эта самая инфляция, а за нею и еще более страшное – гиперинфляция. Однако в последнее время в мировой экономике произошло нечто значительное, позволившее нам утверждать, что инфляция перестала быть однозначным индикатором проблем, а потому её странное поведение заслуживает внимательного анализа и понимания.

Для интересующихся исключительно экономическим ракурсом этой проблемы дадим краткое изложение статьи.

(1) Понятие инфляции отражает состояние денежной системы (например, национальной валюты) в ее корреляции с глубинными экономическими процессами. Есть ряд факторов, которые влияют на уровень инфляции, интегрально «говорящей» о состоянии экономики, и на основе мониторинга инфляции можно задавать параметры регулятивного воздействия на экономическую систему в целом.

(2) Многофакторность воздействия на инфляцию в последнее время стала настолько обширной, что свести проблему к комплексной модели, учитывающей разнонаправленные влияющие на инфляцию факторы, не представляется возможным. Поняв это, мы тем самым поставим под вопрос возможность регулирующего воздействия на экономику на основе мониторинга инфляции.

Может быть, необходимо пересмотреть экономическую модель, в которой этот индикатор имеет столь важное значение, или же вообще отказаться от этого понятия и пересмотреть его сущность в контексте изменившейся экономической формации?

Инфляция как полноправное понятие в рамках экономического дискурса обретает определенность в конце XIX века. Строго говоря, термин «инфляция» связан с обращением бумажных денег (говоря о монетах, лучше использовать термин «порча»). Для понимания феномена инфляции важно

представлять себе развернутое на двух уровнях структурное отношение: на первом уровне – то отношение «деньги – деньги», на втором – «деньги – экономическая реальность» (неважно, в каком виде она выступает коррелятом для денежной системы – в виде ли совокупности товаров или активов, реальных транзакций или их многообразных сочетаний). Отношение «деньги-деньги» раскрывается через представление о реальных деньгах, которые являются полновесными, обладающими покупательной способностью, признаваемыми в качестве настоящих денег и «нездоровое» бытие которых в качестве не совсем реальных денег, могущих потерять свое волшебное качество быть полновесными деньгами. Первая референция: деньги реальные, полновесные – и не очень реальные, утратившие свою способность. Вторая референция: деньги (например, как эквивалент, выразитель ценности, средство обмена) – экономическая реальность, требующая своего представления в денежном формате.

Инфляция – понятие-оператор этого различения (реальные деньги и деньги, теряющее свою реальность, свою покупательную силу), который позволяет анализировать и исправлять ситуацию через воздействие и понимание второго ракурса: экономика – денежная система как её отражение, система медиации, настроенная симулятивная модель по отношению к реальной экономике. Будем считать это референциальной парадигмой инфляции, опирающейся на представление о производности денежной системы от экономики реальной, о принципиальной вторичности денежного мира, о подкрепляемых утопией непосредственных социальных отношений, которые в принципе достижимы в процессе преодоления отчужденных форматов социальности.

В настоящее время вокруг понятия инфляции сформировался разветвленный дискурс, далеко ушедший от простейших представлений о порче монеты или избыточности денежной массы относительно товарного её наполнения. Этому способствовал целый ряд факторов глобального порядка: быстрый рост товарного производства и усложнение его структуры; превращение системы цен и социальных трансфертов в универсальные; изменение практики ценообразования под влиянием монополистических торговых систем ритейла (логистика, склады, супермаркеты, системы закупок, резко сократившаяся сфера ценовой конкуренции).

Определились факторы, детерминирующие инфляцию и приведшие к появлению различных инфляций (инфляция издержек; инфляция спроса; инфляция предложения; инфляция, обусловленная внешними факторами (курсом национальной валюты), и внутренняя инфляция).

Многоуровневое, многофакторное явление инфляции, несмотря на усложнение экономической реальности, тем не менее продолжало «работать»

внутри детерминационной цепочки. Оно все еще оставалось рационально определяемым понятием, обладающим объяснительной силой и соответствующим критериям научности. До недавнего времени...

В декабре 1995 года А. Гринспен зафиксировал нетривиальное поведение инфляции в экономике США. Прозвучал первый звоночек, обратив наше внимание на то, что инфляция высвобождается из системы рациональных взаимосвязей и отношений и становится иррациональным понятием. К концу же 1990-х стало понятно, что оно, как минимум, выпадает из цепи привычных детерминаций и начинает определяться иными, отличимыми от традиционных, факторами.

В то время, наблюдая длительное время за циклами деловой активности и анализируя состояние экономики США, А. Гринспен предполагал, что на рынках облигаций и акций возникает пузырь как следствие бума на фондовом рынке, обусловленного развитием технологий. Значит сильно выросший фондовый рынок и увеличение прибылей и дивидендов, выплачиваемых владельцам акций, должны привести к серьезному скачкообразному росту потребительских расходов. То есть прогнозировал рост инфляции на фоне резкого увеличения спроса в различных сферах экономики. В этих условиях необходимость принять решение о повышении ставки на ближайшем заседании ФРС была очевидной. Однако решение было принято парадоксальное – снизить ставку.

И далее, в 1996-м, опять бум, рост экономики, головокружительный рост ВВП (6%). Классическая стратегия требовала поднять ставку для того, чтобы замедлить экономический рост и пресечь инфляцию на корню. Но правление ФРС не испугалось и приняло решение оставить ставку на прежнем уровне.

А. Гринспен, осмысливая сложившуюся ситуацию, отмечает, что парадоксальное снижение инфляции (именно в тот момент, когда ей следовало вырасти) произошло не только в США, но и в других развитых экономиках. И это явление конца 1990-х показалось ему настолько значимым, что он говорит о необходимости пересмотреть систему мониторинга и статистики (причем не только той системы, которая отвечает за поставку эмпирических фактов), о необходимости изменить устаревшие модели. «В денежно-кредитной политике нельзя руководствоваться исключительно экономическими моделями. Как сказал бы Джозеф Шумпетер, принцип созидательного разрушения справедлив и для моделей» (Гринспен А. Эпоха потрясений. М., 2015, с. 177). Революционное заявление: необходимо пересмотреть экономическую модель, одним из ключевых понятий которой является понятие инфляции.

Изменим несколько ракурс наших рассуждений и зафиксируем следующую проблему гносеологического плана: отработанные цепочки детерминации и принятия решений (фактически – алгоритмы) становятся зыбкими, не очевидными, теряют свою объяснительную силу, но при этом продолжают работать по инерции.

В отличие от валют, апеллирующих к золоту, товарным рынкам и реальному сектору экономики, фиатные валюты ведут себя иначе. Но идеологическая машина референции «деньги – экономика» продолжает работать. Ничего не случилось, мы - все в той же системе координат, просто деньги теперь отсылают не к золоту и товарной массе, а к сильной экономике (динамика ВВП?): сильная экономика позволяет создавать большие объемы ликвидности.

Чтобы провести четкую грань между фиатной валютой и ее идеологическим прикрытием, рассмотрим следующую проблему. Когда речь идет об относительно самостоятельном поведении фиатных валют, то фиксируется не просто отсутствие рациональной связки «экономика государства – его валюта». Не надо забывать, что в огромных масштабах эмиссия фиатной валюты вообще происходит за пределами юрисдикции государства. Фиатные деньги не просто оторвались от той или иной экономики, они оторвались от юрисдикций. Это еще более обостряет проблему парадоксальной неинфляционности в условиях неконтролируемой, превосходящей все разумные пределы эмиссии, которая осуществляется и в пределах экономики государства, и за ее пределами – офшорными банками, банками, кредитующими клиентов в иностранной валюте, через выпуск деривативов, так или иначе привязанных к ведущим фиатным валютам.

Есть все основания зафиксировать еще одну серьезную проблему: понятие инфляции выпадает из рационалистических рамок прежних представлений о взаимосвязи между денежной системой и реальной экономикой. И наличие этой проблемы свидетельствует о том, что необходимо сменить экономическую парадигму. И это не только теоретические затруднения, которые можно разрешить свободным обсуждением в научных институтах и на кафедрах. Рушится парадигма работы центральных банков, нацеленных на упреждение роста инфляции.

Еще более убедительным тезис о разрушении типичной модели борьбы с ростом инфляции (а это, напомним, – главная цель экономической политики правительств и центральных банков совсем недавнего прошлого) становится после анализа японского опыта борьбы с дефляцией. Двойственность инфляции становится очевидной: инфляция это – и проблема, и решение проблемы. Да, инфляция – знак кризиса, но знак амбивалентный, поскольку обыкновенно кризис – это рост инфляции, но

теперь и нулевая инфляция – тоже симптом кризиса. Рост инфляции – проблема, требующая решения, но в случае японской экономики проблема решается посредством инфляции. И основной целью денежно-кредитной политики Банка Японии становится программирование инфляционных ожиданий.

Аналогичные проблемы характерны и для стран зоны евро. Депозитная ставка ЕЦБ – отрицательная! И, с некоторой долей условности, здесь тоже можно говорить о программировании инфляции, но уже не посредством её отнесения в затраты, а через формирование инфляционно-ориентированного сознания.

Практики оказались более свободно мыслящими и готовыми к пересмотру своих представлений. Мировой финансовый кризис 2007-2009 годов привел к формированию новой парадигмы деятельности центральных банков под флагом нестандартных мер монетарной политики. Если прежде центральные банки (во всяком случае официально) играли в основном в роль наблюдателя и регулятора, то теперь они превратились в активных участников операций на финансовых рынках.

В чем заключается нестандартность ситуации и новизна парадигмы? К нетрадиционным мерам денежно-кредитной политики (согласно определению Международного валютного фонда) относятся предоставление ликвидности коммерческим банкам на долгосрочной основе и широкомасштабный выкуп активов. Отметим, что наиболее масштабные меры по выкупу активов осуществлялись центральными банками в рамках программ количественного смягчения. «Передовиками» выступили ФРС, Банк Японии и банк Англии. Не отстал от коллег и Европейский банк, активно осуществляя программу кредитной поддержки и выкупая облигации, обеспеченные ипотечными закладными. Кредитное смягчение, прямое приобретение регулятором корпоративных облигаций или ипотечных ценных бумаг, смягчение условий фондирования на определенных рынках – все эти меры суть не что иное, как замаскированная эмиссия, которая (парадоксально!) приводила не к росту, а к снижению инфляции.

Инфляция как самодетерминированный процесс.

Все, сказанное выше, относится к линейной логике анализа причин инфляции. Следующее направление анализа – анализ самодетерминации инфляции.

Мне довелось наблюдать, как работает система планирования инфляции в советских строительных банках. Да, в условиях советской экономики инфляция планировалась. В строительной отрасли, например, сметы будущего года составлялись с учётом заданного уровня инфляции. И,

если при планировании в расходную часть на все материалы закладывается инфляция в 3%, нетрудно понять, какой будет реальная инфляция. Это и есть само-программирование инфляции: инфляция прошлого года закладывается в планы следующего, и в итоге инфляция следующего года фактически уже запланирована в определенном объеме (она, конечно, могла незначительно повыситься, но на практике формировалась в запланированном пределе).

Может показаться, что процесс само-программирования инфляционных процессов характерен только для плановой экономики, однако, и в условиях рыночной экономики происходит аналогичный по сути процесс. Инфляция, заложенная в издержки естественных монополий, и планирование издержек крупных корпораций и государственных компаний, исходя из условий прошлого года, – гарантированный задел для ненулевой инфляции года грядущего. Недавнее повышение ставки НДС моментально было «оприходовано» как оправдание повышения ставок тарифов естественных монополий. Отсюда вытекает особая детерминация – само-программирование инфляции, закладка ее параметров в основание инфляции будущих периодов. Весомый вклад в рост инфляции – рост стоимости тарифов естественных монополий и стоимости услуг крупных транспортных компаний. Зафиксируем здесь отличие этого инфляционного процесса от факторной детерминации, которое состоит в том, что это не простая линейная детерминация, а детерминация – запланированная, предвосхищающая развитие экономических реалий во времени, само-детерминация, при которой происходит само-программирование инфляции.

А в качестве предварительного итога нашего анализа отметим следующее.

Существуют два типа инфляции. Инфляция первого типа имеет собственные причины – «естественные» факторы, формирующие объективный процесс. Инфляция второго типа – рукотворная, программируемая целеполагающими действиями или предопределяемая институционально (тарифная политика). То есть имеются условно естественная и условно искусственная инфляции. Но внутри экономической системы они переплетаются и детерминируют друг друга: фактор неверно принятого решения запускает «естественные» факторы и, наоборот, – «естественные» детерминанты могут провоцировать, усиливать регуляторику и даже приводить к ошибочным действиям регулятора. Такая микшированная реальность интерпретируется (вся целиком) как объективная из-за невозможности отделить рукотворные факторы от естественно сложившихся. Все они оказываются вписанными в одну систему. Более того, в этой многоуровневой и сложноорганизованной реальности нет критериев, позволяющих определить субъективный фактор. Система, похоже, теряет

способность разграничивать, определять, что является объективным, а что субъективным. Сравните порядки такой системы и системы, в которой рукотворное воздействие (порча монеты, выпуск необеспеченных банкнот) может быть изобличено ею самой как непропорциональное или злобное вмешательство. В новой системе одно и то же воздействие может интерпретироваться и как инфляционно-порождающее, и как антиинфляционное. Очевидность верификации непропорциональных или ошибочных воздействий со стороны субъекта исчезла.

Инфляция и ценообразование.

Третье направление (линия) анализа детерминации инфляции и формирования ее показателя – анализ сферы ценообразования. Корреляция «рост цен – инфляция» выступает своеобразной дуальной системой, которая характеризует феноменологический (явленность) уровень инфляции.

Наше сомнение в этой причинно-индикативной связке (цены – инфляция) объясняется изменением представлений об идентичности товара и гомогенности пространства ценообразования.

Обозначим образовавшееся в результате проблемное поле.

1. Фрагментация товара и цены во времени (сезонность, распродажа).
2. Цена на новую модель; фрагментация понятия высоко-технологичного товара; его идентификация.
3. Многоуровневость товара (потребительная стоимость, меновая, символическая – бренд, престиж).
4. Различные цены условно идентичного товара (место продажи, бренд, уникальность (симулякр уникальности), фактор моды).
5. Фрагментация цены с учетом регионального фактора (фрукты в районах Крайнего Севера) и распределённая локальность в пределах мегаполиса (цены вещевого рынка на окраине и цены в бутиках).
6. Сетевая торговля и принципиальное различие цены товара в интернет-сетях и в реальной торговле.
7. Проблема, связанная с изменением уровня заработной платы. Конечно, она выбивается из общего ряда. Но, если вспомнить, что, согласно К. Марксу, говоря о заработной плате, мы имеем дело с ценой товара (товара «рабочая сила»), то проблема займет законное место в ряду феноменов, разрушающих былую гомогенность товарного мира. И проблемы – с 1 по 6 – так или иначе, но связаны с заработной платой как превращенной формой стоимости рабочей силы.

Кратко очерченное нами проблемное поле требует масштабного, отдельного исследования, которое явно выходит за рамки экономического дискурса. Разнообразные варианты нарушения идентичности товарной

формы указывают на то, что необходимо найти понятие товара вообще, которое позволит говорить о единстве в разных товарных формах. Это – идеальное товара, его идея (не тождественная ни одной из его многообразных форм), если говорить языком философии. Возможно, что понятие товара, его идеальная форма работает не в «реальной» экономике, а на уровне эйдетического языка, «функционирующего» как раз в формате обращения денежной знаковой системы. В этом случае и эквивалентность обмена тоже устанавливается на языке (по алгоритмам) денежной транзакции, включенной в процесс экономического обмена. И никакой другой эквивалентности до денежной не было. Логика выведения всеобщего эквивалента из осуществляющейся в обменных процессах эквивалентности при этом ставится под вопрос. Возможно, такая идеологическая конструкция, заданная числом объясняющая процесс возникновения денежного эквивалента, сложилось уже в условиях капитализма.

Теперь приведем пример, который в обобщенной форме продемонстрирует, как разрушается идентичность товара во времени. Пример важен, ибо свидетельствует о том, насколько сложно провести корреляцию между изменением цены на товар и поведением инфляции.

Предположим, нам нужно проследить за изменением цены такого товара, как капуста.

Наименьшая цена на капусту будет в начале уборки (осень). Далее осенняя – подросшая – цена (заготовки, покупка для хранения). Зимняя – опять подросшая – цена сформирована с учётом такой составляющей, как цена хранения капусты. В начале лета – вновь (при чем неожиданно) цена на капусту выросла, поскольку на рынке появилась свежая капуста, которая может стоить в несколько раз дороже выращенной ранее (обыкновенной). Лето – стабилизация цены.

Зафиксируем внимание на важном обстоятельстве. Цена на капусту в течение года (мы специально взяли столь прозаичный товар) представляет собой фактически цену на разный товар: капуста в начале лета, капуста осенью, капуста зимой, «обыкновенная» капуста. Разрушилось гомогенное пространство ценообразования на товар как таковой. Прежде было достаточно корректировки цены сезонным фактором – цена периода сбора урожая «обыкновенного» товара и особая зимняя цена на редкий товар. Но в наши дни благодаря чудесам современной логистики зимой появляется «обыкновенный» товар из самых экзотических мест. Отсюда вопрос: эта зимняя цена – цена того же товара, что и летом? Или у нас два товара – летний и зимний?

Аналогичным будет рассуждение и в отношении недовольственных товаров, цена на которые при распродажах

уменьшается зачастую до 70%. Эти те же товары? Вопрос можно сформулировать иначе: какую цену товара мы должны поставить в формулу расчета инфляции – самую низкую, самую высокую или среднюю (последнюю, кстати, установить не так-то просто, в случае, если нам нужна цена определенного периода)? Вопрос выходит за рамки практики расчета. Сформулируем вопрос еще строже: идентичность товара действительно имеется в течение определенного временного промежутка? А также пространственная его идентичность?

Еще один пример. Рост цен на товары бытовой техники (телевизор новой модели, стиральная машина новой модели) это рост цен на те же товары? Предположим, что телевизор новой модели стоит на 20% больше телевизора старой модели. Как определить прирост цены? Или, возможно, никакого прироста нет, а есть новая цена на новый товар? Но ведь нам будет нужна цена рассматриваемого товара за период. А это уже – другая математика.

Еще интереснее для анализа ситуация, когда товар новой модели (продавать который предполагалось по более высокой цене с учётом роста себестоимости) стоит на 20% меньше, чем товар старой модели, распродаваемый с уценкой на 70%.

Отвлечемся от реалистичных примеров и проследим за многообразным сочетанием факторов цены в пространстве и времени, которые дают нам самые разные итоговые значения. Что произошло с ценой в сегменте товара под названием телевизор? И можно ли при расчете индекса цен в «телевизорном» сегменте умножать объём продаж телевизоров прошлого (или базисного) года на цены года текущего? Конечно, при расчете индекса цен допустимо неравномерное во времени обновление моделей. А если они обновились относительно синхронно, то это все те же телевизоры?

Можно приводить примеры и далее, анализируя дополнительную, но надстроенную на тот же субстрат товара его символическую цену, различие цен на товар в реальном магазине и в сети. Но и так очевидно, что фиксация роста цен на товары определенных групп или фиксация снижения цены – задача нетривиальная. Именно фактор роста цены выступал надежным индикатором инфляции. Теперь же им не так-то просто оперировать на практике, если, конечно, не отмахиваться от более жестко сформулированных вопросов. Современные методы математического моделирования и работа с базами данных (крупных ритейлеров и банков) позволяют так или иначе анализировать ситуацию. Но это другая – «цифровая» – реальность, а инфляции, полученная в условиях программирования анализа и прогнозирования (а иногда и

программирования!) спроса посредством машинных методов обработки больших массивов данных будет «цифровой» инфляцией.

А если признать принципиально новое качество ценообразования (дискретность товаров и цен) новой характеристикой гомогенного поля эквивалентного обмена? Или вообще перейти к парадигматике дискретного рынка, то есть рыночного поля, иным образом организованного и воспроизводимого? В любом случае, нужно использовать метод теоретической дефрагментации распадающегося рыночного пространства. Более радикальная постановка вопроса: инфляция выполняла функцию индикатора связанности (неважно какой – детерминационной, структурной или референциальной) мира товаров и мира денег. Что произойдет с индикатором в условиях убыстряющегося распада единого товарного пространства? Что он будет показывать и о чем сообщать наблюдателю?

Предварительные выводы относительно многофакторной инфляции.

Под вывеской «Инфляция» скрываются несколько инфляционных процессов (некоторые с разными полярностями с точки зрения детерминации). Более того есть еще и самодетерминация (например, когда государственные компании и монополии закладывают в свои планы уровень инфляции, который мы и получаем (по плану!) в следующем году). Проблематики разнородной инфляции можно избежать, введя понятие многофакторной инфляции. (Неплохой теоретический ход, однако, как взвешивать векторы разной направленности? Получается не обычная математика, а просто-таки квантовая механика.) Но вопрос при этом остается: как быть с самодетерминацией? В самоорганизующейся системе, где порождающие её причины и условия становятся в процессе развития следствиями (производными) её функционирования, обычная линейная логика монетаристского регулирования не срабатывает. Неслучайно ведущие центральные банки переосмыслили современную политику таргетирования инфляции. ФРС, например, устанавливает для себя целевые показатели не только по инфляции, но и по безработице (хотя для ЕЦБ сделать такое практически невозможно из-за принципиально разных условий занятости в разных странах Европы).

Ещё более интересный феномен: её величество эмиссия, надёжный детерминант инфляции, вдруг отказалась от этой навязанной системой дофиатных денег роли и стала работать против инфляции, парадоксально приводя не просто к её снижению, но к дефляционным процессам. Даже для ортодоксального экономиста становится очевидным, что эмиссия, направленно работающая на формирование конкурентной среды в потребительском секторе (эмиссия, направленная на связывание

потребительского спроса или переводящая его в сферу более долгосрочного потребления), – это, как минимум, нейтральный, а, по сути антиинфляционный фактор.

Понятие инфляции размывается. Теперь это – уже не строгое теоретическое понятие, а некий социально-психологический фактор, ориентир для стратегов финансирования и управления бизнес-процессами (на что настраиваем систему – на рост или на снижение цен?), фактор экономической медиа-повестки: понятие – симулякр. И как теперь ее (инфляцию) таргетировать?

Инфляция и цифровизация экономики.

До сих пор мы сознательно отвлекались от революционных изменений в сфере денежного обращения, вызванных переходом экономики к цифровому формату. Цифровизация экономики произошла давно, на ранних стадиях мы её просмотрели: системы межбанковских расчетов, использование различных протоколов и стандартов в процессе взаимодействия клиентов и банков не воспринимались в качестве факторов оцифровки экономических процессов. Наличие банковских систем, фондовых площадок, межбанковских платформ, работающих по заранее определенным и записанным на языке цифр алгоритмам, соответствует начальному этапу развития цифровой экономики. Цепочки реальных транзакций осуществляются без участия человека, с принципиально другой скоростью (в сравнении с ручным режимом) и по алгоритмам, которые устраняют влияние человека как мешающий фактор.

Простейший пример (ставший историей) развития банковской системы: закладка алгоритмов работы корреспондентских счетов банков в самом начале формирования системы межбанковских расчетов. Региональный банк перечисляет на свой корреспондентский счет в столичном банке некую сумму. Благодаря этому платежи клиентов регионального банка столичным контрагентам сразу осуществляются столичным банком. Прохождение платежей ускоряется на несколько суток. Без объяснений, понятно, эта простейшая финансовая схема межбанковских расчетов по сути своей цифровая. И пока ничего необычного не содержит. Но вот столичный банк проанализировав объём платежей из региона, позволяет региональному банку осуществлять платежи в кредит лимитированного объёма. В свою очередь региональный банк установил лимит платежей для столичного банка. Это опять же приводит к серьезному ускорению денежных процессов. Фактически эмиссионные «проводки» по установлению лимитов приводят к ускорению денежного обращения, то есть запускают антиинфляционный по своей природе процесс.

Этот пример хорошо раскрывает экономическую сущность денежной трансакции. Трансакция – не отражение экономического процесса (ведь всё происходит иначе: был процесс взаимодействия, а потом мы решили выразить его в денежной форме). Она сама пролагает путь экономическому процессу. Не отражает, не обозначает, не выражает эквивалентность, но осуществляет на практике (посредством выполнения самой себя) продвижение экономического содержания, частью которого сама же и является. У трансакции есть нереперенциальное (производное от мира реальных трансакций) измерение.

Денежная система, будучи по природе языковой структурой, обладает тем не менее своей онтологией. Вот элементарная схема денежной системы, схема связки, в том виде, в каком она проявила себя через развитие цифровых технологий: – цифровая технология – эмиссия – ускорение денежного обращения – изменение экономики. Здесь нам важно было на простейшем примере зафиксировать следующую причинно-следственную цепочку: новые цифровые технологии (которые фактически запускают микро-эмиссию и одновременно выступают антиинфляционным последствием) – трансакция, произошедшая в течение дня, хотя должна была разворачиваться в течение нескольких суток. Комплекс трансакций «построился» ускоренными темпами (как и дальнейшее его преобразования). Произошел институциональный, по сути, процесс на базе изменения и построения новых алгоритмов денежной системы. Этот процесс не вписывается обычную парадигму системы разделения труда, а осуществляется в иной логике – трансакционных преобразований.

Информационные технологии не просто увеличили производительность труда, но привели к новому этапу развития через «стирание» массивов трансакций, ставших архаичными и неэффективными.

Это не традиционные углубление разделение труда и специализация, повышающая производительность. Имеют место два новых феномена: (1) стирание части трансакций и замена их алгоритмами и (2) надстраивание квазикорпоративной структуры, снимающий трансакционные издержки подобно тому, как это происходит внутри компании благодаря внутренним регламентам и иному уровню доверия.

Произошедшее не вписывается в традиционный линейный процесс (новая технология – рост производительности труда – перегрев рынка – инфляция и монетаристская подморозка экономики). Департаменты межбанковских операций наших регионального и столичного банков (департаменты, конкурирующих (вообще-то!) между собой) действуют благодаря цифровизации операций перевода денежных средств начинают действовать как единая система, система преодоления трансакционных

издержек. Ни больше ни меньше: «корпорация (фирма) второго уровня», существующая над своими родными банками!

Отметим, что нечто похожее происходит в это время во всех отраслях и сферах экономики: от сферы строительства (с опорой на финансирование через ипотечные кредиты) до «портфельного» инвестирования при продюссировании фильмов ведущими телекомпаниями Голливуда.

«Корпорации второго уровня», эффективно снижая издержки, запустили процесс, который с точки зрения монетарного обеспечения, опережает возможности обычной эмиссии нецифровых денег. Что, собственно, и зафиксировали умеющие грамотно анализировать происходящее денежные власти развитых стран. Зафиксировали сначала как парадоксальное поведение инфляции (отсутствие её «запланированного» роста), а потом как переход к дефляционным экономическим процессам.

С развитием информационных технологий не просто изменился технологический уклад или резко увеличилась производительность труда, причем одновременно в различных сферах экономики. Произошел лавинообразный процесс «удаления» целых классов транзакций и параллельно с ним процесс развития (1) институциональных структур транскорпоративного уровня (которые работают подобно компаниям нового уровня, снижающим транзакционные издержки (Р. Коуз), (2) сетевых структур продвижения товаров (товары ли это теперь?), которые ориентированы на массового потребителя нового типа, потребителя эпохи маркетинга и всепроникающей рекламы, (3) совершенной иной продукции, подогнанной под условия сетевой продажи и маркетингового продвижения.

Параллельно с этими процессами (иногда не параллельно, а взаимосвязанно и взаимодополнительно) развивается и процесс построения финансовых технологий эмиссионного типа, подчиняющих себе цепочки получения прибавочной стоимости классических укладов. Эти алгоритмы (одним шагом аннигилирующие классические транзакции и запускающие в экономику новую ликвидность) создают новый экономический уклад с иными цепочками формирования добавленной стоимости – некапиталистического типа. Индикатор же инфляции, настроенный на экономику обычного капиталистического производства, не выдерживает этих перегрузок и все чаще застревает на отметке «Дефляция».