Экономика глобальной турбулентности

Роберт Бреннер

СЕРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ
ВЫСШАЯ
ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ

СЕРИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ТЕОРИЯ

The ECONOMICS of GLOBAL TURBULENCE

The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945–2005

ROBERT BRENNER

VERSO
LONDON · NEW YORK

ЭКОНОМИКА ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Развитые капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005

РОБЕРТ БРЕННЕР

Перевод с английского
АЛЕКСЕЯ ГУСЕВА,
РУСЛАНА ХАИТКУЛОВА

Издательский дом
Высшей школы экономики
МОСКВА, 2014

УДК 338
ББК 65.9(3)
Б87

Составитель серии
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

Научный редактор
ИГОРЬ ЧУБАРОВ

Дизайн серии
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Бреннер, Р.

Б87 Экономика глобальной турбулентности: развитые капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005 [Текст] / пер. с англ. А. Гусева, Р. Хаиткулова; под науч. ред. И. Чубарова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 552 с. — (Экономическая теория). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-0809-1 (в пер.).

На протяжении многих лет экономическая наука постепенно отходила от реального мира в сторону формализованных аксиом и математических моделей, слабо соотносящихся с действительностью. Экономические комментаторы пытаются заполнить этот разрыв по мере своих сил, но, не обладая достаточными научными знаниями, журналисты часто идут на поводу у моды и оказываются слишком поглощенными текущими делами. В результате серьезные загадки экономического развития передовых стран в период после окончания Второй мировой войны до сих пор не получили сколько-нибудь подробного освещения. Экономист и историк Роберт Бреннер бросает вызов такому положению вещей. В своей работе «Экономика глобальной турбулентности» он описывает непростую послевоенную историю глобальной системы и раскрывает механизмы перепроизводства и чрезмерной конкуренции, которые лежат в основе ее долгосрочного кризиса с начала 1970-х годов.

УДК 338
ББК 65.9(3)

ISBN 978-5-7598-0809-1 (рус.)
ISBN 0 582 41410 5 (англ.)

В оформлении обложки использован фрагмент картины Изабель Бишоп (Isabel Bishop, 1902–1988).

First published by Verso 2006
© Robert Brenner 2006
© Перевод на русский язык, оформление. Издательский дом Высшей школы экономики, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ В ТАБЛИЦАХ 11
БЛАГОДАРНОСТИ 13
ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА 15

ПРЕДИСЛОВИЕ. ДИНАМИКА ТУРБУЛЕНТНОСТИ 17
Теория и история 17
Долгий спад: хроническая проблема 24

ВВЕДЕНИЕ. ЗАГАДКА ДОЛГОГО СПАДА 34
Долгий спад 35

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ТРАЕКТОРИЯ НОРМ ПРИБЫЛИ

I. КРИТИКА ОБЪЯСНЕНИЙ «ТЕОРИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ» 49
Неизбывное мальтузианство 50
Тезис о давлении со стороны заработных плат 52
1. «Противоречия кейнсианства» 54
Ключ к разгадке подъема 55
Проблемы «теории предложения» 56
2. Концептуальные трудности тезиса «теорий предложения» 59
От полной занятости к ограничению прибылей? 59
Способна ли сила трудящихся помешать адаптации? 62
3. Базовые эмпирические свидетельства против «теории предложения» 66
4. От критики к альтернативе 68

II. АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД К ДОЛГОМУ СПАДУ 71
1. Технологии снижения затрат, ведущие к перепроизводству . . . 71
2. Провал адаптации 74
3. Основной капитал, неравномерное развитие и спад 79
Уязвимость основного капитала 79
Старые попадают в когти к новым 81
От избытка мощностей к долгому спаду 84
4. Послевоенная экономика: от подъема к стагнации 87

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ДОЛГИЙ ПОДЪЕМ

III. ТРАЕКТОРИЯ ПОСЛЕВОЕННОГО ПОДЪЕМА 95
Гонка и груз основного капитала 97
Ориентация на рабочее движение 98

Свободная торговля и государственное вмешательство 101
Интернационализация экономики и меркантилизм, направленный на экспорт 106

IV. ЭКОНОМИКА США: ЦЕНА ЛИДЕРСТВА 109
1. 1950-е: путь к стагнации 110
Рабочее движение в США в 1950-е годы 116
Рост конкуренции из-за рубежа 118
2. Начало 1960-х: кратковременное восстановление 124

V. ГЕРМАНИЯ: ПОДЪЕМ НА ОСНОВЕ ЭКСПОРТА 132
1. «Чудо» 1950-х 132
Процесс роста 137
2. Противоречия интернационализации: конец 1950-х — середина 1960-х годов 143

VI. «ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ РОСТ» ЯПОНИИ 152
Начальные условия 152
Процесс роста 155
Институциональные основания японского «чуда» 156
Ключевая роль государства 160
Медленный рост зарплат 165
Основанный на инвестициях экспортоориентированный рост 168

VII. КАК ОБЪЯСНИТЬ ДОЛГИЙ ПОДЪЕМ? 172

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. ОТ ПОДЪЕМА К СПАДУ

VIII. ПУТЬ К КРИЗИСУ 177
1. США: падение нормы прибыли 180
Зарплаты, производительность труда и мощь трудящихся . . . 181
Доля прибыли 185
Отношение выпуска к капиталу 188
Что вызвало падение прибыльности? 190
Сопротивление труда и начало спада 197
2. Окончательная фаза подъема в Японии 202
3. Окончательная фаза подъема в Германии 206

IX. РАСПРОСТРАНЕНИЕ КРИЗИСА 208
1. Контрнаступление США и мировой денежный кризис 209
2. Кризис немецкой экономики, 1969–1973 годы 219
3. Кризис японской экономики, 1970–1973 годы 224
Этап 1. Дефляция и спад в экономике 226
Этап 2. Инфляция и несостоявшееся восстановление 229
4. Углубление кризиса: выводы 235

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. ДОЛГИЙ СПАД

X. ПОЧЕМУ НАСТУПИЛ ДОЛГИЙ СПАД? 241
1. Победа, равносильная поражению 242
Недостаточный выход 253
Усиливающийся вход: Восточная Азия на подъеме 255
3. Рост долга 256
Депрессия отступает 257
Перетряска отложена, рост замедляется 258
Инфляция набирает обороты 259
4. Углубление спада 260

XI. ПРОВАЛ КЕЙНСИАНСТВА: 1973–1979 ГОДЫ 267
1. Американская экономика в 1970-е годы 268
Гарантия спроса 268
Контрнаступление американской промышленности 269
Сокращение издержек на оплату труда 269
Дальнейшее ослабление доллара и падение стоимости кредита . . 270
Рост инвестиций, выпуска и производительности 272
Провал выхода 274
2. Япония в 1970-х годах 277
Затраты на оплату труда и качество труда 280
Реконфигурация промышленности 281
Германия в 1970-х годах 289
Рецессия еще раз 296

XII. МОНЕТАРИЗМ И РОСТ АМЕРИКАНСКОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ 300
Восточноазиатское нашествие 305
Америка наносит ответный удар? 308
1. От Рейгана к Клинтону: конец долгого спада? 312
Рейганомика 312
Дефляция Клинтона 318
Трансформация в ходе спада 323
Рост непромышленного сектора и усиливающееся падение 333
Золотой век финансового сектора и богатых 337
Конец долгого спада? 345
2. Япония в 1980-х и 1990-х годах: от подъема к краху и дальнейшим событиям 346
Слабое восстановление (1980–1985 годы) 346
«Соглашение в Плазе» и экономика пузырей (1985–1991 годы) . . . 348
От краха к трансформации? 357
На пути к восстановлению? 364
3. Германия в 1980-х и 1990-х годах: монетаризм во имя экспорта . . 366
Через стагнацию к росту? 367

Кризис германской промышленности 373
На пути к восстановлению? 376

ЧАСТЬ ПЯТАЯ. ОБРЕТЕННАЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬ?

XIII. ДОЛГИЙ СПАД И «ВЕКОВОЙ ТРЕНД» 381

XIV. СНОВА ДОЛГИЙ ПОДЪЕМ? 397
1. Новый век роста и гегемонии США? 397
2. Новый глобальный подъем? 405
Замедление спроса, ускорение экспорта 409
Оптимистический сценарий 411
Факторы, затрудняющие общесистемное восстановление 413
Восточноазиатский кризис 415

XV. ПОСЛЕСЛОВИЕ. УСИЛЕНИЕ ТУРБУЛЕНТНОСТИ? 422
Восстановление в США и его пределы 424
Петля на шее мировой экономики сжимается 441
Падение прибыльности и его последствия 447
«Новая экономика»? 454
От международного кризиса к мании высоких технологий 471
Рецессия 488
Пузырь на рынке жилой недвижимости — двигатель подъема . . . 492
Траектория, которая полагает собственные пределы 497
Слабое и запоздалое восстановление 515
Может ли прибыльность восстановиться и возродить экономику? 519
Два сценария 523

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ I. НОРМЫ ПРИБЫЛИ И РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ 539
I. Нормы прибыли 539
II. Рост производительности 544

ПРИЛОЖЕНИЕ II. ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ ПО ОСНОВНЫМ ПЕРЕМЕННЫМ 546
I. Данные по национальным экономикам США, Германии и Японии 546
II. Сравнительные данные по экономикам США, Германии и Японии 548
III. Данные по международным переменным 549

Посвящается
Альфреду и Элизабет Бреннер

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ В ТАБЛИЦАХ

ВВП — валовой внутренний продукт

ВОК — валовой оборотный капитал

K/L — соотношение труда и капитала, капиталовооруженность

LPy — производительность труда (labour productivity)

Mfgr — промышленность (manufacturing)

NK — чистый капитал (net capital stock)

NKPRI — цена чистого основного капитала (net capital stock prices)

Non-mfgr — непромышленный сектор (non-manufacturing)

NY — чистый выпуск (net output)

NY/NK — отношение выпуска к капиталу (output-capital ratio)

NY/NK real — отношение выпуска к капиталу в реальном выражении (производительность капитала) (real output-capital ratio (capital productivity))

NPR — чистая норма прибыли (net profit rate)

NPSH — чистая доля прибыли в доходе (net profit share)

NW — номинальная заработная плата (nominal wage)

PPRI — цена производства (product price)

PW — заработная плата в товарном выражении (product wage)

RW — реальная заработная плата (real wage)

TFP — совокупная факторная производительность (total factor productivity)

ULC — удельные издержки на оплату труда (unit labour costs)

БЛАГОДАРНОСТИ

Я в колоссальном долгу перед Перри Андерсоном, который оказывал данному проекту огромную интеллектуальную и моральную поддержку с момента его зарождения, осуществлял всестороннюю критику моего текста и вносил предложения по его улучшению. То же делали Марк Глик, Эндрю Глин и Боб Поллин; они щедро предоставляли в мое распоряжение горы с трудом добытой информации, разъясняли мне, как ее использовать, комментировали многочисленные наброски и проводили бесчисленные часы, обсуждая со мной вопросы экономической теории и фактические данные, что значительно улучшило этот текст. Я также хотел бы выразить глубокую признательность Дэвиду Гордону, Джону Эшуорту, Гопалу Балакришнану, Майклу Бернстейну, Сэму Боулзу, Алексу Каллиникосу, Джиму Кронину, Жерару Дюменилю, Сэму Фарберу, Бобу Фитчу, Майку Голдфилду, Лорену Голднеру, Майклу Хауарду, Доминику Леви, Ларсу Мьосету, Джонатону Мозесу, Джону Рёмеру, Рун Скарстейн, Дику Уокеру и Эрику Райту: все эти люди внимательно прочитали мой текст и сделали очень полезные критические замечания. Я также благодарю Робина Блэкберна за его терпение, товарищеское отношение, поддержку и существенную критику; он довел этот текст до его первоначальной публикации в «New Left Review». Благодарю Стива Керна и Джулиана Сталлабрасса за немалую помощь в шлифовке стиля и придании тексту ясности, а также Дейва Хьюта, который вгрызался в наши нескончаемые ряды чисел и учил меня, как с ними нужно работать. В особом долгу я перед Сюзан Уоткинс, которая поздними вечерами прочитала насквозь весь текст и дала мне неоценимый совет относительно формы и содержания книги, открыв тем самым передо мной путь к завершению работы. Джон Роджерс оказал мне громадную помощь, проделывая вместе со мной утомительную, но неизбежную работу по сбору данных, осуществлению расчетов, что было необходимо для сопоставления норм прибыли в разных странах и многочисленных секторах экономики. Я очень благодарен ему за его великодушие. Команда издательства Verso, которую возглавлял Том Пенн и в которой работали Пэт Харпер, Софи Скарбек-Боровска и Андреа Стимпсон, выполнила свою работу по подготовке сложной рукописи, проявив высокий профессионализм, и я хочу выразить этим людям свою благодарность. Текст

от начала до конца отредактировал Себастьян Баджет и много сделал для совершенствования стиля и подачи материала, и за это я ему глубоко признателен. Том Мертес много способствовал мне в самых различных формах на протяжении, кажется, бесконечного времени: он собирал данные, помогал мне со стилем, критиковал содержание, предлагал идеи и делал еще очень многое. Воистину, только его помощь и поддержка помогли мне довести работу до конца, и я не нахожу достаточных слов благодарности. И в очередной раз я в огромном долгу у Тери Эдгар, не только за всестороннюю помощь в работе над книгой с момента возникновения ее замысла, но и за то, что она дарила свою любовь все то время, предшествовавшее дню, когда книга увидела свет.

ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА

«Экономика глобальной турбулентности» впервые была опубликована как «Специальный доклад по вопросам мировой экономики» в «New Left Review» № 229, май-июнь 1998 г. В настоящем издании данная работа воспроизводится с небольшими стилистическими и уточняющими поправками. Таблицы и графики по возможности обновлены с учетом новейших данных. Предисловие, послесловие, а также два приложения представляют собой новые тексты.

ПРЕДИСЛОВИЕ
ДИНАМИКА ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Эволюция развитых капиталистических экономик после окончания Второй мировой войны естественным образом делится на два приблизительно равных периода, каждый из которых занял около четверти века: период процветания (вторая половина 1940-х — 1973 год) и эпоха замедленного роста и усиления экономической турбулентности, начало которой пришлось на 1973 год; эти годы характеризовались глубоким спадом производства и самым тяжелым финансовым кризисом со времен Великой депрессии. Задача книги «Экономика глобальной турбулентности» состоит в том, чтобы предложить читателям целостную интерпретацию пройденной траектории: беспрецедентного послевоенного подъема, затем перехода от подъема к спаду, совершившегося в середине 1960-х — середине 1970-х годов, и длительного замедления, последовавшего за этим. Именно долгий спад, эта необыкновенно затянувшаяся фаза низкого уровня динамизма и постоянно ухудшающихся показателей функционирования экономики, которая продолжается и в начале нового тысячелетия, станет предметом объяснения в данном исследовании.

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

Трудность, которая возникает при попытке дать систематическое описание послевоенного экономического развития, самоочевидна. По сути проблема состоит в том, чтобы представить логически связную концептуальную схему, которая не только объясняла бы главные сдвиги, происходившие со временем в системе в целом, то есть отражала бы смену этапов, отличающихся друг от друг по основным чертам экономического роста, но и показывала бы региональные отличия между основными полюсами накопления капитала, каждый из которых имел свои политэкономические особенности. Требуется, таким образом, соединить теорию и сравнительную историю, и это довольно непростая задача. Она осложняется скупостью имеющихся национальных счетов, и молчание экономической ортодоксии по этому вопросу только усу-

губляет ситуацию. Последняя вообще едва ли признает существование проблемы. В любом случае, у нее нет средств для ее разрешения, поскольку нет теории накопления капитала. Основная имеющаяся ныне теоретическая альтернатива (она имеет свои версии, ортодоксальную и гетеродоксальную) гласит, что причиной перехода от долгого подъема к долгому спаду был рост давления трудящихся на капитал, который, в свою очередь, явился результатом продолжительного послевоенного экономического подъема[1]. Но, если смотреть на этот тезис с высоты текущего момента, он определенно выглядит опровергнутым, ведь решающее ослабление труда по сравнению с капиталом на протяжении 1970-х и 1980-х годов не помогло экономической системе восстановить свои жизненные силы. В любом случае, далее я подвергну данный подход развернутой критике, чтобы заложить, таким образом, фундамент для моей собственной интерпретации.

Мой подход к задаче построения теоретико-сравнительного исторического анализа мировой экономики послевоенного периода основан на анализе траектории прибыльности. Реализованная норма прибыли представляет собой непосредственную меру способности компаний извлекать прибавочный продукт из своих зданий, оборудования и программного обеспечения. Кроме того, она является хорошим инструментом прогнозирования будущей нормы отдачи, которую фирмы могут получить на свои новые инвестиции. Следовательно, норма прибыли является фундаментальным фактором, определяющим темпы, с которыми образующие экономику компании будут накапливать капитал и расширять занятость, а значит, темпы роста выпуска, производительности труда и заработной платы, и, таким образом, темпы роста совокупного спроса — как инвестиционного, так и потребительского. Отсюда непосредственно следуют первоначальные выводы: послевоенный подъем и длительный период экономического роста в США, Европе и Японии могли начаться благодаря тому, что в период конца 1930-х — конца 1940-х был достигнут повышенный уровень прибыльности, который сохранялся на протяжении последующих двух десятилетий. Конец послевоенному подъему положило резкое падение уровня (примечание про manufacturing) прибыльности, имевшее место в период 1965–1973 годов в экономиках развитых капиталистических стран, взятых как в отдельности, так и в совокупности. В особенности падение прибыльности происходило в промышленном сек-

[1] См. в первую очередь фундаментальную работу, посвященную данному периоду: *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. London, 1991. — *Здесь и далее, кроме особо оговоренных случаев, примеч. авт.*

торе[2], однако оно распространилось на весь частный сектор в целом; оно впервые проявилось в Соединенных Штатах, но вскоре охватило и Западную Европу с Японией. Причина того, что к 2000 году не наблюдалось явных признаков возрождения мировой экономики, заключается в том, что на тот момент не произошло заметного увеличения нормы прибыли как в мировой экономической системе в целом, так и в США, Западной Европе и Японии по отдельности. Эти результаты содержат вызов для теоретиков, состоящий в необходимости объяснить траекторию прибыльности — как всей системы, так и ее отдельных региональных и национальных компонент — и понять, что эта траектория говорит о действительной истории послевоенного экономического развития — опять же на уровне глобальной экономики и составляющих ее частей. Эта книга, по существу, задумана как ответ на данный вызов.

Вообще говоря, предлагаемая мной интерпретация относится к трем взаимозависимым уровням. На нижнем (если можно так выразиться) уровне я предлагаю механизм, объясняющий тенденцию нормы прибыли к понижению. Отправной точкой для этого механизма являются анархия и конкуренция в сфере капиталистического производства. Эти условия побуждают индивидуальных предпринимателей сокращать затраты, чтобы выживать за счет внедрения основного капитала, воплощающего в себе все более эффективные технологии, причем не только пренебрегая требованиями воспроизводства других капиталов, но и ставя под угрозу их прибыли и даже само их существование. С одной стороны, совокупный результат приводит к невиданному прежде развитию производительных сил. Однако, с другой стороны, принимаемые меры не позволяют компаниям, использующим более затратные технологии, которые закреплены в наличных зданиях, оборудовании и программном обеспечении, окупить инвестированный основной капитал. Это приводит к возникновению избыточных производственных мощностей и, как следствие, снижению прибыльности.

Чтобы связать абстрактное описание тенденции нормы прибыли к понижению с конкретной траекторией эволюции экономики послевоенного периода, я ввожу связующее концептуальное звено ме-

[2] В целях экономии места и для простоты восприятия, здесь и далее в тексте *англ.* manufacturing («обрабатывающая промышленность») переводится просто как промышленность. То же касается прилагательных при всех показателях, которые относятся к сектору обрабатывающей промышленности. Когда в оригинале имеется в виду промышленность в собственном смысле слова, то есть стоит «industry», в русском переводе говорится об «индустрии». — *Примеч. пер.*

жду первым и вторым. Данная концептуализация, также выстроенная на динамике основного капитала, объясняет нам, почему капиталистическая экспансия должна принимать форму неравномерного развития, которое складывается из взаимодействия между, с одной стороны, блоком капитала, начавшем развиваться раньше (или, можно сказать, более ранним), изначально более передового в технологическом и социально-экономическом отношении и при этом доминирующего в политической сфере, и с другой стороны, блоков капитала, начавших развиваться позднее (или, более поздним), поначалу более отсталых в технологическом и социально-экономическом отношении и занимающих подчиненное положение с политической точки зрения, но все же способных воспользоваться потенциальными преимуществами своего более позднего развития, охватывающего новые, прежде менее развитые регионы. Отправной пункт здесь — утверждение, что инвестиции, как правило, осуществляются волнами, блоками взаимосвязанных размещений основного капитала, и их образующие элементы воплощают в себе технологии приблизительно одного поколения. В результате мы получаем следующую модель развития: блок капитала, начавший свое развитие раньше, доминирует в течение длительного периода на своем рынке, отпугивая конкурентов; вновь появляющиеся блоки капитала, не имеющие доступа на рынки ранее утвердившегося там блока, в итоге добывают себе прибыли за счет развития новых регионов и эксплуатации масс новой рабочей силы, в значительной степени отдельно от лидирующего в развитии капитала. И наконец, капиталы из более поздних блоков, начинают оказывать все большее конкурентное давление на капиталы более раннего блока, используя более дешевые факторы производства и столь же совершенные или более передовые технологии, усиливая таким образом межкапиталистическую конкуренцию и подрывая способность больших объемов основного капитала окупить себя, в результате чего возникают избыточные производственные мощности, а норма прибыли падает.

Безусловно, конечная цель этой концептуальной схемы — создать основу для убедительного изложения истории развития мировой экономики после Второй мировой войны. Я утверждаю, что в течение первой послевоенной четверти века экономическая история развитых капиталистических стран представляла из себя неравномерное развитие с последующим падением нормы прибыли в национальных экономиках, которое произошло потому, что крупные блоки основного капитала не могли принести прирост своей стоимости, как раз так, как только что было описано. Воспроизводство высоких норм прибыли и экономическое процветание на протяжении длительного времени стали воз-

можными благодаря тому, что при полной поддержке правительства США возник прочный симбиоз двух блоков капитала. Одной его стороной был более ранний блок американского капитала, характеризовавшийся технологическим лидерством, более высоким уровнем социально-экономического развития и международным гегемоническим положением американского государства и капиталистического класса. Другой стороной — более поздние блоки капитала в Западной Европе и Японии, которые были технологическими последователями и характеризовались запоздалым социально-экономическим развитием и подчиненным положением своих государств и капиталистических классов. При этом на первоначальном этапе развились по большей части в отрыве от более ранних блоков.

Более поздно сформировавшиеся блоки капитала поддерживали свой динамизм благодаря меркантилистскому курсу на промышленный экспорт, который было возможно проводить благодаря экономическому этатизму и организованному капитализму. Ранее сформировавшийся блок капитала умножал свою энергию посредством свободного рынка, глобальной ориентации на прямые иностранные инвестиции и финансовой интернационализации, которая делалась возможной в силу доминирующего положения его государства, не говоря уже о его военной мощи и империалистических устремлениях.

Однако расширение и углубление описанных процессов оказались в конечном счете саморазрушительными. В период между 1965 и 1973 годом производители, принадлежавшие к ранним и более поздним блокам капитала, наконец вступили в обострившуюся международную конкуренцию, которая вызвала вынужденное снижение цен, в результате чего большие объемы уже существовавших основных капиталов оказались неспособны прирастить свою стоимость. Возникший в результате избыток производственных мощностей привел к резкому падению прибыльности в масштабах всей системы, в особенности в промышленном секторе, но также и в целом в частных секторах экономики США, стран Западной Европы и Японии, как по отдельности, так и в совокупности. Как результат, в течение поразительно короткого времени мировая экономика перешла от долгого подъема к долгому спаду.

Тем не менее если действие названных механизмов объясняет наступление долгого спада, то возникает еще один масштабный вопрос: почему этот спад оказался настолько долгим? Этот вопрос встает тем более остро в свете того факта, что в течение следующей четверти века и даже позднее, компании по всему развитому капиталистическому миру при поддержке правительств прилагали еще бóльшие сознатель-

ные, систематические и широкие усилия по восстановлению уровня своих норм прибыли путем упорного снижения расходов, прежде всего прямых и косвенных затрат на рабочую силу, а также перестройки своих методов организации бизнеса. Все с большей яростью они нападали на организации рабочего класса, чтобы положить конец росту зарплат или даже снизить их уровень и урезать социальные выплаты. Они стремились преобразовать мировую экономику в духе неолиберализма путем приватизации государственных предприятий и освобождения ранее сдерживавшегося финансового сектора, а также отказываясь от регулирования рынков товаров и рабочей силы. Они взламывали рынки менее развитых стран для доступа своих товаров, прямых иностранных инвестиций, финансового сектора и потоков краткосрочного капитала. Они перенаправляли капиталы из высокозатратных и малоприбыльных производств в финансовый сектор и все пускались во все большую спекуляцию. Они наращивали прямые иностранные инвестиции, чтобы переместить производство в избранные регионы бывшего «третьего мира», туда, где трудовые резервы еще были дешевыми, но становились все более квалифицированными, образованными и способными освоить более совершенные технологии. Вместе с тем они старались извлечь быстрые спекулятивные прибыли в странах глобального Юга, пользуясь возможностью быстро покупать и продавать активы на его недавно открывшихся финансовых рынках. По существу, все эти взаимосвязанные меры по сокращению затрат, проведению неолиберальных преобразований и глобализации (в развитых капиталистических странах они проводятся все интенсивнее с начала 1970-х годов) представляли собой более или менее отчаянные попытки справиться с всеобщей и неослабевающей проблемой сокращения прибыльности. Но по-прежнему остается очевидным, что эти меры не только не привели к возрождению экономического динамизма, но даже не спасли развитые капиталистические экономики от дальнейшего постоянного ухудшения показателей их работы. В результате даже в 2000 году было еще очень далеко до преодоления долгого спада.

В последней главе данной книги и в послесловии я стараюсь вскрыть эти процессы и объяснить неожиданную продолжительность долгого спада, сосредоточив внимание на описании того, что я считаю фундаментальным источником проблемы. А им была неспособность прибыльности в частном секторе развитых капиталистических экономик возродиться, что в первую очередь является результатом парадоксального долгого и стойкого хронического избытка мощностей в мировой промышленности. Эту задачу я постараюсь решить, разрабатывая и расширяя предложенную выше схему, объясняющую долгий

подъем и наступление долгого спада, в центре которой — взаимосвязанная динамика основного капитала и неравномерного развития. Эта взаимосвязь имеет два аспекта — на стороне спроса и на стороне предложения. С одной стороны, в результате обрушения норм прибыли компании столкнулись с необходимостью замедлить рост капиталовложений и занятости, добиваться сокращения роста и уровня своих затрат, в первую очередь затрат на рабочую силу, прибегая к разнообразным методам, обозначенным выше. В условиях, когда прибыльность не удавалось восстановить, эти действия создавали хронический и *все более сильный* недостаток инвестиционного, потребительского, государственного и как следствие — совокупного спроса. С другой стороны, вопреки ожиданиям, в ответ на возникающую проблему прибыльности крупные компании развитого капиталистического мира, изымали свой основной капитал из переполненных промышленных отраслей, как правило, лишь очень медленно и с большой неохотой. Вместо этого они старались как можно дольше сохранять свои позиции на мировом рынке, повышая свою конкурентоспособность путем расширения вложений, насколько это было в их силах, даже в условиях падающей доходности капиталовложений. В то же время, один за другим, регионы Восточной Азии — от новых индустриальных стран (НИС) Северо-Восточной Азии до «малых тигров» Юго-Восточной Азии и китайского исполина — еще более способствовали процессам неравномерного развития, используя свое потенциальное преимущество, достигнутое в силу их более позднего появления на рынках, подобно тому, как этот же фактор некогда использовали их предшественники из Западной Европы и Японии. Они с беспрецедентными темпами продвигались вверх по технологической лестнице[3], в особенности благодаря постоянно углубляющейся региональной интеграции, которая осуществлялась путем увеличения прямых иностранных инвестиций, а также торговли, и таким образом обрушивали на уже перенасыщенные мировые рынки потоки все более высокотехнологичных промышленных товаров, оказывая еще большее давление на мировые промышленные нормы прибыли.

Тем не менее нарастание избыточных производственных мощностей на мировых промышленных рынках (происходившее вследствие

[3] Понятие «технологической лестницы» используется для описания смены господствующих технологических укладов в отдельно взятой стране — от сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности до биотехнологий и космической промышленности. См.: *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М.: Academia, 1999. — *Примеч. пер.*

неожиданного упорства доминировавших фирм из развитых капиталистических стран и невиданного наплыва фирм из развивающихся стран, в особенности из Восточной Азии) в условиях усугубляющейся проблемы недостаточного совокупного спроса (его недостаточность возникла в результате всеобщего сокращения затрат и снижения темпов капиталовложений и создания рабочих мест, что последовало за снижением прибыльности) не привело, как можно было бы ожидать, к масштабному вытеснению дорогостоящих и малоприбыльных средств производства путем серьезной рецессии или депрессии. Этого не произошло потому, что правительства развитых капиталистических стран, среди которых лидерство все в большей степени захватывали США, обеспечивали доступ к колоссальным кредитам, поступавшим по самым разнообразным каналам, прямым и косвенным, государственным и частным, к компаниям и домохозяйствам. Получатели кредитов могли поглощать излишки предложения, превышающего спрос, особенно в момент серьезных циклических спадов, которые периодически ставили под угрозу стабильность. Поэтому мы стали свидетелями не общесистемного кризиса, а продолжительного, затянувшегося более чем на три десятилетия неуклонного снижения норм прибыли, которое и способствовало ослаблению экономической энергии в мировом масштабе, а также появлению все более разрушительных пузырей на финансовых рынках, финансовым крахам и все более тяжелым циклическим спадам. Итогом стали трудности, с которыми мировая экономика столкнулась на пороге нового тысячелетия: продолжающийся долгий спад в обстановке переполненных отраслей, замедляющегося роста совокупного спроса и гор переоцененных бумажных активов. Все эти условия привели к беспрецедентно быстрому увеличению частного и государственного долга до исторически беспримерных размеров[4] (см. рис. П.3; рис. П.4; рис. XV.6).

Долгий спад: хроническая проблема

Работа над текстом этой книги, за исключением послесловия, была завершена, когда в 1997–1998 годах разразился восточноазиатский кризис, а бум «Новой экономики» достиг своего пика. В тексте глобальная турбулентность расценивалась как красноречивый признак того, что мировая экономика остается неспособной выйти из состояния дол-

[4] Эта аргументация породила серьезную дискуссию. См. особенно два специально посвященных ей выпуска: Historical Materialism. 1999. No. 4. Summer; 2000. No. 5. Winter; а также: Monthly Review. 1999. Vol. 11. June.

гого спада. В нем утверждалось, что за блестящим фасадом «Славного десятилетия» (Fabulous decade) скрывались все еще шаткие основы, державшие развитие мировой экономической системы. И делалось заключение, что «переизбыток производства в очередной раз обесценивает выигрыши от торговли, и конкуренция в итоге берет верх над взаимовыгодностью», вследствие чего нарастающее предложение мирового экспорта в условиях сжимающихся рынков «подрывает извлечение прибылей и поэтому препятствует восстановлению, тем самым обрывая долгосрочный общесистемный подъем и угрожая мировой экономике новой серьезной рецессией». Время, прошедшее с тех пор, я убежден, подтвердило правильность такого взгляда. Долгий спад продолжился и в первые годы XXI века. Это произошло во многом вследствие парадоксальной устойчивости хронического перепроизводства в международном промышленном секторе, которое в первую очередь и привело к понижению норм прибыли в промышленности, и кроме того, во всем частном секторе развитых капиталистических экономик. Сохранявшиеся на протяжении долгого времени пониженные нормы прибыли сами по себе определили длительное торможение роста ВВП, инвестиций, производительности и заработной платы начиная с 1970-х годов. Я постараюсь доказать, что именно в контексте продолжающегося долгого спада и сохранения проблемы перепроизводства и низких уровней прибыльности в промышленном и частном секторе, мы и должны интерпретировать сумасшедший бум и пузыри на фондовых рынках во второй половине 1990-х годов, крах цен на акции и глубокую рецессию 2000–2001 годов и последовавшее за этим циклическое восстановление, пока что слабое и неустойчивое[5].

Невзирая на все это, типичная умственная реакция на проблему долгого спада заключалась не в создании альтернативных способов ее объяснения, но скорее в явном или скрытом отрицании самого факта существования этой проблемы. Деловые круги и проправительственные публицисты стояли на том, что инициированное в начале 1980-х годов сокращение государственного регулирования промышленного производства стимулировало инновации, раскрепощение финансовых рынков привело к более эффективному размещению капиталов, подавление профсоюзов обеспечило большую гибкость рынков труда, снижение налогов было выгодно как инвесторам, так и работникам, а ослабление государственного вмешательства способствовало свободному предпринимательству. В результате, утверждается, не только не было какого-то заглушения экономического мотора, но,

[5] См. послесловие.

наоборот, экономика приобретала все большую жизнеспособность, и высшей точкой этого процесса стал бум «Новой экономики» конца 1990-х годов. Более трезвомыслящие экономисты и историки экономики решили, что следует отрицать не реальность замедления экономического роста, а скорее, необходимость давать этому феномену какие-то особые объяснения. С их точки зрения, долгий период ослабленного состояния экономики служит свидетельством своеобразного возврата к равновесию — к обычным и притом весьма внушительным темпам роста, которые и должны последовать за периодом послевоенного бума, который они считают уникальным. Согласно их утверждениям, в объяснении нуждается как раз беспримерный динамизм экономики в первой четверти века после окончания войны, который, на их взгляд, следует приписать накоплению необыкновенного резерва технологий на протяжении кризисного межвоенного периода. Как они утверждают, этот резерв истощился в ходе долгого послевоенного подъема, и после 1973 года произошло возвращение к нормальному положению вещей[6]. На самом же деле ни одна из представленных позиций даже отдаленно не соответствует действительной эволюции экономики на протяжении трех последних десятилетий.

Столь милая сердцам защитников бизнес-интересов и неолиберальным политикам, равно как и экономистам неоклассического толка, идея о том, что поворот в сторону более и более свободных рынков, более и более суровой финансовой дисциплины должен привести к упрочению экономики, — есть отрицание очевидного. Факты говорят о том, что состояние развитых капиталистических экономик (США, ЕС и Япония), взятых в совокупности или по отдельности, ухудшалось от цикла к циклу после того, как сошел на нет послевоенный бум, и на это указывают все основные макроэкономические индикаторы: рост ВВП, основного капитала, производительности труда и размера реальной оплаты труда. Экономическая ситуация в 1990-е годы была хуже, чем в 1980-е, когда, в свою очередь, наблюдалось ухудшение по сравнению с 1970-ми, а тем более с 1950-ми и 1960-ми[7]. И это даже несмотря на то, что неолиберальная экономическая политика, приправленная сбалансированными бюджетами и главенством центральных банков, во все более чистых своих формах подчиняла себе экономику.

[6] *Crafts N., Toniolo G.* Postwar Growth: An Overview // Economic Growth in Europe Since 1945 / N. Crafts, G. Toniolo (eds). Cambridge, 1996.

[7] См. далее: Наст. изд. Табл. XIII.1. Замедление экономического роста. 1960–2005.

Что касается США, где, как утверждается, фондовый рынок стал двигателем технологического чуда, которое и позволило стране вырваться из состояния стагнации, продолжавшей отягощать жизнь ее основных конкурентов — Европы и Японии, — то показатели работы американской экономики в первой половине 1990-х годов были хуже, нежели в любое другое пятилетие послевоенного периода. Несомненное ускорение экономического развития, имевшее место во второй половине 1990-х годов, обеспечило то, что общие итоги десятилетия превысили итоги 1980-х, но причиной этого было значительное стимулирование как потребления, так и инвестиций за счет эффекта богатства (wealth effect) со стороны беспримерного и, как оказалось, обреченного пузыря на финансовом рынке, надувавшегося в тот период. Эффект богатства объясняет не менее одной четверти совокупного прироста ВВП в 1995–2000 годах; без него рост составил бы не 4%, а скорее, скромные 3%. Но даже под воздействием этого эффекта, экономика США в 1990-е годы чувствовала себя не лучше, чем в «проклятые» 1970-е годы. Действительно, если брать основные макроэкономические индикаторы, с 1995 по 2000 год, в течение пяти «волшебных» (как принято считать) лет положение в экономике США было не лучше, чем в течение двадцати пяти лет, с 1948 по 1973 год, когда вмешательство государства и государственное регулирование экономики, сила профсоюзов, подавление финансовой системы и налогообложение корпораций достигали максимума, якобы сдерживая экономическое развитие[8].

Кроме того, вопреки почти всеобщей убежденности в обратном, функционирование экономики США не было явно лучше, чем функционирование экономик их конкурентов, если оценивать его по главному показателю — росту производительности. Здесь нужно особо отметить, что в период долгого спада общие показатели функционирования экономик Германии, других стран Западной Европы, а также Японии, по сравнению с США падали еще сильнее. Однако в период с 1993 по 2003 год Европейский Союз в целом (в том числе Испания, Греция и Португалия) добился несколько более высоких темпов роста ВВП в расчете на час отработанного времени, чем США: 1,8 против 1,6%[9]. Более того, к концу этого периода ЕС практически преодолел свое историческое отставание от США по уровню произ-

[8] *Brenner R.* The Boom and the Bubble. London, 2002. P. 47. Tabl. 1.10; P. 221. Tabl. 9.1.

[9] *Daly K.* Euroland's Secret Success Story // Goldman Sachs Global Economic Papers. 2004. No. 102. 16 January. P. 1–3, 8, 10.

водительности труда: в 2003 году совокупный уровень его ВВП в расчете на час отработанного времени был уже лишь на 5% ниже, чем у США. К этому моменту уровень ВВП в расчете на час отработанного времени в Германии, Франции и Италии немного (на 1–3%) превысил соответствующую величину США, тогда как этот уровень в Нидерландах, Бельгии, Люксембурге и Норвегии поднялся существенно выше (6–31%)[10].

Замедление темпов экономического развития в США и в экономиках всех развитых капиталистических стран после 1973 года также нельзя считать оптической иллюзией, которая возникает из-за того, что в сравнение берется послевоенный период аномального быстрого роста. С исторической точки зрения послевоенный «золотой век» в Америке был, вне всяких сомнений, впечатляющим, но не на фоне прежних достижений США; это становится очевидным, если сравнить их с итогами предыдущего долгого подъема, имевшего место между 1890 и 1913 годом. Рост производительности труда, подушевого дохода и реальной заработной платы во время подъема после Второй мировой войны был выше, чем в период перед Первой мировой войной, хотя и не сильно. С другой стороны, рост ВВП и инвестиций перед Первой мировой войной был столь же интенсивным или даже более интенсивным. Таким образом, долгий бум 1950–1973 годов превзошел подъем 1890–1913 годов, но они вполне сопоставимы.

Напротив, долгий спад, наступивший после 1973 года, можно ясно и безусловно определить как таковой, поскольку работа экономики оказалась столь плохой не только по сравнению с подъемом после Второй мировой войны, но и с долгим подъемом периода перед Первой мировой войной. Произошло ощутимое падение практически всех основных макроэкономических показателей по сравнению с обоими названными периодами долгих подъемов. Долгий спад продлился до конца тысячелетия, то есть он затянулся так сильно, что к нему нельзя относиться как к понижательной фазе последнего из циклов Кондрать-

[10] OECD. Science and Technology Scoreboard 2003 — Towards a Knowledge-based Economy. Tabl. D.2. Income and Productivity Levels in the OECD, 1950–2002 (online). Ср.: *van Ark B.* Does the European Union Need to Revive Productivity Growth // Groningen Growth Centre Research Memorandum GD-75. 2005. April. P. 9. Tabl. 2. Темпы роста производительности в промышленности между 1995 и 2000 годом в США достигли 4,7%, и это, бесспорно, впечатляющий результат. Однако явно не достаточный, чтобы превзойти достижения основных конкурентов США, в том числе Франции (5,2%), отравленной действием рецессии Японии (4,2%) и Западной Германии (4,9% на 1998 год; более поздние данные по Западной Германии недоступны).

ева (я не стану здесь обращаться к спорному вопросу о том, существуют ли последние вообще)[11].

Служит ли начало замедления роста свидетельством исчерпания технологического потенциала, который достиг небывалых размеров вследствие длительного инвестиционного застоя в годы Великой депрессии и обеспечил для экономики исключительный динамизм в первые послевоенные десятилетия? Похоже именно такое объяснение стало ортодоксальным среди макроэкономистов, но его невозможно обосновать с точки зрения реальных тенденций развития производительности[12]. Во-первых, не было никакого истощения технологического потенциала в промышленном секторе. После того как между 1938 и 1973 годом рост производительности труда в промышленности оставался примерно на уровне 3%, в 1970-е годы произошел резкий обвал. С 1980 года рост производительности стал ускоряться, и 1990-е годы стали десятилетием наивысшего роста за весь послевоенный период. В любом случае, если бы траектория динамики производительности отражала исчерпание технологического потенциала, можно было бы ожидать, что она будет постепенно, более или менее непрерывно идти вниз. На самом же деле рост производительности в частном секторе экономики в целом оставался высоким и на удивление стабильным в ходе долгого периода с 1938 по 1973 год. Затем, в период между 1973 и 1980 годом, он внезапно и резко пошел на спад, и в 1980–2000 годах тенденции к его восстановлению не намечалось. Если долгий подъем обеспечивался использованием технологического потенциала, почему же рост производительности в непромышленном секторе не сокращался на протяжении десятилетий? Почему он затем внезапно рухнул? И почему его стагнация продолжалась так долго? Имея в виду временную структуру и отрывистость спада производительности, лучшего понимания можно достичь, если рассматривать его в качестве следствия, а не причины экономического замедления, в частности — в качестве результата замедления в темпах роста основного капитала, произошедшего вследствие уменьшения прибыльности, а также в качестве

[11] Сравнение макроэкономических показателей периода долгого спада и подъемов, имевших место после Второй мировой войны и накануне Первой мировой войны можно найти в: *Brenner R.* The Capitalist Economy, 1945–2000; *Coates D.* (ed.). Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Basingstoke, 2005. P. 215. Tabl. 11.1.

[12] *Baumol W. J.* Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show // American Economic Review. 1986. Vol. 76. December. esp. P. 1081–1082; *Krugman P.* Peddling Prosperity. N.Y., 1994. P. 59–63.

ТАБЛИЦА 1. Долгие подъемы и долгий спад: 1890–1913 и 1950–1973 в сравнении с 1973–1996 годами (среднегодовые темпы роста, %)

	1890–1913	1950–1973	1973–1996
ВВП	4,0	4,0	2,9
ВВП на час отработанного времени	2,2	2,6	1,2
ВВП на душу	2,1	2,5	1,8
Реальная заработная плата (промышленность)	1,6	2,2	0
Валовой основной капитал	5,4	3,2	—
Валовой основной капитал на час отработанного времени	3,4	1,7	—

ИСТОЧНИКИ: *Maddison A.* Dynamic Forces in the World Economy, 1991. P. 71, 140, 142; *Maddison A.* The World Economy: Historical Statistics, 2003. P. 84–86. Tabl. 2c; Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts. Tabl. 7.1 (BEA website); *Rees A.* Real Wages in Manufacturing, 1890–1914, 1969. P. 120; Bureau of Labor Statistics, Hourly Earnings of Production and Non-Supervisory Workers (BLS website); Bureau of Labor Statistics, Consumer Price Index-U (1982–1984) (BLS website). (Данные по заработной плате даны для промышленного сектора, а не для экономики в целом, так как данные о заработной плате за пределами промышленности за более ранний период недоступны.)

следствия замедления роста капиталовооруженности труда, которое стало результатом глубокой стагнации заработных плат[13].

Возможно, наиболее красноречивым здесь является тот факт, что замедление роста сопровождалось резким усилением нестабильности. Финансовый сектор во всем мире начал избавляться от оков послевоенного государственного регулирования, и особенно резко — примерно после 1980 года. В результате внезапно и с новой силой возобновились финансовые кризисы, которые удавалось заглушать или вообще предотвращать в первые 25 лет послевоенного периода и в течение некоторого времени после. Мировая экономика снова оказалась во власти все более продолжительных серий долговых, основанных на финансовых пузырях и спекуляции бумов, которые неизменно заканчивались полным крахом. Не случайно, что этот процесс достиг своего рода кульминации в 1990-е годы, когда либерализация рынка капитала распространилась из экономик ядра на развивающиеся стра-

[13] US Department of Commerce. Historical Statistics of the United States. Washington, DC, 1970. Series D 685. P. 162.

ны, и череда финансовых расширений и финансовых обвалов покалечила не только экономики Турции, России, Бразилии и Аргентины, но и (к концу десятилетия) НИСы Восточной Азии, Японию, а также сами Соединенные Штаты[14].

Самым главным свидетельством сохраняющейся слабости экономики могут служить тенденции в динамике уровня жизни, а также в распределении доходов. Доли в национальном доходе 1 и 5% наиболее богатых домохозяйств США достигли своего максимального за весь за весь XX век значения в 1928 году — 19,6 и 34,7% соответственно. Но за последующие 45 лет они упали и в 1973 году, в последний год послевоенного бума, достигли низшей точки: 7,7 и 20,6% соответственно. Однако в ходе долгого спада оба эти показателя беспрерывно поднимались над своими минимумами, так что к 1998 году они приблизились — хотя и не достигли — своего наивысшего уровня 1928 года и составили соответственно 14,6 и 29,4%. Эта тенденция к поляризации доходов находит свое отражение в траектории уровня бедности и размера дохода на одну семью. В период между 1959 и 1973 годами уровень бедности снизился с 22,4 до 11,1%. С 1973 года по 1995 год он поднялся до 13,8% и к 2000 году оставался чуть выше показателя 1973 года — на уровне 11,3%. Что касается медианного размера семейных доходов, то этот показатель в годы послевоенного бума, с 1947 по 1973 год, более чем удвоился, в то время как за период между 1973 и 1995 годами, он вырос менее чем на 12%, несмотря на огромное увеличение доли женщин в совокупной рабочей силе (между 1995 и 2000 годом она подскочила на 16%). За все время долгого спада доходы богачей и корпоративных собственников обеспечивались в подавляющем большинстве случаев за счет рабочего населения и бедных, в особенности потому, что это происходило в условиях столь медленного роста. Экономика работала все хуже и хуже, но богатых их положение устраивало все больше и больше[15].

[14] Bank of International Settlements. 71st Annual Report. 1 April 2000 — 31 March 2001. Basel, 2001. 11 June. P. 123–124. «Когда финансовые системы строго регулировались и центральные банки занимались управлением денежными потоками или кредитными показателями [до 1980-х гг.], масштабность наносящих ущерб финансовых циклов сдерживалась... В такой обстановке регулируемости... влияние крупномасштабных циклических колебаний не ощущалось так, как мы это наблюдаем сегодня, в условиях либерализации». Ср.: *Prasad E.* et al. Effects of Financial Globalization Countries. IMF, Washington, DC, 2003. March.

[15] *Piketty T., Saez E.* Income Inequality in the United States, 1913–1998 // Quarterly Journal of Economics. Vol. 118. Tabl. 5.1. P. 312.

В период между 1973 и 2000 годами среднегодовые темпы роста реальной заработной платы (без отчислений) основного производственного и неуправленческого персонала (а они составляют 80% всей рабочей силы) частного сектора были практически на нуле (0,5% в ходе длинного цикла 1990-х годов). Если принять во внимание параллельное замедление роста производительности, главного показателя степени экономического динамизма или его отсутствия, то становится совершенно понятно, что подобное сдерживание роста реальных заработных плат было просто необходимо для капитала. В период с 1973 по 2000 год производительность труда (ВВП в расчете на час отработанного времени) в среднем росла всего лишь на 1,2% ежегодно (1,7% для 1990-х годов). Это составляет меньше половины от показателя периода с 1948 по 1969 год — 2,5% и едва достигает половины среднегодового уровня роста производительности за 90 лет с 1890 по 1980 год — 2,3%. На протяжении 1990-х годов среднегодовая норма прибыли для частного сектора экономики оставалась на 15% ниже послевоенного уровня. Но этот показатель упал бы намного ниже, если бы росту заработной платы позволили хотя бы сколько-нибудь приблизиться к среднегодовой норме в 1,6%, достигнутой в последнем десятилетии послевоенного бума (1964–1973 годы)[16]. Та жизнеспособность, которую экономика еще сохранила, порождается и обусловливается лишением в течение четверти столетия основного производственного и неуправленческого персонала какого бы то ни было роста реальной заработной платы.

Правда состоит в том, что даже сегодня, через пять лет после завершения эпохи «Новой экономики» и начала нового экономического цикла, открывшегося в феврале 2001 года, традиционные макроэкономические индикаторы не обнаруживают явственных признаков того, что долгий спад преодолен. В период с 2000 по 2005 год среднегодовой рост ВВП в странах ЕС и в Японии был ниже, чем в какой-либо другой пятилетний период начиная с 1950 года, тогда как в США он едва добрался до уровня 1990–1995 годов, пока что худшего пятилетия послевоенной эры. Действительно, если принять во внимание все традиционные макроэкономические индикаторы, экономическая ситуация в передовых капиталистических странах менее благополучна, нежели

[16] Historical Data for the «B» Tables of the Employment Situation Release, in Employment, Earnings, and Hours from the Current Employment Statistics Survey, US Bureau of Labor Statistics website, adjusted with CPI-U-1982–4 and CPI-U-RS (1978–2000); *Maddison A.* Dynamic Forces in Economic Development. Oxford, 1991. P. 71; Industry Analytical Ratios for the Total Economy. 2005. 2 June (folder provided on request by the BLS).

в какое-либо другое послевоенное пятилетие (см. табл. XIII.1). И положение остается таким, несмотря на то, что в эти годы правительство США прибегло к самому мощному в истории макроэкономическому стимулированию. Тем временем, финансовые диспропорции и пузыри на рынках активов превзошли даже своих рекордных по размерам предшественников конца 1990-х годов и нависли, подобно черным тучам, над мировой экономикой. Долгий спад еще предстоит преодолеть... и он по-прежнему требует объяснения.

ВВЕДЕНИЕ. ЗАГАДКА ДОЛГОГО СПАДА

В конце 1960-х годов, на излете самого длительного периода непрерывного экономического роста во всей истории США, лауреаты Нобелевской премии в области экономики Роберт Солоу и Пол Самуэльсон выступили с серией торжествующих отходных разрушительной нестабильности капиталистической экономики. «Устаревшее понятие... „экономического цикла" уже не слишком интересно, — заявил Солоу. — Сегодняшние аспиранты никогда не слышали об исследованиях Шумпетера, посвященных Кондратьевым, Жюглярам и Китчинам, и эти исследования показались бы им чем-то причудливым, если бы они что-нибудь узнали». Самуэльсон шутил: после пятидесяти лет деятельности Национальное бюро экономических исследований «лишило себя одной из своих задач, изучения делового цикла»[1]. Коль скоро всякое просвещенное правительство ныне имеет на вооружении неоклассически-кейнсианский синтез, то рецессии, по мнению Артура Окуня, высокопоставленного советника президентов Кеннеди и Джонсона, «теперь... возможно предотвращать, как авиакатастрофы», и представление, что экономические колебания могут быть угрозой для бесперебойного функционирования экономики, «устарело»[2].

Разработчики экономической политики настолько уверились в своей способности эффективно управлять капиталистической экономикой, что, когда пик подъема был уже позади, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) могла без каких-либо

[1] Economic History Review. 2nd series. 1970. Vol. 23. August. P. 410; *Zarnowitz V.* (ed.). The Business Cycle Today. N.Y., 1972. P. 167. Эту реплику Самуэльсон бросил на конференции, посвященной пятидесятилетию Бюро.

[2] *Okun Arthur.* The Political Economy of Prosperity. Washington, Dc6, 1970. P. 32–33. Окунь был одним из ведущих архитекторов «новой экономики» 1960-х годов и председателем Совета экономических консультантов при администрации Линдона Джонсона. Его книга была закончена в ноябре 1969 года. Он писал, что в данный момент «нация переживает сто пятый месяц небывалого, беспрецедентного и непрерывного экономического роста». Он даже без колебаний говорил об «устарелости схемы экономических циклов».

оговорок предсказывать, что будущее ничем не будет отличаться от недавнего золотого прошедшего. В заключительной части выпущенного ОЭСР в начале 1970-х годов исследования о перспективах мира развитого капитализма говорилось: «Производство товаров и услуг в зоне ОЭСР в целом почти удвоилось за последние полтора десятилетия. У нас мало оснований ожидать какого бы то ни было общего снижения темпов роста, зато имеются основательные предпосылки для предположения, что в следующие полтора десятилетия валовой внутренний продукт в зоне ОЭСР может вновь удвоиться... Маловероятно также, что источники высоких темпов роста, ожидаемых в 1970-е годы, быстро истощатся; напротив... Таким образом, правительствам нужно строить свою политику, исходя из предположения, что силы, обеспечивающие быстрый экономический рост, вероятнее всего, будут по-прежнему действовать, и потенциально ВВП зоны ОЭСР может вырасти вчетверо за период от сегодняшнего дня до конца века»[3]. Чудотворные силы рынка, под надзором государства, могли теперь гарантировать постоянный рост.

ДОЛГИЙ СПАД

Триумфальные настроения Самуэльсона, Солоу, Окуня и ОЭСР едва ли могли быть более несвоевременны. Именно в то время, когда эти экономисты торжествовали, мировая экономика входила в полосу долгого и все время усиливающегося спада, который даже сейчас, четверть века спустя, выказывает немного признаков ослабевания. Сообщения об исцелении от периодических кризисов капиталистической экономики были преждевременными. Сегодня, когда мировая экономика выздоравливает после четвертой с конца 1960-х годов тяжелой рецессии, средний уровень безработицы в развитых капиталистических странах (здесь я оставляю в стороне США) по меньшей мере не ниже, чем в среднем в 1930-е годы, десятилетие Великой депрессии[4]. Международные цены на акции ежедневно взмывают на новую рекордную

[3] OECD. The Growth of Output. 1960–1980. Retrospect, Prospect and Problems for Policy. Paris, 1974. P. 166.

[4] В 1996 году безработица в одиннадцати странах Европейского Союза составила в среднем 11,3%, в двадцати восьми странах — членах ОЭСР, включая США, — 7,3%, в самих США — 5,0%. OECD. Economic Outlook. 1997. No. 62. December. P. a24. Tabl. 21. Среднегодовой уровень безработицы в шестнадцати ведущих капиталистических экономиках в 1930–1938 года (включительно) составлял 10,3%. *Maddison A.* Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford, 1991. P. 170–171. Tabl. 6.2.

высоту, и в это же время экономика в большинстве стран Восточной Азии (включая Японию), региона, в котором в 1996 году было сделано столько же вложений, сколько было сделано в том же году в США, изнемогает в условиях депрессии. Сама Япония балансирует на краю пропасти, угрожая увлечь за собой весь остальной мир.

Верно, что в США уровень безработицы упал до 4,3%, и инфляция опустилась до уровня середины 1960-х годов. Норма прибыли в расчете на основной капитал, сдерживавшаяся на протяжении более двух десятилетий, двинулась вверх, в направлении высокого уровня времен послевоенного бума, и 1997 действительно стал рекордным годом. Остается фактом, что заметное улучшение положения капитала в США было достигнуто во многом непосредственно за счет их главных стран-конкурентов и, в особенности, за счет рабочего класса, и произошло оно на фоне в основе своей плачевного состояния американской экономики, сохранявшегося вплоть до 1996 года. Вероятно, главным достижением возрождения экономики США было то, что в промышленность удалось вдохнуть новые силы. Но это стало возможным только благодаря самой масштабной в истории, продолжавшейся десятилетие девальвации доллара по отношению к иене и к марке. К тому же оказалось невозможным уберечь от падения темпы роста производительности в экономике в целом — это, пожалуй, лучший индикатор экономического динамизма. В течение четверти века, с 1973 по 1996 год, они снижались и достигли минимальных в истории США значений. В течение этого периода ВВП в расчете на час отработанного времени рос в среднем на 1,3%. Это *едва достигает двух третей* среднего уровня этого показателя в предшествовавшем столетии, *и в 1990-е годы (вплоть до 1996)* его среднее значение было не выше. В такой обстановке сохранить в этот период прибыльность, а в 1990-е годы обеспечить ее частичное восстановление, было нельзя без сдерживания заработных плат, которое по масштабам превосходило все, что имели место в течение последнего столетия, а возможно, и со времен Гражданской войны. Между 1973 годом, когда уровень заработных плат достиг пика, и 1990 годом реальная почасовая ставка заработной платы (без учета отчислений) в частном бизнес-секторе экономики снизилась на 12%, сокращаясь ежегодно в среднем на 0,7%, и вовсе не росла в 1990-е годы (вплоть до 1997 года). Реальная почасовая заработная плата (без учета отчислений) в промышленном секторе изменялась почти по такой же траектории, снижаясь в среднем на 0,8% ежегодно; в итоге она опустилась на 14% за время с пика 1977 года по 1990 год и также не росла вовсе в 1990-е годы. В 1977 году реальная заработная плата в частном бизнес-секторе экономики и в промышленности оставалась на уровне 1967 и 1972 годов соответственно!

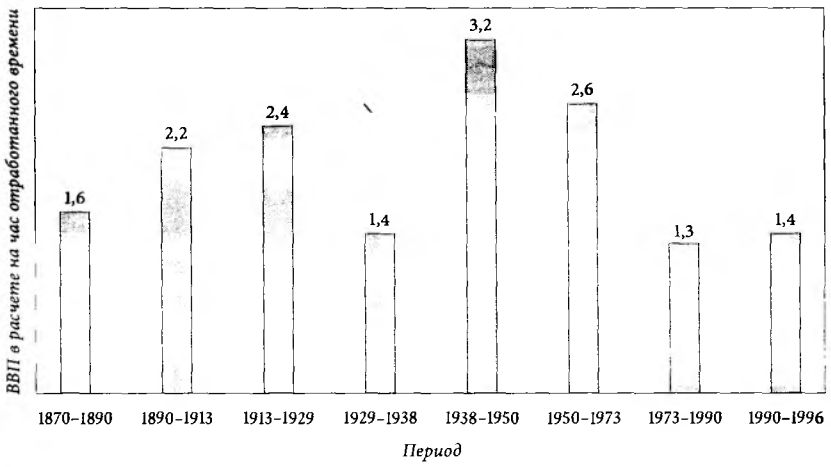

РИС. В.1. Рост производительности труда в США, 1870–1996 годы

ИСТОЧНИКИ: *Madison A.* Dynamic Forces in Capitalist Development, 1991. P. 71. Tabl. 3.13; BLS Industry Analytical Ratios and Basic Data for the Total Economy. См. также приложение II.

Это являет резкий контраст по сравнению с периодом 1890–1980 годов, когда среднегодовой рост реальной почасовой заработной платы составлял 2%, и за весь этот срок не было десятилетия, когда он опускался бы ниже 1,2%; даже 1930-е годы не были исключением[5].

Даже заместитель министра финансов США Лоуренс Саммерс, апостол американской экономической модели, был вынужден признать «иронию нынешнего экономического бума». В недавней речи перед большой аудиторией, состоявшей из руководителей компаний Си-

[5] *Rees A.* Real Wages in Manufacturing, 1890–1914. Princeton, 1961. P. 120.; US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (henceforth BLS), National Employment, Hours, and Earnings Series: EEU3000000 (nominal wages of production workers in manufacturing, 1909–present), EEU0000006 (real wages of production workers in total private economy, 1947–present), EEU300000049 (real wages of production workers in manufacturing, 1939–present); Consumer Price Index, 1913–present (Urban Wage Earners and Clerical Workers-CPI-W). Далее все данные по заработным платам приводятся с учетом всех статей оплаты труда, то есть включая собственно заработную плату и отчисления, и относятся не только ко всем категориям работников, а не только к основному производственному и неуправленческому персоналу (или только производственному?), если иное не оговаривается особо. Кроме того, термины «заработная плата» и «оплата труда» используются как взаимозаменяемые в значении «оплата труда», если не оговаривается иное.

РИС. В.2. Рост реальной заработной платы в промышленном секторе США, 1890–2004 годы

ИСТОЧНИКИ: *Rees A.* Op. cit. P. 120; BLS National Employment, Hours, and Earning Series. См. также приложение II.

ликоновой долины, он сказал: «Ребенок, родившийся сегодня в Нью-Йорке, имеет меньше шансов дожить до пяти лет, чем ребенок, родившийся в Шанхае»[6]. Саммерс мог бы добавить, что циклический подъем 1990-х годов имеет мало общего или вообще не имеет ничего общего с улучшением благосостояния большинства бедных слоев. В 1996 году уровень бедности составлял 13,7% (36,5 млн человек), что заметно выше уровня 1989 года, а к концу 1997 года масштабы голода и бездомности фактически выросли. В свете нынешних восторгов по поводу предполагаемого американского экономического чуда, пожалуй, самым красноречивым можно считать тот факт, что циклический подъем 1990-х годов был, если брать основные макроэкономические показатели роста (выпуск продукции, инвестиции, производительность и реальная оплата труда), даже менее интенсивным, чем слабые подъемы, имевшие место в 1980-е и 1970-е (не говоря уже о соответствующих периодах 1950-х и 1960-х годов). Как эмоционально указала «Financial Times» в начале 1997 года, «согласно общепринятому мнению, экономика США

[6] Treasury Official Warns Against Complacency, Cites Great Depression // Los Angeles Times. 1998. 29 April; *Fiore F., Brownstein R.* All But the Poor Got Richer in '96 // Los Angeles Times. 1997. 30 September; *Timmins N.* Poverty on the Increase in US // Financial Times. 1997. 11 December.

неслась вперед в 1990-е годы, а Европа и Япония остались далеко позади, в клубах пыли. Это не так. Положение США до сих пор было в лучшем случае посредственным, и разница между экономикой США и двумя другими экономиками во многом имеет циклический характер»[7].

Таким образом, претензии ведущих экономистов и капиталистических правительств на способность предсказывать и управлять экономикой, были выставлены на посмешище реальностью — реальностью *долгосрочного* и *общесистемного* экономического спада. Серьезность этого спада можно оценить, просто сопоставив наборы макроэкономических параметров ведущих развитых капиталистических экономик в двух последовательных фазах: с 1950 по 1970 год и с 1970–1973 года по настоящее время.

Резкое ухудшение показателей функционирования развитых капиталистических экономик на протяжении последней четверти века по сравнению с ситуацией первых двадцати пяти послевоенных лет не требует доказательств. Во всех этих экономиках средние темпы роста выпуска, основного капитала (инвестиций), производительности труда и реальной заработной платы в период с 1973 года по настоящее время составили от одной трети до одной второй от темпов роста 1950–1973 годов, когда средний уровень безработицы был более чем вдвое выше (см. табл. В.1).

Сокращение средней нормы прибыли в расчете на основной капитал, в первую очередь в промышленности, произошедшее в течение последней четверти века, производит тем более глубокое впечатление, что норма прибыли — это не только основной индикатор здорового состояния экономической системы, но и его ключевой определяющий фактор[8].

[7] The Leader and the Laggards // Financial Times. 1997. 9 January. Например, в период с 1990 по 1996 год, когда в «переживающих бум» США реальная почасовая компенсация (включая льготы) в промышленности поднялась в целом на 3%, тогда как в недавно стесненных Германии и Японии ее рост составил в целом 15 и 17% соответственно. См. также ниже: Declining Economic Dynamism. P. 269. Tabl. 17.

[8] Норму прибыли r принято рассчитывать как отношение прибыли P к основному капиталу K ($r = P/K$). Производительность капитала (Y/K) — это отношение номинального выпуска, или добавленной стоимости, Y к основному капиталу. Доля прибыли (P/Y) — это отношение прибыли к выпуску, или добавленной стоимости. (В этой книге все вводимые далее переменные представляются как чистые (net) величины, если не оговорено иное.) Таким образом, путем математического разложения мы получаем, что норма прибыли равна произведению доли прибыли в выпуске и производительности капитала: $r = P/Y \cdot Y/K$. Изменения прибыльности могут происходить только либо вследствие изменений доли прибыли, либо вследствие изме-

ТАБЛИЦА В.1. Послевоенный подъем и долгий спад в сравнении (среднегодовые темпы роста, %, кроме чистой прибыли и уровня безработицы; для последних показателей приводятся средние значения)

	Чистая норма прибыли		Выпуск		Чистый основной капитал	
	1950–1970	1970–1993	1950–1973	1973–1993	1950–1973	1973–1993
Промышленность						
США	**24,4**	14,5	4,3	1,9	**3,8**	2,3
Германия	**23,1**	10,9	5,1	**0,9**	**5,7**	0,9
Япония	**40,4**	20,4	14,1	**5,0**	**14,5**	5
G-7	26,2	15,7	5,5	2,!	—	—
Частный бизнес-сектор						
США	**12,9**	9,9	4,2	**2,6**	**3,8**	3,0
Германия	**23,2**	13,8	4,5	**2,2**	**6 ,0**	2,6
Япония	**21,6**	17,2	9,1	**4,1**	**—**	—
G-7	**17,6**	13,3	4,5	**2,2**	**—**	—

ПРИМЕЧАНИЕ: Чистая норма прибыли G-7 исчислена до 1990 года; данные по остаточному основному капиталу Германии охватывают 1955–1993 годы; нормы чистой прибыли и данные по остаточному основному капиталу Японии относятся к производству за 1955–1991 годы.

нений производительности капитала (либо вследствие воздействия изменений коэффициента использования производственных мощностей на названные множители). Все нормы прибыли рассчитаны исходя из величины прибыли до вычета корпоративного налога на прибыль (но за вычетом косвенных налогов на производителя), если не оговорено иное. Нормы прибыли (и другие основные показатели) обыкновенно представляются для «частного бизнес-сектора экономики» или «частного сектора экономики»; этот термин относится ко всей несельскохозяйственной экономике за вычетом государственного сектора и за вычетом государственных предприятий. Иногда нормы прибыли представляются для «предпринимательской экономики»; данный термин относится ко всей несельскохозяйственной экономике за вычетом государственного сектора, но с включением государственных предприятий. Основной капитал равняется стоимости зданий и оборудования и в этой книге не включает объекты жилого строительства, если не оговорено иное. Полные разъяснения см. в разделе: «Нормы прибыли и рост производительности». Приложение I.

Валовой основной капитал		Производительность труда		Реальная заработная плата		Уровень безработицы	
1950–1973	1973–1993	1950–1973	1973–1993	1950–1973	1973–1993	1950–1973	1973–1993
—	—	**3,0**	**2,4**	2,6	0,5	—	—
6,4	**1,7**	**4,8**	**1,7**	5,7	2,4	—	—
14,7	5	**10,2**	5,1	6,1	2,7	—	—
4,8	3,7	3,9	3,1	—	—	—	—
—	—	**2,7**	**1,1**	2,7	0,2	4,2	6,7
5,1	3 ,0	4,6	**2,2**	5,7	1,9	2,3	5,7
9,4	7,1	5,6	**3,1**	6,3	2,7	1,6	2,1
4,5	4,3	3,6	**1,3**	—	—	3,1	6,2

ИСТОЧНИКИ: OECD. National Accounts, 1960–1997. Vol. II. Detailed Tables; OECD. Flows and Stocks of Fixed Capital. Various issues; *Armstrong P., Glyn A., Harrison J.* Capitalism Since 1945. Oxford, 1991, data appendix; а также: Accumulation, Profits, State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries 1952–1982 тех же авторов. Oxford Institute of Economics and Statistics. 1986. July (updated by Glyn A.). (Далее AGH.)

Средняя норма прибыли выражает способность экономики извлекать излишки из своего основного капитала и, таким образом, в первом приближении хорошо отражает ее способность к накоплению капитала (инвестированию) и, следовательно, к повышению производительности и темпов собственного роста[9]. Средняя норма прибыли выражает также то, в какой степени для системы опасны экономические потрясения: если разброс норм прибыли сохраняется на неизменном уровне, то (меняющиеся) средние нормы прибыли определяют долю

[9] Конечно, потенциальный инвестор может черпать капитал из существующих источников кредитования, поэтому, чтобы объяснить действительный размер инвестиций, необходимо принимать во внимание не только нормы реализованной прибыли, но и уровень процентной ставки.

компаний, балансирующих на грани выживания, и тем самым вероятность наступления серьезной рецессии или депрессии. И наконец, поскольку инвесторы не в состоянии предугадывать или контролировать развитие ситуации на рынке, они вынуждены, как правило, полагаться на *реализованную* норму прибыли в качестве оценки ожидаемых норм прибыли и на этой основе решать, как распределять свои фонды[10]. Таким образом, норма прибыли определяет относительную привлекательность вложения фондов в основной капитал, что предполагает втягивание в определенный производственный процесс и возврат вложений лишь через длительное время, или краткосрочных вложений только в наем рабочей силы, в приобретение и перепродажу товаров, в спекуляции или в личное потребление[11].

В период между 1970 и 1990 годом промышленная норма прибыли в экономиках G-7, взятых в совокупности, была в среднем на 40% ниже, чем в период 1950–1970 годов. В 1990 году она находилась примерно на 27% ниже уровня 1973 года и примерно на 45% ниже пика, достигнутого в 1965 году[12]. Эти изменения были красноречивыми признаками и одновременно ключевыми определяющими факторами заметного ухудшения положения в экономике в целом, начавшегося еще на заре 1970-х годов. Как я постараюсь показать, радикальное падение норм прибыли во всем развитом капиталистическом мире явилось основной причиной параллельного серьезного замедления роста инвестиций; а вместе с ним — и замедления роста выпуска, в особенности, промышленного. Резкое замедление роста инвестиций — и роста выпуска — явилось, я докажу это, основным источником замедления роста производительности, а заодно и главным определяющим фактором

[10] Более короткий путь к реальности для теории оказывается сложнее найти потому, что инвесторы знают, или, по крайней мере, думают, что знают, как в будущем изменится их норма прибыли, так что ожидаемая норма прибыли, на основе которой они принимают свои решения, показывает реализованную норму прибыли, но в некоторой преображенной форме.

[11] Систематический анализ значения нормы прибыли содержится в крупном труде: *Duménil G., Lévy D.* The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies of Capitalism. Aldershot, 1993, а также в недавно появившейся статье: *Glyn A.* Does Aggregate Profitability Still Matter? // Cambridge Journal of Economics. 1997. Vol. xxi. September.

[12] К группе G-7 относятся США, Германия, Япония, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Расчеты совокупной нормы прибыли, совокупной доли прибыли и совокупного основного капитала приводятся по: *Armstrong P., Glyn A., Harrison J.* Capitalism Since 1945. London, 1984; Second Edition, Oxford, 1991. Data appendix.

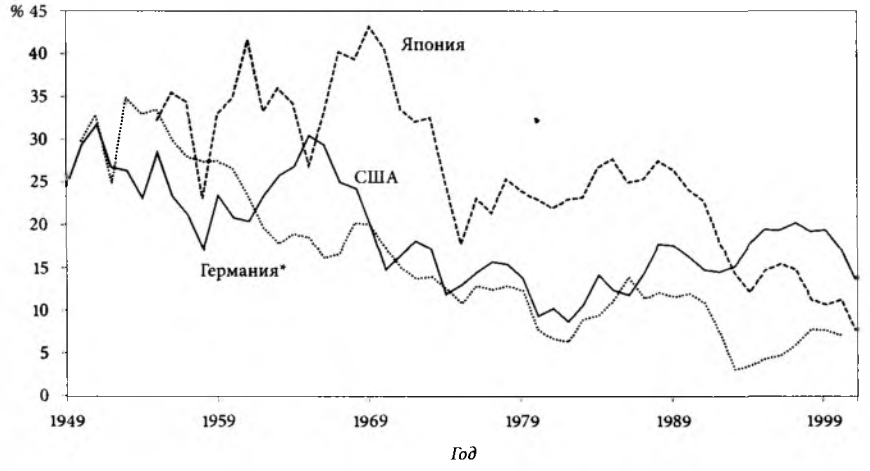

РИС. В.3. Чистые нормы прибыли в промышленности США, Японии и Германии, 1949–2001 годы

*Величина нормы прибыли по Германии относится к Западной Германии 1950–1990 годов и к Германии 1991–2000 годов.

ИСТОЧНИК: См. приложение I о нормах прибыли.

роста уровня безработицы. Наконец, в падении нормы прибыли и замедлении роста занятости кроется причина резкого замедления роста заработной платы.

Итак, цель настоящего исследования — осветить истоки и эволюцию долгого спада через призму анализа причин и следствий изменений прибыльности. В главе I моим отправным пунктом станет семейство теорий «*факторов на стороне предложения*» (supply-side theories), которые представляют из себя общепринятую интерпретацию событий. Если говорить упрощенно, эти теории объясняют спад и неспособность экономики восстановиться растущим давлением со стороны трудящихся. Согласно этим теориям, поскольку давление со стороны рабочих нарастало, прямой и косвенный рост заработной платы опережал рост производительности, что и запустило долгий спад. И, коль скоро давление со стороны рабочей силы в достаточной мере не ослабло, прямой и косвенный рост заработной платы не был приведен в соответствие с замедлением роста производительности, спад затянулся. Остановившись на вариациях в рамках этой общей интерпретации, я выделю ее несколько фундаментальных концептуальных проблем и отмечу ряд эмпирических тенденций, которые ставят под сомнение способность названной интерпретации объяснить долгий спад. Затем,

отталкиваясь от общих позиций, с которых я критиковал интерпретации «факторов на стороне предложения», я предложу альтернативный подход, отправным пунктом которого является *бесплановая, нескоординированная и конкурентная природа капиталистического производства*, в частности, безразличие отдельных инвесторов к последствиям их погони за прибылями и их неспособность принять во внимание эти последствия для прибыльности других производителей и экономики в целом.

С этой точки зрения, падение *совокупной* прибыльности, приведшее к долгому спаду, явилось результатом не столько автономного вертикального сжатия прибыли в результате давления труда на капитал, сколько избытка производственных мощностей и перепроизводства, которые возникли в результате жесткой горизонтальной конкуренции между капиталистами. Усиление конкуренции между капиталистами, в свою очередь, происходило потому, что на рынок проникали товары, характеризующиеся более низкой себестоимостью и более низкими ценами, в особенности промышленные товары, так что ущемлялись интересы уже существовавших производителей с более высокими издержками и ценами, ухудшалась их прибыльность и загрузка производственных мощностей.

Если рассуждать с таких позиций, долгий спад оказался столь труднопреодолимым главным образом вследствие того, что развитые капиталистические экономики проявили неспособность сокращать и перераспределять производственные мощности таким образом, чтобы устранить их переизбыток и перепроизводство в промышленных отраслях и, тем самым, восстановить прибыльность, особенно в условиях все большего присутствия Восточной Азии на мировых рынках. Поскольку восстановления прибыльности не произошло, долгосрочный рост инвестиций и, соответственно, рост выпуска упали, что привело к долгосрочному замедлению роста производительности, заработной платы и росту безработицы.

В оставшейся части данной работы я, исходя из практических соображений, сосредоточусь на США, Германии и Японии и постараюсь показать, что данный выше подход может предложить адекватное описание экономической эволюции развитого капиталистического мира и дать более точную интерпретацию имеющихся данных, нежели теории «факторов на стороне предложения»[13]. Во второй, третьей

[13] Если мы сфокусируем внимание на этих трех экономиках, то не избежим искажений. Тем не менее все они, взятые вместе, в 1950 году представили 60% выпуска продукции от совокупного показателя семнадцати ве-

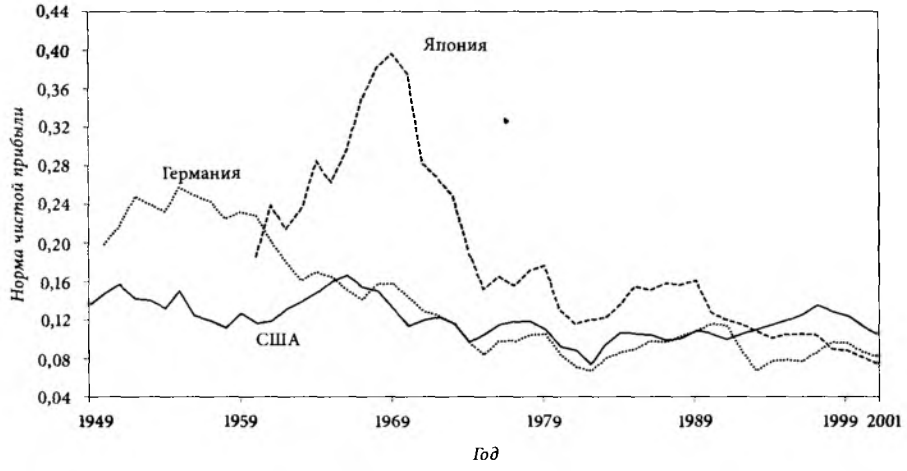

РИС. В.4. Нормы чистой прибыли в частном секторе США, Японии и Германии, 1949–2001 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I о нормах прибыли.

и четвертой главах я предложу ретроспективные интерпретации долгого подъема (1950–1965), падения прибыльности, перехода от подъема к кризису (1965–1973) и долгого спада (с 1973 года по настоящее время) в терминах систематически *неравномерного развития* передовых капиталистических экономик в послевоенные годы, которое на протяжении большей части этой эпохи, хотя и не все время, проявлялось в относительно медленном росте лидировавших США по сравнению с ускоренным ростом в экономиках-последователях более позднего развития — Японии и Германии, а затем и Восточной Азии. Я попытаюсь продемонстрировать, как схема неравномерного развития подкрепляет выдвинутую мной более общую интерпретацию долгого спада в терминах усиления конкуренции, которое приводит к появлению избыточных производственных мощностей, перепроизводству и падению прибыльности, в особенности промышленной.

дущих капиталистических экономик, а к 1994 году этот результат вырос до 66%. *Maddison A.* Monitoring the World Economy 1820–1992. Paris, 1995. Tabl. C-16-a. Более того, каждая из этих экономик находились в центре крупных региональных блоков, которым они придавали динамизм и в которых доминировали. Кроме того, взаимодействие этих трех экономик было, как я намерен показать, одним из краеугольных камней эволюции развитого капиталистического мира в течение всего послевоенного периода.

ТРАЕКТОРИЯ НОРМ ПРИБЫЛИ

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

I. *Критика объяснений «теории предложения»*

Начиная с самого общего уровня, отметим, что капиталистический способ производства отличается от всех прежде известных форм своим стремлением к неуклонному и систематическому развитию производительных сил. Эта особенность возникает из-за общественных отношений собственности, в которой хозяйственные единицы — в отличие от хозяйственных единиц прежних исторических эпох — вынуждены удовлетворять все свои потребности при помощи рынка, и не способны обеспечить поступление доходов, изымая излишки путем внеэкономического насилия, будь то рабство, крепостное право или государственное налогообложение. Это производит двоякий результат. Во-первых, отдельные единицы, стремящиеся поддержать и улучшить свое экономическое положение, принимают стратегию максимизации норм прибыли, основанную на росте специализации, накоплении излишков, применении наиболее дешевых технологий и перемещении из одной отрасли производства в другую в ответ на колебания спроса на товары и услуги по сравнении с их предложением. Во-вторых, экономика как целое представляет собой поле естественного отбора, из которого рыночная конкуренция выпалывает слабые предприятия, оказавшиеся неспособными производить с достаточной нормой прибыли.

Можно было ожидать, что сочетание индивидуальной максимизации прибыли, минимизации издержек и систематического естественного отбора в процессе конкуренции породит чрезвычайно продуктивную систему, и так оно, безусловно, и было на протяжении длительного исторического периода. Накопление капитала приводит к росту численности рабочей силы, а также к росту производительности труда. Это означает, что рабочей силе требуется все меньше и меньше времени, чтобы производить потребительские товары и необходимые для их производства орудия. В результате капиталистам приходится платить относительно меньше за воспроизводство рабочей силы, если принять (в целях ясности изложения), что реальная заработная плата остается неизменной. Итогом является двойственная тенденция, вдвойне благо-

приятная для капитала. Если капиталист не имеет проблем со сбытом продуктов своего производства, то он получает как рост массы прибыли, пропорциональный росту рабочей силы, так и рост нормы прибыли как результат возросшей производительности труда.

Неизбывное мальтузианство

Внутренне присущий капиталистической экономике динамизм, его склонность совершенствовать производительные силы, кажется, должны устранять ту хорошо известную форму кризиса, которая была встроена поистине во все докапиталистические аграрные экономики,— кризис мальтузианско-рикардианского типа, вызванный тенденцией к снижению темпов роста производительности труда, в особенности в сельском хозяйстве, в условиях возрастающего населения. Но, если это так, то перед нами встает основополагающий вопрос: если тенденция к замедлению роста производительности *не* лежит в основе капиталистического кризиса, то в чем же его корни?

Как в исторической ретроспективе, так и в наши дни наиболее популярным ответом на этот вопрос продолжает оставаться простое отрицание первой его части. Принято искать источник экономического кризиса капиталистической системы именно в ослаблении способности экономики развивать производительные силы. Разумеется, Мальтус и Рикардо видели неизбежную тенденцию к стагнации или кризису результатом неуклонной тенденции к падению производительности труда в сельском хозяйстве. По мере того, как обрабатываемая земля становится беднее и беднее вследствие роста населения, прибыли сжимаются (squeezed) ростом арендной платы, с одной стороны, и зарплатой, необходимой для воспроизводства рабочей силы (subsistence wage), которая растет из-за удорожания продуктов питания,— с другой. Эта классическая интерпретация в ее первоначальном оформлении представляется устаревшей, если принимать во внимание применяемые в сельском хозяйстве новые научные технологии; однако, в несколько осовремененной форме, она во многом сохранила свою привлекательность.

Даже сегодня авторы многих аналитических трудов, посвященных возникновению и устойчивости нынешнего долгого спада в мировой экономике, называют его основной причиной последовательные нефтяные кризисы конца 1970-х годов и в особенности так называемый «кризис производительности». Это справедливо по отношению к объяснениям как справа, так и слева. Согласно взглядам представителей некоторых влиятельных школ левого направления, снижение прибыль-

ности, приведшее к долгому спаду, берет свое начало в долговременном снижении роста производительности, которое, в свою очередь, является следствием либо снижения эффективности так называемой фордистской системы организации процесса труда, либо роста сопротивления работников и лености в цеху, либо сочетания обоих этих факторов. Эта группа «социально-мальтузианских» подходов на практике довольно тесно смыкается — хотя, конечно, не по своим базовым объяснениям — с ортодоксальной марксистской теорией, которая рассматривает тенденцию экономики к увеличению производительности, при которой косвенные затраты труда растут по сравнению с прямыми затратами, как тенденцию, неизбежно ведущую к понижению нормы прибыли. Парадоксально, но и эта теория имеет мальтузианский характер, поскольку она рассматривает снижение прибыльности как результат спада производительности. Согласно ортодоксальному марксистскому тезису, конкуренция заставляет капиталистов снижать затраты путем увеличения механизации труда, что проявляется в росте органического строения капитала (капиталовооруженность труда, capital-labour ratio). Но в процессе общая норма прибыли с необходимостью падает, поскольку рост органического строения капитала вызывает такой рост душевого выпуска (output-labour ratio), которого недостаточно, чтобы компенсировать параллельное падение отношения выпуска к капиталу (output-capital ratio), также вызванного ростом органического строения капитала. Согласно такой точке зрения, норма прибыли сокращается из-за того, что при неизменной реальной заработной плате вложения капитала в механизацию труда с необходимостью ведут к росту производительности труда (подушевого выпуска в реальном выражении), который с лихвой перекрывается снижением производительности капитала (отношения выпуска к капиталу в реальном выражении, real output-capital ratio). Если бы эта теория была верна, из нее логически вытекало бы мальтузианское утверждение, что падение нормы прибыли происходит оттого, что общая производительность факторов (производительность *с учетом затрат и труда, и капитала*) в качестве прямого результата накопления капитала снижается[1].

[1] Согласно излюбленному выражению Маркса, рост органического строения капитала влечет за собой падение норм прибыли именно в процессе повышения производительности *труда*, то есть увеличения отношения выпуска продукции к затратам труда (Маркс при этом не стал заострять внимание на том, что это происходит при одновременном еще большем падении отношения выпуска к капиталу). «Норма прибыли падает — хотя норма прибавочной стоимости при этом остается неизменной или повышается — по той причине, что переменный капитал по мере развития производитель-

Тезис о давлении со стороны заработных плат

Конечно, как подтвердит любой экономист, никакое снижение роста производительности, каким бы серьезным оно ни было, само по себе не может создать проблемы для макроэкономики. Снижение роста производительности может привести к сжатию прибыльности (profit squeeze) только в том случае, если не происходит одновременного падения темпов роста реальной заработной платы. В самом деле, сегодня чрезвычайно широкий круг экономистов считает, что замедление роста производительности, которое не компенсировалось падением роста (прямого и косвенного) заработной платы, — это и есть *именно то, что произошло* за приблизительно два последних десятилетия в развитых капиталистических экономиках, и именно в этом развитии событий коренятся наши экономические трудности.

Таким образом, современные экономисты единодушно объясняют долгий спад тем, что темпы роста заработной платы оказались неспособны опуститься вслед за замедляющимся ростом производительности, для чего привлекаются мальтузианские утверждения («кризис производительности» и «нефтяной кризис») с «негибкостью заработ-

---

ных сил труда уменьшается по отношению к постоянному капиталу. Таким образом, норма прибыли падает не потому, что труд становится менее производительным, а потому, что он становится более производительным» (*Маркс К.* Теории прибавочной стоимости. Ч. 2. Гл. 16 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 23. С. 479). Маркс, безусловно, был яростным противником мальтузианства. Следовательно, мальтузианский характер его теории понижения нормы прибыли является серьезным проявлением его непоследовательности, хотя и логически неизбежной, так как здесь падение прибыльности рассматривается как результат падения производительности, если учесть затраты как капитала, так и труда. Этот тезис, кроме того, бросает вызов здравому смыслу. Ведь если, как принято полагать (Маркс, по-видимому, считал это само собой разумеющимся), капиталисты под воздействием конкуренции осуществляют технические нововведения, повышающие их собственные нормы прибыли и сокращающие их совокупные издержки (затраты труда плюс затраты капитала, или прямые и косвенные затраты труда) на единицу товара, то интуитивно представляется очевидным, что инновации (после того как процесс их внедрения во всей данной отрасли производства уже завершен) могут в конечном счете привести только к уменьшению меновой стоимости товаров, произведенных в данной отрасли, и потому, прямо или косвенно, к сокращению меновой стоимости заработной платы рабочих в данной отрасли, а следовательно, лишь к *повышению* средней нормы прибыли; при этом мы снова исходим из предположения (которого придерживается сам Маркс), что реальная заработная плата остается неизменной. Но совершенно точно, что понижения нормы

ной платы» в сторону понижения, которая явилась следствием политизации рынка труда. Едва ли это обстоятельство может нас удивлять, поскольку господствующее течение в экономике неявно исходит из того, что рынок — это самодостаточный, саморегулирующийся механизм, управляющий экономикой. А следовательно, мейнстрим рассматривает основные экономические проблемы исключительно как «экзогенные» по отношению к рынку: либо как следствие политического вмешательства, которое не позволяет рыночному механизму вносить необходимые экономические коррективы, либо как следствие провалов технического прогресса, причины которых лежат вне области функционирования собственно экономики.

Следовательно, в той мере, в которой проблема долгого спада в мировой экономике вообще ставилась в систематическом виде, ее решение парадоксальным образом приобрело характер почти консенсуса. Марксисты и радикалы присоединились к либералам и консерваторам в объяснении долгого спада как кризиса «на стороне предложения», который явился результатом сжатия прибылей, которое отражало давление «слишком сильного» труда на капитал. Таким образом, текущий кризис характеризовался прямо противоположно тому, как

прибыли не может произойти. Формальные доказательства этого вывода см. в: *Okishio N.* Technical Change and the Rate of Profit // Kobe University Economic Review. 1961. Vol. vii; *Roemer J.* Technical Change and the «Tendency of the Rate of Profit to Fall» // Journal of Economic Theory. 1978. Vol. ii. March; The Effects of Technological Change and the Real Wage on Marx's Falling Rate of Profit // Australian Economic Papers. 1978. June. Получается, что ортодоксальный марксистский тезис требует предположения — парадоксального, если посмотреть на него с позиций предпосылок самого Маркса: капиталисты принимают новые технологии, которые *снижают их собственные нормы прибыли* — и, опять-таки, снижают общую производительность. Что такое предположение лежит в основе тезиса Марса о снижении нормы прибыли, замечено и А. Шейхом. Он развивает это рассуждение и говорит, что норма прибыли снижается из-за того, что фирмы вынуждены максимизировать свою *маржу* (иначе говоря, рентабельность оборотного капитала, profit margin), чтобы эффективно конкурировать по цене, и потому капиталисты в самом деле обязаны внедрять технологии, которые повышают органическое построение капитала и, тем самым, увеличивают совокупные издержки на единицу товара, даже если это понижает их нормы прибыли в расчете на весь капитал — как оборотный, так и основной. См.: *Shaikh A.* Political Economy and Capitalism: Notes on Dobb's Theory of Crisis // Cambridge Journal of Economics. 1978. Vol. ii; Marxian Competition Versus Perfect Competition: Further Comments on the So-Called Choice of Technique // Cambridge Journal of Economics. 1980. Vol. iv; Organic Composition of Capital // The New Palgrave. A Dictionary of Economics / J. Eatwell et al. (eds). London, 1987. Vol. iii. P. 755–757.

часто характеризовался межвоенный долгий спад. Тот кризис принято рассматривать как кризис «на стороне спроса», или кризис «недопотребления», вызванный чрезмерно высокими нормами прибыли, отражавшими «слишком слабое» давление труда на капитал.

Ряд вариаций «теории предложения» был представлен значительным числом аналитиков, принадлежащих к различным сторонам политического спектра. Основы стандартной, или классической, версии теории (ее можно назвать «теорией сжатия прибыли при полной занятости») были заложены более ста лет назад и по сей день находит своих сторонников[2]. Она сводится к предположению, что в среднесрочном периоде накопление капитала приводит к кризису, так как оно осуществляется без достаточного внимания к материальным условиям, необходимым для его продолжения: предложение рабочей силы (и сырья) перестает соответствовать спросу, вызванному продолжающимися инвестициями, что приводит к росту стоимости рабочей силы (и сырья), и этот процесс начинает препятствовать извлечению удовлетворительных прибылей[3].

1. «ПРОТИВОРЕЧИЯ КЕЙНСИАНСТВА»

Тем не менее большинство современных объяснений в рамках «теории предложения» отличается от классического подхода. Они утверждают, что удорожание рабочей силы, которое якобы находится в основе долговременного сжатия прибылей, — это результат не только высокого давления на рынке труда, но и воздействия определенных, исторически обусловленных институциональных условий и политики правительств, начало которой было положено сразу после окончания Второй мировой войны. Действительно, в своей наиболее развитой форме данный тезис находит истоки долгого спада в том, что можно в первом приближении назвать противоречиями кейнсианства. Действие названных институциональных условий и политика правительств, кото-

[2] *Маркс К.* Всеобщий закон капиталистического накопления // Капитал. Т. I. Кн. I. Гл. 23. §1. М.: Политиздат, 1973; при этом см. также: Наст. изд., примеч. 41.

[3] Варианты этой основополагающей базовой теории можно найти в: *Glyn A., Sutcliffe B.* British Capitalism, Workers and the Profits Squeeze. London, 1972 и The Critical Conditions of British Capital // New Left Review 66. 1971. March–April; *Armstrong P.* at al. Capitalism Since 1945; *Boddy R., Crotty J.* Class Conflict and Macro-Policy: The Political Business Cycle // Review of Radical Political Economics. 1975. Vol. ii; Class Conflict, Keynesian Policies and the Business Cycle // Monthly Review. 1974. Vol. xxvi. October; *Itoh M.* The World Economic Crisis and Japanese Capitalism. London, 1990.

рые первоначально как будто бы сделали возможным послевоенный подъем, разрешив проблему эффективного спроса, следует винить в проблемах «на стороне предложения, породивших долгий спад»[4].

Ключ к разгадке подъема

С точки зрения «теории предложения», или теории о «противоречиях кейнсианства», долгий подъем был основан на постоянном росте спроса, который позволил преодолеть недопотребление, будто бы вызвавшее кризис межвоенного периода, и вселил твердую уверенность в деловые круги послевоенной эпохи[5]. Согласно данной теории, причина роста спроса — улучшение положения трудящихся классов после 1945 года, когда они заняли привилегированное место в политической экономии развитых капиталистических экономик. Улучшение положения трудящихся классов выразилось в появлении соглашений, часто регулируемых государством, между трудом и капиталом. Эти соглашения принимались ради того, чтобы рост заработной платы находился в соответствии с ростом производительности и цен; речь идет о так на-

[4] Среди виднейших сторонников этой точки зрения из числа левых — представители американской Школы социальной структуры накопления (Social Structure of Accumulation, SSA), в первую очередь Сэмюэль Боулз, поздний Дэвид Гордон и Том Вайскопф, и Французской школы регулирования (Regulation School), в первую очередь Мишель Альетта, Робер Буайе и Ален Липьец. Сторонники теории сжатия прибыли при полной занятости объединили усилия с представителями SSA и Французской школы регулирования, чтобы представить детально разработанную версию этой теории в коллективной монографии: The Golden Age / S. Marglin, J. Schor. (eds). Oxford, 1990. См., в частности, эссе: *Glyn A., Lipietz A., Hughes A., Singh A.* The Rise and Fall of the Golden Age. Среди приверженцев данной позиции, но придерживающихся либерально-центристских взглядов, можно назвать Джеффри Сакса. См., в частности, интересную формулировку Сакса в его ранней работе: Wages, Profits, and Macroeconomic Adjustment // Brookings Papers on Economic Activity. No. 2. 1979. Среди экономистов правого толка, придерживающихся этой позиции, — Ассар Линдбек из Швеции.

[5] Чтобы увидеть, что интерпретация кризиса межвоенных лет на основе недопотребления сопряжена с объяснением долгого спада на основе «теории предложения», см.: *Bowles S., Gordon D., Weisskopf T.* After the Wasteland. A Democratic Economics for the Year 2000. Armonk, 1990. P. 29–30; *Aglietta M.* The Theory of Capitalist Regulation. The US Experience. London, 1979. P. 94, 285–286; *Royer R.* Technical Change and the «Theory of Regulation» // Technical Change and Economic Theory / G. Dosi et al. (ed.). London, 1988. P. 82–83. Критику см. в: *Brenner K., Glick M.* The Regulation Approach: Theory and History // NRL 188. 1991. July-August. P. 76–86.

зываемом «согласии между трудом и капиталом» (capital-labour accord). Появление государства благосостояния, в особенности увеличение пособий по безработице, которые, как правило, действовали контрциклически, также считалось решающим фактором, не столько, впрочем, для роста спроса, так как последний финансировался главным образом из налогов, выплачиваемых рабочими, сколько для его стабилизации. Когда правительства стали осуществлять кейнсианскую финансовую и денежную политику, это способствовало стабилизации спроса, сглаживанию деловых циклов и поддержанию высокого уровня занятости[6].

Тем не менее согласно «теории предложения», или теории о «противоречиях кейнсианства», успехи на поприще экономического роста в долгосрочной перспективе оказались саморазрушительными, ровно потому, что те силы, которые, по утверждению, привели к расширению спроса, поддерживавшего послевоенный подъем, в долгосрочном периоде наделили труд и шире — граждан рыночной и социально-политической властью в ущерб интересам капитала.

Проблемы «теории предложения»

В классической формулировке рассматриваемой теории Михал Калецки обнаруживает противоречия кейнсианства (что выглядит несколько парадоксальным в свете того, как в дальнейшем развивали его подход) главным образом за пределами экономики как таковой. В соответствии с «кейнсианской» теорией, которую — независимо от Кейнса — он создал, Калецки утверждал, что для поддержания подъема посредством кейнсианского управления спросом экономических пределов не существует. Существуют, однако, по мнению Калецки, совершенно определенные *политические* пределы этого воздействия. Растущее давление рабочих на предприятиях и в экономике в более общем смысле (как результат достижения полной занятости с помощью стимулирования спроса) и наступление государства на частный сектор (как результат расширения государственных расходов) в конце кон-

[6] Левые сторонники тезиса о «противоречиях кейнсианства» стремятся преуменьшать роль финансовой политики государства в поддержании спроса для обеспечения послевоенной стабильности и экономического роста, и, напротив, упирают на роль государства благосостояния, в первую очередь на увеличение пособий по безработице и новые институты, регулирующие взаимоотношения труда и капитала. Как утверждается, эти институты позволяли заработной плате повышаться вслед за ценами и производительностью. Однако я использую понятие «кейнсианство» в более широком смысле, относя его ко всем названным аспектам.

цов подрывают уверенность бизнеса, которую поначалу обеспечивала кейнсианская политика. Все более беспокойные предприниматели начинают оказывать давление на государство, чтобы то сократило расходы, и вынуждены урезать инвестиции. Политически мотивированная реакция предпринимателей, таким образом, вызывает долгий спад, хотя экономические условия для его возникновения отсутствуют[7].

Последующие сторонники тезиса о «противоречиях кейнсианства» следовали по тому же пути, но с двумя немаловажными поправками. Во-первых, они пошли дальше Калецки в своем анализе институциональных механизмов, которые, согласно рассматриваемой теории, легли в основание послевоенного подъема, вместе с тем укрепив рыночное и социально-политическое могущество трудящихся. Во-вторых, они стали утверждать, *в противоположность* Калецки, что вмешательство трудящихся классов и вообще граждан *напрямую* подрывало процесс накопления, сжимая прибыли. С точки зрения сегодняшних теоретиков «противоречий кейнсианства», в конце 1960-х годов «согласие между трудом и капиталом», разрастание государства благосостояния и приверженность части правительственных кругов кейнсианской политике поддерживали спрос, так что уровень безработицы продолжал падать, и вместе с тем вселяли в работников уверенность в том, что увеличение безработицы в перспективе им не грозит. При этом широкая доступность пособий по безработице и рост их уровня сокращали не только риск потери работы, но и смягчали последствия такой потери. В то же время из-за того, что документально оформленные соглашения труда и капитала гарантировали работникам, что заработная плата будет поспевать за повышением производительности труда и стоимости жизни, работодателям было все труднее компенсировать себе рост расходов на труд путем повышения цен. И наконец, издержки государства благосостояния тяжким грузом ложились на национальный доход.

Когда бум достиг своего пика и спрос на рынке труда стал превышать предложение, рабочие начали использовать широкие рычаги своего влияния и подняли мощную волну рабочего движения в развитых капиталистических экономиках. Результатом был «взрыв зарплат» (explosion of wages)[8]. В то же время, согласно некоторым интерпретациям,

[7] *Kalecki M.* Political Aspects of Full Employment (1943) // Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933–1970. Cambridge, 1971.

[8] См. ранние работы, посвященные «взрыву зарплат»: *Nordhaus W. D.* The Worldwide Wage Explosion // Brookings Papers on Economic Activity. 1972; *Wiles P.* Cost Inflation and the State of Economic Theory // Economic Journal. 1973. Vol. lxxxiii. June.

рабочие стали прилагать меньше усилий на рабочем месте, что вызвало долговременное замедление роста производительности[9]. Результатом стало длительное сжатие прибылей, обусловленное негативным воздействием заработной платы и производительности, и положение стало еще тяжелее, когда оказалось, что государство благосостояния не способно в достаточной мере уменьшиться.

Кроме того, согласно «теории предложения» понижение прибыльности не привело к адаптации путем ослабления рабочего класса. На протяжении 1970-х, 1980-х годов и далее предприниматели шли в наступление, стремясь обуздать рост заработной платы и другие издержки, и провоцировали рост безработицы. Тем временем, правительства развитых капиталистических стран всячески старались контролировать издержки как в частном, так и в государственном секторах путем введения жесткой кредитной политики и сокращения расходов на государство благосостояния. Результатом стало сокращение субсидирования спроса, усиленное ростом безработицы. Но даже при этом, согласно «теории предложения», положение так и не выправилось. Несмотря на замедление роста и чудовищное увеличение безработицы, рабочие сумели сохранить и использовать свою институционально укорененную мощь, наследие послевоенного бума, и не допустить восстановления «гибкости» рынка труда и существенного сокращения социальных выплат. Тем самым они воспрепятствовали восстановлению производительности. Согласно данной теории, сохранявшаяся сила рабочих исключала проведение в жизнь мер кейнсианского характера для восстановления роста экономики и уровня занятости. Если организованные работники сохраняют (прямое и косвенное) неблагоприятное влияние на рынок труда, то, как гласит гипотеза, рост государственного стимулирования спроса в целях снижения безработицы снова приведет либо к галопирующей инфляции, либо к очередному раунду сжатия прибылей со стороны заработных плат[10].

[9] См., например: *Bowles S.* et al. After the Wasteland. P. 53–54, 69–72, 83, 100–104, 111–114; *Royer R.* Technical Change and the Theory of Regulation. P. 86; *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 179.

[10] Вводный критический обзор объяснений продолжительности спада с точки зрения мейнстрима можно найти в: *Lawrence R. Z., Schultz C. L.* Overview; *Krugman P. R.* Slow Growth in Europe: Conceptual Issues // Barriers to European Growth // R. Lawrence, Ch. Schultz (eds). Washington, DC, 1987. Версии левого толка см. в: *Bowles S., Gordon G. Weisskopf T.* Business Ascendancy and Economic Impasse: A Structural Retrospective on Conservative Economics, 1979–1987 // Journal of Economic Perspectives. 1989. Vol. iii. Winter; *Glyn A.* The Costs of Stability: The Advanced Capitalist Countries in the 1980s // NRL 195. 1992. September-October.

2. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ТРУДНОСТИ ТЕЗИСА «ТЕОРИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

Безусловно, нет никаких причин отрицать, что — *при условии неизменности всех прочих факторов* — текущее накопление капитала, как правило, ведет к росту спроса на рабочую силу по отношению к ее предложению и повышает заработные платы, а вероятно и темпы роста заработной платы и вообще усиливает позицию работников в переговорах с работодателями. Отсюда следует, что в той мере, в которой политика и институты поощряют спрос и, тем самым, повышают уровень накопления капитала, — *при условии неизменности всех прочих факторов,* — сокращение уровня безработицы повышает способность работников сжимать прибыли, тем более что доступность и размеры государственных пособий по безработице, равно как и институционализированные соглашения работников с нанимателями, сокращают риск и смягчают последствия потери работы. Однако встает вопрос: насколько правомерно предполагать, что все прочие факторы остаются неизменными. У этого вопроса есть два аспекта, которые нужно тщательно различать. Первый аспект касается *истоков или начала*: может ли длительный процесс накопления капитала привести к тому, что полная занятость повлечет за собой снижение прибылей? Но второй и решительно более важный аспект касается *устойчивости и неправильной адаптации (non-adjustment)*: даже если мы предположим, что полная занятость в самом деле приводит к тому, что рост заработной платы начинает опережать рост производительности, можно ли ожидать, что возникающее в результате этого понижение прибыльности будет устойчивым и тем самым приведет к *продолжительному во времени* экономическому спаду?

От полной занятости к ограничению прибылей?.

Полная занятость как фактор стимулирования прибылей: возражение в духе Калецки. Рост спроса, приводящий к возникновению полной занятости, не только укрепляет переговорную позицию трудящихся, но вместе с тем создает противодействующие эффекты, которые увеличивают прибыльность. Как указал Михал Калецки, основоположник концепции «противоречий кейнсианства», рост уровня занятости не только толкает вверх заработные платы, но и увеличивает продажи и уровень загрузки производственных мощностей, снижая удельные издержки продукции и повышая прибыльность. Когда экономика приближается к достижению полной занятости, в ней вполне может

наблюдаться повышение прибыльности, даже если ускоряется рост заработной платы[11].

Замещение труда капиталом ведет к относительному сокращению спроса на рабочую силу и ускорению роста производительности. Когда реальная заработная плата растет ускоренными темпами (в результате повышения спроса на рабочую силу в его отношении к предложению) и непосредственно сжимает прибыли, этот процесс одновременно стимулирует замещение труда капиталом, тем самым ускоряя внедрение технических инноваций[12]. Технические инновации, которые внедряются под воздействием растущей заработной платы, снижают давление на рынке труда со стороны спроса по сравнению с предложением двояким образом. Во-первых, инновации, как правило, являются трудосберегающими. Во-вторых, они, как правило, повышают общую производительность труда (отношение выпуска продукции к совокупным затратам как труда, так и капитала) и тем самым сокращают количество рабочей силы, которая необходима для любого данного уровня выпуска продукции.

Если мы посмотрим на другую сторону того же процесса, то увидим, что технические изменения повышают не только относительную доступность рабочей силы, но и эффективность производства, сокращая при этом совокупные затраты (труда и капитала), необходимые для выпуска единицы продукции. Поэтому тот факт, что реальная заработная плата растет, может быть, даже ускоренными темпами, очевидно не означает, что прибыльность автоматически падает. Почему повышение производительности, которое происходит как в результате того, что рост заработной платы ведет к замещению труда капиталом, так и под воздействием конкуренции между фирмами, не может оказаться достаточно быстрым, чтобы предотвратить понижение нормы прибыли?

Рост предложения рабочей силы: иммиграция и экспорт капитала. Когда спрос на рабочую силу возрастает, уровень заработной платы повышается, что ведет к повышению предложения рабочей силы благодаря функционированию самих рынков труда и капитала. Рабочие

[11] *Kalecki M.* Political Aspects of Full Employment. P. 138. «Эту [враждебную] установку бизнеса [по отношению к полной занятости, которая достигается посредством долгового финансирования государственных расходов] нелегко объяснить. Ясно, что более высокий уровень выпуска продукции и занятости отвечает интересам не только рабочих, но и интересам предпринимателей, так как прибыли последних возрастают».

[12] Представленная здесь критика консенсусной точки зрения содержится в: *Gordon R. J.* Productivity, Wages, and Prices Inside and Outside of Manufacturing in the US, Japan, and Europe // European Economic Review. 1987. Vol. xxxi.

в других странах предпочитают иммигрировать, и (если политика властей не ставит на их пути преград) их появление снижает напряженность на рынке труда. Наряду с этим возрастает прибыльность соединения средств производства с более дешевой рабочей силой в других странах; в результате либо растет экспорт капитала, либо местные капиталисты в других странах ускоряют процесс накопления капитала. Таким образом, резерв рабочей силы по отношении к спросу на нее растет, и давление на заработную плату падает. Я здесь делаю предположение, что существует другая, более дешевая рабочая сила, которую возможно соединить со средствами производства, воплощающими, так сказать, современный уровень технологий, без потери эффективности (то есть с меньшими удельными издержками). Но это предположение представляется соответствующим действительности, о чем говорят два следующих обстоятельства.

Во-первых, в условиях любого исторически длительного периода волнообразного накопления капитала (wave of capital accumulation) увеличение спроса на рабочую силу и конкуренция между более эффективными и менее эффективными производителями приводят к тому, что рабочие могут добиться гораздо большего повышения заработной платы, чем можно объяснить ростом их квалификации, иначе говоря, ростом их собственной производительности, вне зависимости от совершенства машин, которыми они управляют. В более общем смысле в регионах, имеющих долгую историю экономического развития, заработная плата бывает, как правило, существенно выше той, которую можно было бы объяснить исключительно относительным уровнем производительности труда рабочих. И во-вторых, на протяжении тех же длительных периодов технический прогресс снижает требования к квалификации, необходимой для производства той или иной массы продукта, и в результате количество рабочей силы, способной производить данный продукт, неизменно возрастает, а ее заработная плата соответственно снижается[13]. В итоге с ростом заработной платы в ходе подъема рабочие в наиболее передовых, давно развивающихся регионах, как правило, проигрывают в конкурентной борьбе, поскольку их соотношение между зарплатами и квалификацией становится сравнительно большим.

[13] См.: *Akamatsu K.* A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy (1938) // Weltwirschaftliches Archiv. 1961. Vol. 1xxxvi; а также литературу о продуктовом цикле, начиная с: *Vernon R.* International Investment and International Trade in the Product Cycle // The Quarterly Journal of Economics. 1966. Vol. 1xxx. May; см. также: *Shinohara M.* Industrial Growth, Trade, and Dynamic Patterns in the Japanese Economy. Tokyo, 1982.

Таким образом, нельзя предполагать, что движение к полной занятости напрямую ведет к сжатию прибылей. Те же самые процессы масштабного накопления капитала и институционально укорененное могущество рабочих, которое, по мнению теоретиков предложения, снижает нормы прибыли, как правило, вызывают к жизни противоположные тенденции, способствующие росту прибыльности, и тем самым предотвращают сжатие прибылей. Тем не менее было бы нелепо отрицать, что полная занятость, дающая рабочим новые рычаги, может в определенных условиях спровоцировать падение норм прибыли, и я еще буду иметь случай рассмотреть ряд исторических моментов, когда этот феномен проявил себя. Но даже если тезис о сжатии прибыли при полной занятости может иногда послужить для объяснения причин значительного снижения прибылей, трудно понять, каким образом он может объяснить такое долговременное падение прибылей, как то, что вызвало долгий спад.

Способна ли сила трудящихся помешать адаптации?

От жесткого рынка труда к экономическому кризису? Ключевой момент состоит в том, что там, где жесткие рынки труда способствуют снижению прибыльности, фирмы неизбежно отвечают на сокращение своей отдачи сокращением инвестиций. В результате напряжение на рынке труда — скорее рано, чем поздно, — ослабляется настолько, что давление на заработные платы снижается, происходит восстановление прибыльности и возобновление накопления капитала.

В условиях капитализма, разделение продукта на прибыль и заработную плату не происходит исключительно в результате непосредственного взаимодействия труда и капитала, хотя это, безусловно, является важным аспектом процесса распределения. Скорее можно сказать, что производство, занятость и распределение сами по себе зависят от предварительных автономных решений относительно инвестиций, которые, в свою очередь, полностью находятся под контролем капитала. Предприниматели не станут вкладывать средства куда бы то ни было и когда бы то ни было, если они не уверены в том, что отдача на их капиталовложения будет удовлетворительной. Иными словами, предприниматели должны требовать для себя удовлетворительной нормы прибыли как *условия для инвестирования*, так как удовлетворительная норма прибыли — это фундаментальное условие конкурентоспособности и, как следствие, устойчивости их фирм. Чтобы перенаправить потоки распределения дохода вновь в свою сторону, они не обязаны ограничиваться прямым столкновением со своими работ-

никами, но могут ответить на рост стоимости труда сокращением темпов накопления капитала, тем самым вызывая — на агрегированном уровне — замедление роста спроса по отношению к предложению рабочей силы, что приводит к повышению уровня безработицы и заставляет рабочих поумерить свои требования. Отсюда следует вывод: накопление капитала, ведущее к превышению предложения рабочей силы по отношению к спросу на нее, сжимает прибыли лишь *в краткосрочном периоде* и потому не способно спровоцировать долговременный общесистемный спад. Теория сжатия прибыли при полной занятости может объяснить некоторые случаи сокращения прибыльности, но только не долгий спад[14].

«Негибкий» рынок труда и мощь рабочих. Более совершенные варианты подхода, основанного на «противоречиях кейнсианства» (варианты, характеризующиеся более пристальным вниманием к государству благосостояния и послевоенным институтам, регулирующим отношения труда и капитала), были сформулированы исключительно для того, чтобы компенсировать прежнюю слабость прямолинейной теории сжатия прибыли при полной занятости в объяснении долгосрочного системного экономического спада. Таким образом, сторонники «теории предложения» берут на себя задачу доказать, что рост безработицы, обычно происходящий вследствие сокращения инвестиций в условиях падения прибыльности, перестает работать как дисциплинарная мера, которой достаточно, чтобы восстановить благоприятные условия для накопления капитала. Центральный тезис этих экономистов состоит в том, что в послевоенную эпоху одного роста безработицы стало недостаточно, чтобы вынудить рабочих умерить свои зарплатные требования, поскольку рабочим удалось придать своему могуществу форму институтов на разных уровнях — на рабочем

[14] Маркс, несомненно, не считал описанную им динамику роста занятости и сжатия прибылей прямо относящейся к действительному миру и способной вызвать действительный кризис. Он описывал ее в явном виде абстрагируясь от контртенденций, которые он сам рассматривал как неизбежно действующие — тенденции к повышению производительности посредством повышения органического строения капитала, ведущего к техническому прогрессу, и тенденции к расширению доступной рабочей силы в форме увеличения резервной армии безработных. Кроме того, Маркс считал, что указанная динамика жестко ограничена имеющейся у капиталистов возможностью ставить условием инвестирования удовлетворительную отдачу. См.: Капитал. Т. I. Гл. 23. §2–5, а также §1. «Потому в высшей степени нелепо объяснять понижение нормы прибыли повышением заработной платы, хотя в виде исключения и это может иметь место» (*Маркс К.* Капитал. Т. III. Кн. 3. М.: Политиздат, 1970. С. 479.)

месте, в отрасли и на государственном уровне, — и помешать таким образом нормальному функционированию рынка труда. Правительства, как утверждают сторонники «теории предложения», были настолько одержимы целью сохранить полную занятость и (или) высокий уровень компенсаций безработным, что риск увольнения перестал кого-либо пугать. Они уверяют, что профсоюзы обладали контролем над рынками труда даже в условиях высокой безработицы; профсоюзы покровительствовали «своим» за счет «чужих»[15]. В результате, заключают они, «неравновесные», то есть сжимающие прибыли темпы роста заработной платы, могли в течение продолжительного времени сосуществовать рука об руку с высоким уровнем безработицы. Иными словами, экономика не вернулась к полной занятости потому, что, будь она способна на это, рост заработной платы снова опередил бы рост производительности и сжал прибыли[16].

Нет никакой логической ошибки в самом предположении, что могущество рабочего класса, которое действует на основе собственных институтов и норм, либо через государственные механизмы, может склонить равновесие рынка труда в пользу работников — когда речь идет о *данных* компаниях, отраслях, регионах, даже национальных экономиках в *данные* периоды времени. Однако несомненно, что это заключение, даже в тех случаях, когда оно подтверждается эмпирически, не универсально. Безусловно, функционирование рынка труда имеет неустранимый политический аспект: заработная плата в значительной мере определяется «политически» в рамках столкновения классовых интересов; не последнюю роль здесь играет и действие социальных норм и ценностей, равно как и вмешательство государства. Но одно дело утверждать, что стратегическая социально-политическая активность всегда играет роль в определении размеров заработной платы, и совершенно другое — заявлять, что эта активность может сжать прибыли настолько сильно, чтобы вызвать долгосрочный системный спад. Труд, как правило, не способен вызвать продолжительный во времени системный спад, поскольку то, что можно назвать областью потенциального приложения капитала для любой отрасли производства пре-

[15] Резкая формулировка, выражающая именно этот смысл, приводится в: *Lindbeck A.* What Is Wrong with the West European Economies? // The World Economy. 1985. Vol. viii. June. См. также: *Lindbeck A., Snower D. J.* Wage Setting, Unemployment, and Inside-Outside Relations // American Economic Review. 1986. Vol. lxxvi. May; *Donges B.* Chronic Unemployment in Western Europe Forever? // The World Economy. 1985. Vol. viii. December; *Bowles S., Gordon D., Weisskopf T.* Business Ascendancy and Economic Impasse.

[16] См. также: С. 260 и далее.

вышает размеры рынка труда, который испытывает влияние профсоюзов и (или) политических партий или же регулируется нормами, ценностями и институтами, пользующимися поддержкой государства. Поэтому компании обычно имеют возможность обходить институциональное могущество рабочих и тем самым ослаблять их на любом этапе процесса инвестирования, тогда как рабочие не обладают ресурсами для сопротивления. Вообще говоря, компании просто вынуждены вести себя именно так; в противном случае их обойдут и раздавят конкуренты, которые последуют этой стратегии.

Государство может затруднить, но не полностью изменить действие этих динамических сил. Вне зависимости от того, способствует ли правительство своим вмешательством сжатию прибылей со стороны труда косвенно (например, выплачивая высокие пособия по безработице или применяя кейнсианскую политику полной занятости), или напрямую (например, облагая налогами капитал и наращивая объемы государственных услуг для трудящихся), результат будет таким же, как если бы рабочие действовали самостоятельно. Прежде всего, капиталисты обнаружат, что их позиции подорваны; в более долгосрочной перспективе они либо перенаправят свои инвестиции в более прибыльные места, либо окажутся неконкурентоспособными, потому что их опередят другие.

Поскольку все элементы жизни общества зависят от того, сколько частных инвестиций будет направлено на обеспечение экономического роста, занятости и налоговых поступлений, которые используются для финансирования государственных расходов, правительства оказываются вынужденными ставить во главу угла прибыльность «своих» капиталистов, по крайней мере до тех пор, пока капиталистическим отношениям собственности ничто не угрожает. Это имело один еще более парадоксальный результат: в особенности после Второй мировой войны профсоюзы и социал-демократические партии в общем согласились с принципом, что прибыль имеет первоочередное значение, и старались примирить с этим своих сторонников. Будучи хорошо организованными, мощными представителями рабочего класса в целом профсоюзы и социал-демократические партии сознательно и систематически старались оградить прибыльность от излишнего роста заработной платы, чтобы обезопасить накопление капитала и экономический рост, которые представлялись им необходимым условием роста материального благосостояния рабочего класса. Поэтому в той степени, в которой на протяжении двух последних десятилетий нарастание материальных требований рабочих могло бы угрожать прибыльности, официальные профсоюзы

и социал-демократические партии, несомненно, использовали бы всю свою силу, чтобы предотвратить это[17].

Общий принцип можно сформулировать следующим образом: победы рабочих в экономических конфликтах имеют чаще всего локальный характер; сжатие прибыльности, вызванное успешным наступлением рабочих организаций, соответственно, также является локальным. Тем не менее в экономике присутствует обобщенное, системное давление на предпринимателей с целью заставить их понизить среднюю норму прибыли до уровня, ниже которого их ждет разорение. Следовательно, в той степени, в которой завоевания рабочих опускают нормы прибыли их работодателей ниже среднего уровня, подрывается накопление капитала и — в среднесрочном периоде — создаются условия для исчезновения самих рабочих. Бесспорно, активные действия рабочих могут послужить причиной понижения прибыльности в отдельных взятых местах, но не могут породить повсеместное (общесистемное) и продолжительное во времени падение прибыльности. Тем не менее в нашем случае требуется объяснить именно сжатие прибылей и последующий спад в развитых капиталистических экономиках, от которых не смогла оградиться ни одна страна, которые захлестнули все экономики примерно в одно и то же время и с одинаковой силой и которые оказались очень продолжительными во времени.

3. БАЗОВЫЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА ПРОТИВ «ТЕОРИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

Поскольку сторонники «теории предложения» объясняют долгий спад воздействием институтов и государственной политики, им приходится использовать в своих объяснениях своеобразные исторические и национальные обстоятельства. Поэтому они вынуждены рассматривать наступление спада и последующее сжатие прибыльности, которые затронули все развитые капиталистические экономики, по сути последовательно, отдельно на примере каждой из стран, объясняя, каким образом своеобразие исторической эволюции институтов и политики в каждой из экономик будто бы привело к укреплению экономического

[17] «Ограничение заработной платы было основополагающим признаком экономической модели периода «Золотого века» [в тех странах, где у власти находились социал-демократические партии] и в большей степени, чем что-либо другое, оно стало ключевым для этих стран в их попытках справиться с новыми трудностями 70-х и 80-х годов». *Huber E., Stephens J.* Internationalization and the Social Democratic Model: Crisis and Future Prospects // Comparative Political Studies. 1998. Vol. xxxi.

и политического могущества труда. Но как такое рассмотрение вообще может быть успешным, если налицо *повсеместность*, *одновременность* и *долговременность* спада?

Повсеместность долгого спада. Нельзя игнорировать следующий факт: ни одна развитая капиталистическая экономика не сумела избежать долгого спада. Ни слабейшие экономики, характеризуемые наиболее мощным рабочим движением, такие как экономика Великобритании, ни мощнейшие экономики, характеризуемые слабостью рабочего движения, такие как экономика Японии, не остались нетронутыми. Разве правдоподобно объяснять спад тем, что рабочие *повсеместно* достигли могущества, достаточного, чтобы сжать прибыли?

Одновременность наступления спада и прохождения его различных фаз. Долгий спад наступил в развитых капиталистических экономиках одновременно — между 1965 и 1973 годом. Кроме того, эти экономики прошли через последовательные стадии долгого спада более или менее синхронно: они одновременно переживали рецессии в 1970–1971, 1974–1975, 1979–1982 и 1990–1991 годах. Одно дело — говорить, что экономическое и институциональное развитие передовых капиталистических стран в послевоенную эпоху шло приблизительно одинаковыми путями (хотя если мы обратимся к случаю Японии или сопоставим США с большинством европейских стран, даже это утверждение может показаться уже не столь очевидным). Но совсем иное — утверждать, что пути институционального развития и складывания политического курса, эволюция отношений труда и капитала — и политики в более широком смысле — в крупнейших капиталистических экономиках могли быть настолько похожими, чтобы вызвать — в одно и то же время — практически идентичные изменения ситуации на рынках труда и в балансе классовых сил и предопределить в сущности одинаковую *эволюцию прибыльности* в этих экономиках. Имея в виду, что степень могущества рабочего класса в значительной мере определялась условиями, существовавшими внутри национальных границ, трудно понять, каким образом отправление своей власти рабочими может объяснить единообразную с международной точки зрения эволюцию долгого спада.

Долговременность спада. И наконец, тот факт, что спад продолжается так долго, представляется фатальным для подхода на основе «теории предложения». Несложно поверить, что отдельные профсоюзы, рабочие движения или социал-демократические правительства могли вызвать понижение норм прибылей в определенных местах в течение определенных периодов. Однако если принять в расчет альтернативы, доступные работодателям (в особенности их возможность уводить ин-

вестиции из тех мест, где прибыли сжимаются), и долгосрочные интересы трудящихся (в особенности их зависимость — в отсутствие альтернатив — от продолжения накопления капитала и их забота о том, чтобы этот процесс не прекращался), то почти невозможно поверить, что могущество рабочих могло быть столь действенным и непреодолимым, чтобы это привело к продолжению спада во всем развитом капиталистическом мире в течение уже около четверти века.

4. ОТ КРИТИКИ К АЛЬТЕРНАТИВЕ

Выстраивая свой альтернативный подход к долгому спаду, я отталкиваюсь от вышеизложенной критики. Попытки сторонников «теории предложения» объяснять кризисы в основном с точки зрения неудачного распределения (недопотребления) в годы межвоенного кризиса и сжатия прибылей в ходе текущего спада приводили этих теоретиков к излишнему фокусированию внимания на «вертикальных» (рыночных и социально-политических) властных отношениях между капиталистами и трудящимися. Как следствие, они склонны недооценивать не только производственные выгоды, но и экономические противоречия, возникающие в результате «горизонтальной» конкуренции между фирмами, тогда как именно такая конкуренция составляет экономическую основу капиталистической системы. Отправной пункт моих рассуждений состоит в том, что капитализм, с одной стороны, стремится развивать производительные силы до невиданного ранее размера, а с другой — что это развитие носит разрушительный характер, поскольку оно происходит на *беспланово́й и конкурентной* основе.

Из сказанного вытекает, что усиленное внимание сторонников «теории предложения» к институтам, политике и властным отношениям обусловливает то, что они, выстраивая свой анализ, чересчур прочно привязывают его к конкретным странам, оперируют понятиями, связанными с национальными государствами и национальными экономиками, что не позволяет им рассматривать международную экономику как продукт своего рода «перетекания» (spill-over) национальных экономик, и увидеть, что общесистемные экономические затруднения возникают из скопления локальных затруднений. Я же, напротив, рассматриваю международную экономику — *накопление капитала и прибыльность системы как целого* — как теоретический наблюдательный пункт, и намерен, находясь на нем, проанализировать с него глобальные подъемы и падения международной экономики, равно как и взлеты и падения ее национальных компонентов.

И наконец, когда сторонники «теории предложения» дают подробное описание процессов, которые *могли бы* привести к росту издержек и сжатию прибылей *в данном конкретном месте в течение краткосрочного периода времени*, они не учитывают в достаточной мере *компенсирующие* экономические, политические и социальные механизмы, которые включаются — более ли менее автоматически — именно вследствие всякого сжатия прибылей, вызванного давлением со стороны трудящихся или граждан в целом. Я говорю о механизмах, благодаря которым рост издержек, в силу его негативного воздействия на прибыльность и на стимулы для инвестирования, запускает ответную реакцию, направленную на снижение издержек в «пораженных» регионах и на перенаправление инвестиций за их пределы.

Формулируя этот последний пункт в более позитивном ключе, справедливая теория кризиса должна давать ответ не только на вопрос, почему на агрегированном уровне действия индивидов и коллективов, нацеленные на реализацию своих интересов, направляют производство и распределение по такой траектории, на которой прибыльность, а значит, ресурсы и мотивация для инвестирования, истощаются. Такая теория должна также объяснять, почему та же самая траектория движения подталкивает производителей к принятию корректирующих мер, которые не только не помогают адаптации, но усугубляют первоначальные трудности. Если мы хотим понять не только историческую регулярность, которой подчиняется долгосрочное капиталистическое развитие, но и историческую регулярность, которая заключается в долгих капиталистических спадах, то нам потребуется теория злонамеренной невидимой руки, действующей параллельно с благодетельной рукой Адама Смита; теория, описывающая череду самостоятельно возникающих отдельных действий, которые вытекают из максимизирующего прибыль поведения, но не ведут к адаптации, а удаляют систему еще дальше от первоначального состояния.

В соответствии с данной установкой я представлю объяснение долгого спада исходя из понижения прибыльности. Моя схема выглядит следующим образом: стремление производителей развивать производительные силы и повышать экономическую производительность посредством внедрения более дешевых и эффективных методов производства — вне зависимости от существующих инвестиций и условий их реализации — приводит к тому, что совокупная прибыльность сжимается под давлением падающих цен с одной стороны и издержек, которые оказывается невозможно снизить, — с другой. Устойчивость кризиса я объясняю тем, что максимизирующие прибыль действия, которые капиталисты считают рациональной реакцией на сокраще-

ние прибыльности, не только не устраняют причины первоначального снижения прибыльности, но на агрегированном уровне делают необходимыми и рациональными новые действия, которые подрывают совокупную прибыльность еще сильнее. В условиях понижения прибыльности, многие фирмы считают наиболее рациональным оставаться в своих отраслях, а не покидать их в поисках лучшей альтернативы. В то же время многие другие производители, имеющие еще более низкие издержки, считают для себя более прибыльным вхождение в эти отрасли, несмотря на сократившуюся в них прибыльность. Скапливание избыточных мощностей и перепроизводства, а также низкие уровни прибыльности (или даже дальнейшее их падение), которые становятся результатом всего этого, снижают темпы роста инвестиций и выпуска, приводят к торможению роста заработных плат, что вызывает падение темпов роста производительности и эффективного спроса (инвестиционного и потребительского), что, в свою очередь, оказывает давление на прибыльность. Как будет показано далее, эту цепочку событий можно разорвать, а прибыльность — восстановить только в том случае, если из перенасыщенных, страдающих от перепроизводства и низкой прибыльности отраслей, выталкивается достаточное количество высокозатратных и низкоприбыльных средств производства и перенаправляется в отрасли с достаточно высокой прибыльностью.

II. *Альтернативный подход к долгому спаду*

Я начну с предположения, что в условиях капиталистических общественных отношений собственности агрегированное воздействие индивидуального максимизирующего прибыльность поведения в сочетании с конкурентным давлением на уровне системы в целом, как правило, стимулирует рост производительных сил и общей производительности. И следовательно, при условии, что реальная заработная плата остается неизменной и не возникает трудностей реализации, и норма, и масса прибыли *растут*[1]. Но, поскольку капиталистическая экономика не является плановой и по своей природе основывается на конкуренции, проблемы с реализацией устранить невозможно. То самое снижение затрат, которое создает возможность для роста совокупной прибыльности, создает и возможность для падения совокупной прибыльности; отсюда и проистекают макроэкономические трудности.

1. ТЕХНОЛОГИИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ, ВЕДУЩИЕ К ПЕРЕПРОИЗВОДСТВУ

В мире, где фирмы в состоянии предсказать, что́ предпримут их конкуренты, и имеют идеальные возможности адаптировать свое поведение с учетом этого, технический прогресс, нацеленный на снижение затрат, не порождает затруднений. Фирмы, снижающие затраты, произведут ровно столько дополнительного выпуска, сколько потребуется, чтобы в точности покрыть спрос, который остался неудовлетворенным после того, как производители с более высокими издержками изъяли часть своих средств производства. В итоге норма прибыли в данной отрасли поднимется, поскольку теперь производитель, снизивший затраты, производит тот же самый объем выпуска, что и ранее фирма, сократившая свой выпуск, но уже с более высокой нормой прибыли. Выпуск

[1] Я хотел бы поблагодарить Марка Глика и Майкла Говарда за их неоценимую помощь в формулировании тезисов этой главы.

сократившей издержки фирмы производится, таким образом, с более низкими издержками, нежели раньше. А поскольку совокупный выпуск и, согласно сделанному предположению, совокупный спрос остаются неизменными, а совокупные затраты снижаются, средняя норма прибыли в данной отрасли растет. С такой точки зрения высокозатратные фирмы либо стараются сымитировать деятельность фирм, снизивших издержки, либо уступают последним свое место в отрасли, сокращая средства производства ровно настолько, насколько фирмы, снижающие затраты, наращивают свои мощности. При этом цена выпуска данной отрасли снизится, отражая снижение затрат, необходимых для его производства, и потребители за пределами отрасли также оказываются в выигрыше, поскольку затраты для капиталистов теперь приобретаются по более дешевой цене и (или) рабочие могут приобрести больше товаров на ту сумму денег, которую представляет из себя их зарплата. До тех пор пока весь выигрыш не достается работникам в форме повышения реальной заработной платы, норма прибыли в экономике в целом будет повышаться.

Тем не менее в реальном мире экономической конкуренции отдельные капиталистические производители не могут ни контролировать, ни предсказывать поведение рынка своих товаров; инвестиции приносят прибыль только после того, как докажут свое право на нее в потенциально разрушительной конкурентной борьбе. В этих условиях единственный путь к выживанию и безопасности состоит в том, чтобы идти на риск, вкладывая капиталы в новые, более технически передовые средства производства, и сочетать их с максимально низкой заработной платой. Таким образом фирмы достигают минимальных затрат и цен и, следовательно, либо максимальной нормы прибыли, либо максимальной доли на рынке. При этом их цель — сохранять достигнутые преимущества как можно дольше. Однако, когда некоторая фирма добивается наименьших издержек и, соответственно, поставляет на рынок товар по сниженным ценам, чтобы расширить свою долю рынка, это создает серьезные проблемы для других фирм, использующих более старые, высокозатратные производственные технологии.

В реальном мире фирмы, снижающие затраты, посредством уменьшения цен не просто замещают своим выпуском выпуск, ранее производившийся фирмами с более высокими издержками, которые теперь сократили свои средства производства (как в описанном выше случае точного прогнозирования и идеальной адаптации), но снижают свою цену и расширяют свой выпуск и долю на рынке *в ущерб* более высокозатратным конкурентам, сохраняя для себя при этом установив-

шуюся норму прибыли[2]. В условиях сниженных цен некоторые фирмы, во всяком случае, наименее эффективные с точки зрения издержек, будут вынуждены ликвидировать часть средств производства, поскольку будут уже не в состоянии извлекать прибыль из их использования; другим фирмам придется, по меньшей мере, смириться со снижением прибыли из-за слишком высоких затрат. Поскольку у фирм, снижающих затраты, норма прибыли остается на прежнем уровне, и поскольку норма прибыли более высокозатратных фирм снижается, будет наблюдаться снижение совокупной нормы прибыли в отрасли. Будем говорить, что в таких случаях в отрасли возникают избыток производственных мощностей или перепроизводство, которые связаны с тем (и существуют в том смысле), что совокупный спрос недостаточен для сохранения прежних норм прибыли для фирм с высокими издержками; им приходится ликвидировать часть средств производства, а оставшаяся часть может быть использована только при условии снижения цен и, тем самым, собственной прибыльности. Налицо избыток производственных мощностей и перепроизводство *по отношению к ранее существовавшей норме прибыли.*

Хотя мало кто станет отрицать, что описанный выше процесс на самом деле естественен для капиталистической экономики, большинство не согласится, что он создает какие-либо затруднения. Да, скажут они, верно, что распространение более дешевых товаров, которые производят фирмы, снижающие затраты, вызывает обострение конкуренции и (что то же самое) избыток производственных мощностей и перепроизводство в отрасли, которые проявляются в исчезновении некоторого количества средств производства у высокозатратных фирм и временном понижении прибыльности у всех остальных. Однако такое состояние является «неравновесным», а значит, лишь временным, и так как некоторые фирмы могли бы улучшить свои дела, совершив определенные действия, то их стоит ожидать немедленно или в ближайшем будущем. Надо полагать, что фирмы, испытавшие снижение прибыльности, либо покинут отрасль, либо примут на вооружение технологии новаторов, снижающих затраты, или найдут какие-то другие способы приблизиться к его уровню издержек. Если они не предпримут подобных шагов, то фирмы-новаторы полностью захватят рынок. А это означает, что скорее рано, чем поздно установленная до этого отраслевая норма прибыли будет восстановлена, хотя уже на основе снижен-

[2] При этом я исхожу из того, что фирмы, снижающие затраты, конкурируют друг с другом, равно как и с высокозатратными фирмами, стремясь опустить норму прибыли до уже установившегося уровня.

ных цен и затрат фирм, которые сократили эти затраты. В конечном счете это приведет к росту прибыльности экономики в целом (включая отрасль, в которой первоначально наблюдалось снижение прибыльности), в точности как в случае с идеальным предвидением и идеальной адаптацией), что рабочие не могут присвоить себе все выгоды, которые полагаются экономике вследствие снижения цены выпуска данной отрасли. Йозеф Шумпетер, «Маркс буржуазии», усматривал в этом процессе дух капитализма. То, что он назвал «созидательным разрушением»,— вытеснение менее продуктивных средств производства более продуктивными,— это, в конце концов, и есть то, что делает капиталистическую экономику все более и более производительной.

2. ПРОВАЛ АДАПТАЦИИ

Впрочем, Шумпетер мог и недооценивать разрушительную сторону созидательного разрушения. *Если у фирм имеется основной капитал*, то нельзя рассчитывать, что они немедля выйдут из отрасли, столкнувшись с сокращением прибыльности в результате того, что фирмы в их отрасли урезают издержки путем внедрения более дешевых и низкозатратных товаров. Этого может не произойти потому, что для них более рациональным будет продолжение деятельности до тех пор, пока новые, сниженные цены позволяют им сохранять по меньшей мере средний уровень отдачи на оборотный капитал, то есть окупать дополнительные инвестиции в рабочую силу, сырье и полуфабрикаты, которые необходимы для того, чтобы приводить в движение их основной капитал. Причина этого в том, что основной капитал таких фирм представляет из себя невозвратные (sunk) затраты, то есть такие затраты, которые уже оплачены или требуют выплаты процентов вне зависимости от того, используется капитал или нет. Поэтому такие фирмы могут рассматривать свой основной капитал — с практической точки зрения — как даровой, а его дальнейшее использование считать беззатратным. Далее, для высокозатратных фирм имеет смысл удерживать за собой свою долю рынка, снижая цены, до тех пор, пока фирмы, снижающие затраты, не снизят цены на свою продукцию до такого уровня, при котором их конкуренты окажутся не в состоянии обеспечивать среднюю отдачу даже на оборотный капитал[3]. Из такой арифметики получаются два вывода.

[3] Описанный здесь механизм неправильной адаптации с разных сторон обсуждался в литературе о «разрушительной конкуренции» конца XIX века; это понятие часто применялось для оправдания деятельности картелей

Во-первых, фирмы могут, в силу прежде осуществленного ими размещения капитала, удерживать конкурентов, имеющих потенциал снижения затрат, от внедрения на рынок более дешевых и имеющих более низкие издержки товаров. Такая возможность имеется у фирм в силу того, что фирма, снижающая затраты, не в состоянии установить цены, которые были бы не только ниже преобладающих ныне в отрасли, но и достаточно низкими для того, чтобы заставить кое-кого из конкурентов свернуть производство из-за снижения их нормы прибыли на оборотный капитал ниже среднего уровня. И таким образом, снижение цены с целью расширения рыночной доли обернется для фирмы, сократившей издержки, падением ее собственной нормы прибыли. Если такая фирма снизит цены и попытается при этом сохранить прежнюю норму прибыли, *все* действующие участники рынка сочтут для себя рациональным привести свои цены в соответствие с ее ценами, так чтобы сохранить по крайней мере среднюю норму прибыли на свой оборотный капитал — даже если снизится их норма прибыли на весь капитал. В результате участникам рынка удастся помешать фирме, снижающей затраты, расширить свою долю рынка при данной цене и заставить ее и дальше снижать цены, тем самым, опуская норму прибыли ниже уже установившегося уровня, чтобы захватить новые сектора рынка. В итоге даже фирмы, способные снижать издержки и цену своих товаров, не смогут с выгодой для себя расширять свою долю присутствия на рынке, если только они не сумеют завоевать для своих товаров достаточное пространство, вытолкнув достаточное количество производственных мощностей из отрасли. Иначе говоря, они могут захватывать более объемную долю рынка, не прибегая к сокращению своей собственной прибыльности, лишь постольку, поскольку они будут в состоянии заставлять конкурентов постепенно отказываться от их долей рынка.

Теперь следует осветить еще один аспект. Если высокозатратные фирмы, в силу обладания основным капиталом, имеют в своем распо-

и трестов. Данная литература заостряла внимание на том, что основной капитал в качестве невозвратных затрат (sunk capital) является барьером на выход из отрасли. В особенности она упирала на сохранение избытка производственных мощностей и перепроизводства относительно нормы прибыли на весь капитал, которое происходит из-за того, что участники рынка оказываются склонны продолжать производство до тех пор, пока оно не перестает обеспечивать нормальный уровень прибыльности оборотного капитала. См., напр.: *Hadley A. T.* Economics. N.Y., 1901. P. 292–295. Полезный обзор этой литературы см. в: *Hovenkamp H.* The Antitrust Movement and the Rise of Industrial Organization // Texas Law Review. 1989. Vol. 1xviii. November. esp. P. 122–143. Я хочу поблагодарить Марка Глика за то, что он обратил мое внимание на эти издания.

ряжении средства, чтобы препятствовать фирмам, снижающим затраты, расширять их долю рынка (особенно тем фирмам, которые в состоянии снижать издержки и цены ниже среднего для отрасли уровня, но недостаточно для того, чтобы вытеснить конкурентов), то из этого вовсе не следует, что снижения издержек и цен не будет происходить. Фирма, снижающая издержки и цены, может иметь стратегические основания для того, чтобы согласиться на низкую норму прибыли или, напротив, может ошибаться в расчетах. В любом случае, следствием деятельности такой фирмы будет не только возникновение избытка производственных мощностей и перепроизводство, но и уменьшение прибыльности отрасли вообще, в том числе и у самой снижающей затраты и цены фирмы.

Во-вторых, фирмы, снижающие затраты и цены и способные вытеснить других участников рынка, снизив свои цены настолько, что последние оказываются не в состоянии удерживать средний уровень нормы прибыли даже для оборотного капитала и вынуждены списывать свой основной капитал, получат возможность сохранить установившуюся норму прибыли и расширить свое присутствие на рынке на основе сниженных цен. Однако, действуя таким образом, они вызовут снижение нормы прибыли в отрасли, поскольку новые, сниженные цены будут оказывать (вдвойне) подрывное действие на прибыльность других функционирующих в отрасли фирм, заставляя их уступать секторы рынка и соглашаться с установлением сниженных цен на их (более затратные в производстве) товары[4]. Фирмы, которые более не в силах поддерживать среднюю норму прибыли даже для оборотного капитала, будут вынуждены уступать свои доли рынка. Поначалу, в краткосрочной перспективе, им, возможно, будет достаточно лишь снизить загрузку производственных мощностей, поскольку фирма с низкими производственными затратами все-таки имеет недостаточно производственных мощностей, чтобы отнять у конкурентов такую долю

[4] Представление о затруднениях, которые могут возникнуть из того, что фирмы, снижающие затраты, внедряют технологии, способствующие снижению цен и не позволяющие участникам рынка в полной мере реализовывать вложения своего основного капитала, восходит по меньшей мере к Марксу. Интересный и информативный анализ этого представления и выводов из него см. в: *Weeks J.* Capital and Exploitation. Princeton, 1981. P. 186, 211–217. См. также работы С. Кларка, посвященные экономическому кризису, в первую очередь: *Clarke S.* Keynesianism, Monetarism, and the Crisis of the State. Aldershot, 1988. Я очень обязан Лорену Голднеру за многочисленные вдохновляющие обсуждения данного предмета, равно как и за предоставленную мне возможность ознакомиться с его эссе: The American Working Class and the Current World Crisis (неопубл. рукопись).

на рынке, какую могли бы ей обеспечить более низкие цены. Однако, поскольку мощности высокозатратных фирм сокращаются, эти фирмы столкнутся с падением прибыльности, вызываемым тем фактом, что производство (объем продаж) сокращается, а капитальные издержки — нет. В конце концов в ходе того, как сокращающая затраты фирма наращивает мощности, высокозатратные фирмы оказываются вынуждены сворачивать деятельность и покидать отрасль. Те фирмы, которые все-таки могут обеспечить себе среднюю норму прибыли на оборотный капитал, считают целесообразным сохранять производство, но при этом они столкнутся с сокращением норм прибыли на совокупный капитал, поскольку их затраты остаются теми же, а цена, по которой они отныне вынуждены продавать свои товары, снижается.

Что касается тех высокозатратных фирм, которые предпочитают остаться, то для них «нормальный» процесс адаптации (при котором высокозатратные фирмы покидают отрасль, и их сменяют низкозатратные производители) попросту не работает, поскольку в их распоряжении есть основной капитал. Производство продукции в отрасли теперь осуществляется по более низким ценам, которые навязывают снижающие затраты новые участники рынка (entrant). Отрасль состоит из снизившей затраты фирмы, которая имеет прежнюю норму прибыли при более низких издержках производства, и фирм, которым не удалось снизить затраты, вследствие чего они были вынуждены смириться с упавшими нормами прибыли. Говоря еще более строго, в отрасли возникают избыточные инвестиции, которые ведут к избытку мощностей и перепроизводству опять же по *отношению к господствовавшей до этого и продолжающей господствовать норме прибыли*, и это происходит потому, что долю на рынке посредством снижения цены захватывает более низкозатратная фирма. Некоторые высокозатратные фирмы были вынуждены списать основной капитал, поскольку они утратили свою долю рынка. По той же причине те высокозатратные участники рынка, которые сумели сохранить свое место (покрывая некоторую часть спроса), вынуждены продавать свои товары со сниженными нормами прибыли по сравнению с их прежними величинами. Итак, вхождение в отрасль производителя с более низкими затратами и ценами приводит не к более высокой норме прибыли в отрасли, а наоборот, к более низкой. Тем не менее отрасль находится «в равновесии», и нельзя ожидать, что в течение какого-то времени совершится переход в новое состояние, поскольку, согласно предположению, все участники рынка достигают наивысшей нормы прибыли из возможных. Понижение нормы прибыли в отрасли обычно находит отражение как в падении отношения выпуска к капиталу, так и в па-

дении доли прибыли, поскольку, чисто арифметически, это есть лишь следствие неспособности в достаточной мере поднять цены по отношению к (заданным) издержкам на капитал и заработную плату, вследствие недостаточного спроса на их товары.

Нужно еще прояснить последний важный вопрос, прежде чем можно будет перейти к рассмотрению отношения упомянутого выше механизма к объяснению экономических кризисов и затяжных спадов. Речь идет о влиянии сниженных цен, определяющих понижение прибыльности в отрасли, где возникают избыток мощностей и перепроизводство, на прибыльность в *экономике в целом*. Мы знаем, что, поскольку сниженные цены в отрасли вызывают, как в рассмотренной выше схеме, снижение прибыльности в данной отрасли, постольку они же обеспечивают соответствующий рост доходов других участников экономического процесса, которые приобретают данные товары в качестве элементов затрат. Вопрос в том, кто же в действительности получает указанные выгоды: другие капиталисты — в форме возросших в результате падения издержек производства норм прибыли, или рабочие — в форме более высокой реальной заработной платы? На этот вопрос невозможно дать ответ *a priori*, но рассмотрение предельного случая поможет продвинуться в его разрешении.

В случае, когда капиталисты за пределами отрасли, где произошло понижение нормы прибыли, получают *все* выгоды от снижения цен, приведшего к понижению прибылей, а рабочие не получают *ничего*, рост прибыльности названных капиталистов должен уравновесить снижение прибылей в отрасли, где произошло снижение прибыльности, и совокупная прибыльность для экономики в целом должна остаться на том же уровне. Но это — маловероятный сценарий, потому что, как правило, капиталисты не могут предотвратить получения рабочими в форме более высокой реальной заработной платы хотя бы части выгод от снижения цен. Если предположить, что выпуск данной отрасли является «типичным», то есть потребляется пропорционально потреблению в экономике в целом, в соответствии с существующим распределением потребления потребительских товаров и капитальных товаров, то выгоды от снижения цен будут примерно соответствовать существующему распределению дохода между трудом и капиталом. В любом случае, если рабочий класс оказывается в состоянии получить *хотя бы часть* выгод от снижения цен, то вышеупомянутые процессы (при которых снижение прибыльности в данной отрасли происходит потому, что производители с высокими издержками и низкими прибылями, обладающие основным капиталом и испытывающие на себе падение прибыльности, остаются в отрасли) в самом деле обернутся

падением прибыльности в экономике в целом. Это происходит потому, что падение прибыльности (потеря массы прибыли), вызванное падением цен в данной отрасли, не может быть полностью компенсировано ростом прибыльности (увеличением массы прибыли) за пределами этой отрасли: все потери в рамках отрасли, порождаемые снижением цен, ложатся на плечи капитала, однако не все выгоды, извлекаемые за пределами отрасли благодаря тому же снижению цен, достаются капиталу. *Масштаб* снижения прибыльности зависит, конечно же, от конкретных обстоятельств.

3. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, НЕРАВНОМЕРНОЕ РАЗВИТИЕ И СПАД

Теперь неизбежно встает вопрос: насколько вероятно, что те самые процессы, о которых только что шла речь, а именно — возникновение избытка мощностей и перепроизводства из неплановых, непредвиденных нововведений, и вообще из деятельности, нацеленной на снижение затрат, — что эти процессы будут достаточно масштабными и длительными, чтобы нанести серьезный урон экономике? Я утверждаю, что определенные стороны инвестиционного капиталистического процесса, взятого в его исторической эволюции, делают это более чем вероятным.

Уязвимость основного капитала

Существует историческая тенденция: производство совершенствуется путем вложения все бóльших масс основного капитала. Успешный технический прогресс, особенно в форме экономии на масштабах производства, как правило, требует начальных капиталовложений, которые могут быть реализованы лишь в течение многих лет, как это обстоит, например, со строительством сталелитейных, автомобилестроительных и химических заводов. В наши дни эта тенденция приняла еще более интенсивный характер благодаря огромным затратам на НИОКР, которые обычно являются условием широкомасштабных вложений основного капитала. В результате во многих отраслях огромные массы капитала оказываются в уязвимом положении, как только возникают новые производства с более передовыми технологиями и более низкими издержками.

Степень уязвимости основного капитала перед лицом конкуренции через снижение издержек возрастает из-за того, что инвестиции чаще всего осуществляются волнообразно, в виде крупных, технически

взаимосвязанных «блоков развития» (developmental blocs)[5]. Так происходит потому, что каждое капиталовложение, как правило, зависит от других, так как они обеспечивают спрос на его выпуск и предоставляют элементы затрат для производственного процесса. Возьмем для примера имевший место в британской экономике во второй трети девятнадцатого века взаимообусловленный подъем в строительстве железных дорог и кораблестроении, угледобыче, производстве железа и стали и машиностроении; другой пример — взаимообусловленное расширение производства автомобилей, железа, стали, угля и нефти, которое наблюдалось в экономике США в годы, последовавшие за Второй мировой войной.

Уязвимость основного капитала, осуществляемого в виде волнообразных инвестиций или блоков развития, как правило, усугубляется его инертностью. Таким образом, основной капитал склонен замыкаться на определенном технологическом уровне вследствие «технической взаимозависимости», которая характерна для производственной структуры, существующей как внутри производственных единиц, так и между ними[6].

Вследствие технической взаимосвязанности, которая есть внутри производственной единицы, существующим заводам, как правило, трудно освоить определенные нововведения, не внося при этом существенных изменений в свою конфигурацию или же полностью ее не изменяя. Однако, часто не имеет смысла идти на издержки, которые нужны для таких изменений и трансформации, так как все остальное, за исключением той части производственной единицы, для усовершенствования которой и внедряется инновация, работает вполне эффективно и для изменений потребовались бы существенные затраты. Поэтому существующие производственные единицы считают нерациональным внедрять технические новшества, которые представляются уместными на новых производственных единицах. В результате они склонны заменять изношенные детали новыми, приблизительно

[5] Это понятие вводится в: *Dahmen E.* Technology, Innovation, and International Industrial Transformation // Economic Progress / L. H. Dupriez (ed.). Louvain, 1955. В этой работе оно открыто связывается с тем, что Дамен называет «*борьбой старого и нового*» (курсив мой.— *Авт.*) и потенциальной способностью последнего вызывать общее экономическое потрясение.

[6] Материал следующих двух параграфов см. в: *Frankel M.* Obsolescence and Technological Change in a Maturing Economy // American Economic Review. 1955. Vol. xlv. June. Данный в этой работе анализ развит в: *Kindleberger C. P.* Obsolescence and Technical Change // Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics. 1961. Vol. xxiii.

аналогичными и таким образом консервировать основной капитал в старой форме, вместо того чтобы видоизменять его в соответствии с совершенствованием технологий. Та же проблема, которая возникает внутри отдельных единиц, может возникнуть и внутри сети взаимосвязанных единиц. Поэтому иногда бывает трудно внедрить инновации в одном секторе, ничего не меняя в некоторых других или во всей сети в целом. Пример: в первой половине XIX века в Британии появились узкоколейные железные дороги, что затруднило внедрение более новых мощных локомотивов, которые появились позднее. Причина состояла в том, что было непросто вводить в эксплуатацию модифицированные, расширенные железнодорожные пути, не осуществляя масштабных капиталовложений, необходимых для преобразования существовавших шахтных откаточных путей (mineheads), портов, заводов по производству железа, сталелитейных предприятий, которые были некогда спроектированы в соответствии с требованиями, предъявлявшимися старой железнодорожной системой. Задачу еще более осложняли проблемы координации, возникавшие из-за того, что железные дороги и сопутствующие хозяйственные системы находились во владении разных собственников. Проблему взаимосвязанности между единицами производственной системы можно, таким образом, добавить к проблемам взаимосвязанности оборудования внутри отдельных единиц, что, следовательно, только усиливает инерционный характер блока развития и тем самым делает его еще более уязвимым для нового, менее затратного производства, основанного на новых технологиях.

Старые попадают в когти к новым

Если рассматривать инвестиции как волнообразный процесс, проходящий в рамках капиталистического развития, когда большие массы основного капитала приобретают форму взаимосвязанных и отчасти самосохраняющихся блоков, то вполне можно предвидеть, какие трудности встают при появлении новых блоков взаимосвязанных производств, работающих на более высоких уровнях производительности или просто с более низкими издержками. Большие массы капитала быстро могут стать уязвимыми, когда фирмы, принадлежащие к старому блоку, вынуждены соглашаться с более низкими ценами на свой высокозатратный выпуск и преждевременной ликвидацией своего основного капитала, а также со снижением норм прибыли на него. Тем не менее такие широкомасштабные процессы технического развития и, в более широком смысле, сокращения затрат, ведущие к понижению

прибыльности, не обязательно происходят (и, как правило, действительно не происходят) в соответствии с непрерывной, однолинейной схемой. Существуют силы, которые стремятся противостоять этой тенденции, тормозить ее действие, даже если они и не могут полностью ее остановить.

Во-первых, при прочих равных условиях, существующие фирмы, как правило, сдерживают вхождение новых участников на свои рынки. Они могут это делать, поскольку (во всяком случае, в течение какого-то времени) они более эффективны с точке зрения издержек, нежели их потенциальные конкуренты. Кроме того, в силу имеющейся у них сдерживающей силы, о которой говорилось выше и которая возникает в результате уже осуществленных ими размещений капитала, у них есть возможность тормозить появление на рынке новых конкурентов, пусть даже с более низкими издержками, в течение более долгого времени, чем, на первый взгляд, объясняется простой эффективностью по издержкам[7].

Во-вторых, в неразрывной связи с предыдущим пунктом находится то обстоятельство, что наиболее высокие прибыли инвесторы могут получить, осваивая новые географические регионы. Пользуясь неявной защитой от конкуренции, которую предоставляет им местоположение, производители в новых регионах обычно не сталкиваются с уже утвердившимся господством на рынке старых фирм, и поэтому располагают пространством и временем для того, чтобы усовершенствовать свое производство и укрепить конкурентоспособность. Кроме того, в более поздно развивающихся экономиках производство может быть более дешевым, поскольку у производителей есть потенциал для использования сравнительно передовых технологий в сочетании с более дешевым трудом и более низкими рентными платежами, нежели в развитых регионах, где уровень жизни возрастает вслед за ростом уровня производительности труда, и даже быстрее, чем растет производительность рабочей силы как таковой. Эволюция техники, сопровождающаяся снижением требований к квалификации рабочих и стандартизацией труда усиливает это преимущество, так как соединение еще более передовых технологий с еще менее квалифицированной рабочей силой упрощается. Производители из более поздно

[7] Кроме того, как всячески старался подчеркнуть Шумпетер, в современную эпоху, чтобы обеспечить себе отдачу на инвестиции в основной капитал, воплощающий технический прогресс, корпорации сделали обыкновенными политико-институциональные средства, (временную) защиту своего рынка от конкурентов. См.: Capitalism, Socialism, and Democracy. N.Y., 1950. Ch. 8.

развивающихся экономик иногда получают дополнительное преимущество в виде торгового протекционизма, и, сверх того, в виде более передовых институциональных форм, которые способствуют повышению конкурентоспособности, сливая воедино банковский и промышленный капитал, упрощая координацию между производителями, обеспечивающими рынок сбыта друг для друга, и направляя государственное вмешательство.

Говоря схематически, в действии описанных механизмов можно увидеть особую идеально-типическую траекторию экономического развития. Первоначально старый блок будет стремиться действовать в значительной степени независимо от конкуренции со стороны новых блоков. Это происходит отчасти потому, что, в силу обладания основным капиталом, старые фирмы оказываются в состоянии сопротивляться вторжению — благодаря либо своему явному превосходству в издержках, либо своей способности устанавливать цены, при необходимости, исходя только из затрат на оборотный капитал. Отчасти же это происходит потому, что вновь размещаемые капиталы нового блока способны обеспечивать себе наибольшие прибыли путем эксплуатации — с наименьшими издержками — новой рабочей силы и новых рынков в новых регионах в условиях относительной свободы от конкуренции со стороны укоренившихся производителей. Тенденция к понижению прибыльности, которая возникает из трудностей для производителей с реализацией своих инвестиций в основной капитал под воздействием конкуренции со стороны менее затратных производителей из нового блока, таким образом, на время задерживается тем, что существующие производители препятствуют доступу на свои рынки, а также компенсируется более высокими чем средние уровнями прибыльности в новых регионах.

Тем не менее в более долгосрочной перспективе капиталисты, обслуживающие новые регионы на основе производства с более низкими издержками, будут стремиться совершенствовать и расширять свои производственные мощности с тем, чтобы не только открывать новые рынки и привлекать новую рабочую силу, но и с выгодой для себя войти в уже занятые рынки сбыта. С течением времени этим производителям становится все проще проникать на рынки, на которых прежде доминировали фирмы, принадлежащие к старому блоку, и происходит это в первую очередь потому, что они могут расширить выпуск на своих заводах, уже обслуживающих их новые рынки, вместо того, чтобы рисковать и открывать новые заводы именно для проникновения на старые рынки. Таким образом, рынки имеют тенденцию к объединению, и новые блоки капитала вступают впрямую конкуренцию со старыми.

От избытка мощностей к долгому спаду

Таким образом, на первоначальном этапе участники старого блока, связанные высокими издержками, столкнутся со снижением цен и падением норм прибыли. Часть капиталов придется ликвидировать, но остальная часть, вместо того, чтобы переместиться в другие отрасли в поисках более высокой отдачи на совокупный капитал, предпочтет удерживать свою долю рынка за счет снижения цен; на этой основе они смогут как минимум сохранить среднюю норму отдачи от новых инвестиций в оборотный капитал. Поскольку в идеальнотипической схеме представители нового блока расширяют свою долю на рынке за счет установления новых, более низких цен на уровне, позволяющем им обеспечить лишь среднюю норму прибыли, в затронутых падением прибыльности отраслях совокупная норма прибыли останавливается в новой, более низкой точке равновесия, в которой все производители имеют максимально возможную норму прибыли. И поэтому экономика идет на спад, так как те меры, которые вынуждены принимать отдельные участники экономического процесса, лишь воспроизводят проблему понижения прибыльности на агрегированном уровне. Тем не менее процессы, способствующие продлению спада, ни в коей мере не исчерпываются тем, что более высокозатратные производители используют свой невозвратный капитал.

От уникальных активов к контрнаступлению. Более высокозатратные фирмы по-прежнему имеют по крайней мере ту же самую норму прибыли на оборотный капитал, согласно предположению, «среднюю норму прибыли». Более того, за долгие годы работы в отрасли они накопили не информацию о рынках, которую невозможно получить никаким иным образом; они установили благоприятные отношения с поставщиками и потребителями и, что важнее всего, приобрели технические «ноу-хау»; все это вместе составляет, вероятно, их наиболее ценные активы. Поскольку этот уникальный нематериальный основной капитал, как и материальный основной капитал, может быть реализован только в пределах данной сложившейся отрасли производства, и будет утрачен в случае перехода в новую отрасль, скорее всего, такие фирмы имеют гораздо лучшие возможности для прибыльного инвестирования и конкуренции именно в тех сферах, где они уже укрепились, нежели где-то еще. Если они пострадали от непредвиденного снижения затрат конкурентами, то у них есть все основания защищать свои рынки и переходить в наступление, ускоряя внедрение инноваций путем вложений в дополнительный основной капитал. Когда фирмы, первоначально использовавшие высоко-

затратные технологии, начинают применять описанную стратегию, это обычно побуждает фирмы-новаторы, снижающие затраты, также ускорять процесс технических изменений, что далее усугубляет проблемы избытка производственных мощностей и перепроизводства.

От падения роста спроса к трудности перемещения капитала. Если обладание материальным основным капиталом и уникальными нематериальным активами делает для фирм более предпочтительным оставаться на своем месте даже в условиях сокращения прибыльности, замедление роста спроса — неизбежное выражение замедление роста инвестиций, занятости и заработной платы, которое также неизбежно следует из снижения нормы прибыли, делает смену отрасли все более и более трудной. В периоды высокой прибыльности и быстрого роста ВВП экономика едва ли не автоматически перенаправляет капитал в новые отрасли производства. Общий рост доходов (как заработной платы, так и прибылей), отражающий удешевление товаров, вызываемое ростом производительности, который можно считать следствием быстрого роста инвестиций, высвобождает покупательную способность и тем самым повышает спрос на товары, производство которых до той поры было «чересчур затратным». Поэтому шансы извлечь прибыль из производства таких товаров возрастают, и фирмы без особого труда приступают к их производству. Но в периоды, когда избыток производственных мощностей и перепроизводство приводят к снижению прибыльности, спрос на товары, прежде слишком дорогие, естественным образом должен падать, так как дискреционные доходы должны расти медленнее вследствие замедления роста производительности, вызванного уменьшением инвестиций. Фирмам становится труднее отыскивать альтернативные сферы, где было бы возможно поддерживать прежний уровень прибыльности, по той простой причине, что такие сферы возникают и расширяются медленнее.

Ситуация осложняется и тем, что рост спроса со стороны отраслей, обремененных избыточными мощностями и перепроизводством, замедляется непропорционально, порождая сдвиги в общей траектории спроса. Фирмам становится сложнее определять, где именно они могут рассчитывать на достаточные прибыли. Перспективы успешной смены отрасли, таким образом, еще теснее связываются с трудоемкой задачей создания спроса посредством создания предложения, то есть создания новых продуктов, которые удовлетворяют до сих пор не выявленные потребности. Однако, поскольку излишки, которые можно было бы инвестировать, также накапливаются медленнее вследствие падения прибыльности, весьма вероятно, что необходимые для этого

высокие расходы НИОКР становятся особенно неподъемными, а связанные с ними риски — особенно угрожающими.

Вход еще более низкозатратных производителей. Точно так же, как наличие избыточных мощностей в отрасли производства само по себе не гарантирует, что выход из нее будет достаточным, этого же самого избыточного предложения отнюдь не достаточно, чтобы предотвратить дальнейшее вхождение в отрасль и дальнейшее понижение нормы прибыли. Как раз наоборот. Можно предположить, что первоначальное падение прибыльности, вызванное процессами неравномерного развития, которые приводят к появлению избыточных мощностей и перепроизводству, во всем мире станет стимулом для дальнейшего снижения издержек производства данных видов продукции за счет соединения более дешевой рабочей силы с более передовыми технологиями в регионах еще более позднего развития. Поскольку такое стремление к снижению затрат будет иметь успех (обычно в форме имитации производственных методов тех, кто находится на более высоких стадиях развития, теми кто, находится на более низких), постольку оно только обостряет первоначальную проблему.

От *увеличения кредитов к увеличению инертности.* Тот факт, что кредит обычно доступен даже для фирм, имеющих относительно высокие затраты и относительно низкие нормы прибыли, как правило, значительно усложняет процесс адаптации. Невозможно ожидать, что одно снижение прибыльности на совокупный капитал или даже неспособность извлечь прибыль из оборотного капитала заставит фирмы смириться с тем, что в конечном счете им придется переместить свой капитал в другую отрасль или закрыться. Перед лицом перемен к худшему фирмы склонны прибегать, насколько возможно, к кредиту, чтобы получить возможность увеличить инвестиции и повысить свою конкурентоспособность или хотя бы дождаться улучшения ситуации на рынке. Очевидно, что такое принятие на себя догов позволит отдельным фирмам, оказавшимся аутсайдерами вследствие совокупного избытка мощностей и перепроизводства, продлить сроки своего существования. Однако, именно потому, что он облегчает выживание низкодоходным фирмам, которые могли бы выйти из бизнеса в его отсутствие, увеличение заимствований, как правило, усугубляет проблему избытка мощностей и перепроизводства и замедляет восстановление прибыльности, усиливая нестабильность и уязвимость перед лицом экономических потрясений.

«*Производительность и заработные платы сжимают прибыльность*». Само падение прибыльности, вызванное избытком производственных мощностей и перепроизводством, должно, как правило, при-

водить к дальнейшему замедлению процесса адаптации, поскольку оно *само по себе* воздействует на норму прибыли понижательно; дело в том, что оно, являясь следствием замедления роста инвестиций, повлечет за собой не только (как уже было отмечено) замедление роста эффективного спроса, но и замедление роста производительности. Сократившийся рост инвестиций, как правило, влечет за собой замедление роста производительности труда (подушевого выпуска), потому что обычно он означает замедление роста количества зданий и оборудования, приходящихся на одного человека. Но он также означает и замедление роста производительности в расчете на затраты как труда, так и капитала (совокупная производительность факторов производства, total factor productivity), поскольку сам факт размещения капитала обычно приводит к, так сказать, «эндогенным» улучшениям, таким как экономия на масштабах производства, обучение на практике (learning by doing) и т. п., а также потому, что сокращение темпов роста выпуска и спроса, которое обычно сопровождает замедление темпов роста инвестиций, чаще всего повышает риски, ухудшает ожидания и сдерживает развитие инновационных продуктов и инновационных методов производства. Поэтому долгосрочные «кризисы производительности» легче поддаются пониманию именно в качестве следствия, а не в качестве причины долгосрочных проблем прибыльности. Поскольку же замедление роста производительности, в свою очередь, означает, что при каждом данном темпе роста заработных плат производится все меньший размер излишка, очевидно, что это положение дел осложняет процесс адаптации к условиям избытка производственных мощностей и перепроизводства, и тем более трудной делается задача восстановления уровня прибыльности.

4. ПОСЛЕВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ ПОДЪЕМА К СТАГНАЦИИ

В оставшейся части этого текста я попытаюсь продемонстрировать, что описанные выше механизмы определяли ход процессов перехода послевоенной экономики от долгого бума к долгому спаду. Я постараюсь доказать, что в послевоенный период эти процессы нашли выражение в своеобразной исторической траектории неравномерного развития и международной конкуренции. В ходе этого процесса неравномерной международной эволюции те экономики, которые принадлежали к доминирующим блокам более раннего развития, в первую очередь, экономика США (а также Великобритании), пострадали вследствие своего неблагоприятного положения технологических лидеров, своего более

высокого социально-экономического развития и гегемонического статуса в мировой экономике. Тем временем некоторые из блоков международной экономики, позднее начавших свое развитие, центрами которых стали Япония и Германия, а впоследствии и некоторые страны Восточной Азии, выиграли за счет эксплуатации потенциальных преимуществ положения технологических последователей, менее развитых в социально-экономическом отношении и подчиненных мировым гегемонам. Сочетание и взаимодействие блоков более раннего и более позднего развития во многом определило как характер долгого бума, так и последовавшего за ним долгого спада.

На начальной стадии послевоенного развития, то есть в период собственно бума, продолжавшегося до середины 1960-х годов, более зрелый американский блок и позднее развившиеся европейский и японский блоки двигались по своим маршрутам не только крайне неравномерно, но и на удивление *независимо* (separate) друг от друга, в особенности в одном чрезвычайно важном отношении. Внешняя торговля росла быстро, но этот рост везде начинался с самого низкого уровня. В частности, экономика США даже в начале 1960-х годов оставалась необычайно замкнутой, поскольку внутренние американские производители ограничивали область своей деятельности внутренним рынком и по большей части, в силу высокого уровня производительности и защиты, которую дает отдаленность, были в состоянии ограждать свой рынок от заокеанских соперников и осуществлять при этом быстро растущие инвестиции во всем остальном мире. Тем временем экономики Японии и Германии обеспечивали для себя высокий уровень экономического роста, добиваясь быстрого увеличения инвестиций и производительности, в частности, в промышленности, в первую очередь за счет чрезвычайно высоких темпов роста экспорта. Здесь следует особо подчеркнуть, что экономикам Германии и Японии удалось пройти не просто по впечатляющим, но по поистине поражающим воображение траекториям роста исключительно благодаря своей способности захватывать (главным образом у производителей из США и Великобритании) *растущие доли* международного рынка, который увеличивался по меньшей мере в полтора раза быстрее, чем стремительно расширявшееся мировое производство. В этом смысле последователи могли развиваться столь успешно только потому, что их развитие осуществлялось за счет внешних экономических связей с ведущей экономикой, в особенности ее внутренним рынком. Тем не менее хотя производители, располагающиеся в США, утратили в этот период значительную экспортную долю — и пережили некоторое проникновение импорта на свой рынок — на протяжении данного периода, их поте-

ри первоначально оказали лишь ограниченное воздействие на общее функционирование экономики США, поскольку американские производители не слишком сильно зависели от мировой торговли и сохраняли доминирующее положение на своем внутреннем рынке[8]. Как бы то ни было, для системы в целом огромные преимущества от торговли многократно превосходили потери, связанные с возможными ограничениями, которые накладывало на рост экономик-лидеров снижение их конкурентоспособности.

Однако воздействие неравномерного развития недолго оставалось исключительно благоприятным. В начале 1960-х годов, в особенности после быстрого падения торговых барьеров в конце 1950-х годов, объемы торговли совершили чрезвычайный и неожиданный рывок. Американские промышленные производители внезапно обнаружили, что на их рынки сбыта, как внутри страны, так и за рубежом, чрезвычайно увеличилось давление со стороны более дешевого экспорта из блоков более позднего развития, в первую очередь из Японии. Так как это оказывало понижательное давление на цены, американские производители оказались неспособны реализовать сделанные инвестиции с установившейся нормой прибыли; отношения выпуска к капиталу стало падать, как и доли прибыли. Итогом этого процесса, по сути процесса чрезмерного инвестирования, приведшего к возникновению избытка мощностей и перепроизводству в международной промышленности — особенно если принимать во внимание, какой огромный вес среди развитых капиталистических экономик имеет США, — стало понижение совокупной прибыльности в развитых капиталистических экономиках в период 1965–1973 годов, которое поначалу развернулось в промышленном секторе.

Поскольку мировая экономика так и не адаптировалась к нему, падение совокупной прибыльности породило растянувшийся кризис, именно долгий спад, и в скором времени он охватил весь развитый капиталистический мир. Тем не менее многие американские фирмы-производители, хотя и пострадали от снижения прибыльности вложений совокупного капитала, продолжали удерживать за собой большую часть своей доли рынка, рассчитывая обеспечить себе по меньшей мере существующую норму прибыли на свой оборотный капитал. Тем

[8] Те самые процессы, в ходе которых Германия и Японии овладевали долями на мировом рынке за счет США, могли, таким образом, иметь на экономики Германии Японии большой положительный эффект, в то время как негативное воздействие на экономику США было незначительным в силу ее гораздо больших размеров.

временем, между 1969 и 1973 годом, как неотъемлемая часть тех же процессов обостряющейся конкуренции, которые стали причиной снижения прибыльности в США, произошел взрывной рост положительного сальдо текущего счета Германии и Японии и отрицательного сальдо текущего счета США; катализатором этих процессов стало увеличение дефицита федерального бюджета в США. Все это предопределило крах Бреттон-Вудской валютной системы, который сопровождался резким обесцениванием доллара, что привело к решительной перестройке международной структуры относительных издержек в пользу американских производителей. Курс марки и иены по отношению к доллару заметно повысился, в результате чего бремя падения прибыльности переместилось с плеч США на плечи Германии и Японии, куда распространился международный кризис.

И все же все эти явления стали лишь началом очень продолжительного, как оказалось, спада. Простого выхода из кризиса не существовало, поскольку процессы адаптации, необходимые для того, чтобы положить кризису конец, не осуществились в достаточной мере. Вместо того чтобы покинуть свои отрасли, американские промышленные корпорации, опираясь на дальнейшую девальвацию доллара, в расчете увеличить свою прибыльность и конкурентоспособность запустили мощную волну капиталовложений и радикально сократили прямые и косвенные затраты на заработную плату. В условиях снижения цен американских товаров на мировом рынке и в общем более медленного роста спроса производители из Германии и Японии столкнулись с интенсификацией ценового давления того же рода, который пережили их конкуренты в США в непосредственно предшествовавший период, и с тем же понижательным давлением на прибыли. Однако и они, вместо того, чтобы переместить ресурсы, смирились со снижением отдачи на капитал, прикладывали все возможные усилия, чтобы продолжать прежнее производство, использовав непрерывный поток денежных средств от крайне расточительных финансовых институтов. Иными словами, не происходило плавного выхода из отраслей с пониженной прибыльностью, вызванной избытком мощностей и перепроизводством. Напротив, производители стремились сохраниться, делая то же, что делали прежде, только с применением менее дорогостоящих методов. Таким образом, они обостряли конкурентную войну, усугубляя тем самым проблемы избытка мощностей и перепроизводства, что имело весьма разрушительные последствия.

Процесс неравномерного развития, из которого первоначально и произошел кризис, не только не остановился, но и продолжал идти на всех парах, и драматическое вторжение в мировую производствен-

ную систему новых производителей из Восточной Азии стало ярким проявлением этого процесса. Эти позднее начавшие свое развитие промышленные производители, используя выстроенные по японской модели институты, соединяли непрерывно совершенствуемые технологии с низкими заработными платами, что позволило им осуществить впечатляющее вторжение на мировые экспортные рынки, подобное вторжению Японии. В результате проблема избытка производственных мощностей и перепроизводства в промышленности усугубилась, что помешало восстановлению прибыльности и способствовало распространению спада на 1980-е и 1990-е годы. Долгосрочное понижение совокупной прибыльности привело к увеличению нестабильности, но не вызвало депрессии, так как огромный рост долга, как государственного, так и частного, который оказался возможен во многом в силу мощного нарастания правительственных займов, позволял держать под контролем крупные рецессии, потрясшие международную экономику в 1974–1975, 1979–1982 и 1990–1991 годах. Но те же процессы, которые позволили международной экономике избежать депрессии, продлили спад, поскольку они препятствовали выталкиванию высокозатратных и низкоприбыльных фирм, что требовалось для восстановления совокупной прибыльности.

Начавшийся в конце 1970-х годов эпохальный поворот от кейнсианского создания долгов к монетаристскому ограничению кредитов и все более жесткой финансовой политике ускорил уничтожение избыточного капитала, в особенности в промышленности, но в то же время осложнил необходимое перенаправление инвестиционных фондов в новые отрасли. Тем временем начиная с середины 1980-х годов, благодаря новому раунду масштабного обесценивания доллара по отношению к иене и марке, началось новое крупное перемещение точки концентрации наиболее конкурентоспособного промышленного производства — из Германии и Японии в сторону США. И хотя темпы роста в США оставались медленными, начался подъем прибыльности, который стал особенно крутым к середине 1990-х годов. Так произошло отчасти потому, что рост заработной платы успешно сдерживался, а курс доллара по отношению к курсам валют Германии и Японии резко упал. Другая причина заключалась в том, что в промышленном секторе США произошли определенная рационализация и оживление, и это случилось во многом благодаря избавлению от излишнего, неэффективного капитала и интенсификации труда.

Даже при всем этом, главным образом потому, что развитые капиталистические экономики проводили политику все большего сдерживания роста внутреннего спроса — так, рост заработной платы был

еще больше сокращен, ограничительная макроэкономическая политика становилась еще более жесткой и повсеместной, а восстановить рост инвестиций не удавалось,— фундаментальная проблема общесистемного понижения промышленной прибыльности так и осталась нерешенной. Напротив, проблемы избытка мощностей и перепроизводства обострились и углубились во всем развитом капиталистическом мире, так как почти все ведущие экономики в еще большей степени ориентировались на обеспечение роста при помощи промышленного экспорта в условиях еще большего замедления роста внутренних рынков. С приближением двадцатого века к своему концу твердо встал вопрос: сможет ли в конце концов новый, имеющий своим центром США, инвестиционный подъем запустить восстановление международной экономики посредством внушительного углубления международного разделения труда, или же всемирное взрывообразное увеличение экспорта приведет к еще большему избыточному производству и углубит стагнацию?

ДОЛГИЙ ПОДЪЕМ

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

III. *Траектория послевоенного подъема*

В течение первых двадцати пяти лет послевоенного периода развитый капиталистический мир достиг рекордных показателей роста. Тем не менее исключительный динамизм капиталистического мира распределялся крайне неравномерно. Если американский экономический блок, раньше начавший свое развитие, имел тенденцию отталкивать от себя новые инвестиции, то новые экономические блоки, связанные с экономиками Японии и Германии, имели тенденцию привлекать их. Поэтому послевоенный рост экономики США был не слишком впечатляющим — как по сравнению с ее основными конкурентами, так и по отношению к ее же прежним рекордам. Между 1950 и 1973 годом среднегодовой рост ВВП, основного капитала и соотношения труда и капитала, равно как и процент инвестиций в продукцию был заметно выше, чем те же показатели периода между 1890 и 1913 годом — несмотря на то, что рост производительности труда был несколько выше. Резкий контраст этим показателям составили послевоенные темпы роста многих экономик стран Европы, в особенности Германии; здесь они были намного выше, нежели когда-либо, а с продуктивностью экономики Японии в те же годы не могла сравниться в мировой истории продуктивность ни одной экономики за сравнимый период времени. Экономический блок США развивался относительно медленно, вначале главным образом в условиях его оторванности от динамических траекторий развития позднее развившихся блоков, затем в интенсивном взаимодействии с ними, притом что последние в большой степени определяли глобальные пути экономического развития послевоенного периода — вначале в годы бума, затем в эпоху упадка.

К тому моменту, когда завершилось послевоенное восстановление экономик Японии и стран Европы (это случилось, согласно грубой оценке, около 1950 года), экономика США уже приблизительно в течение десятилетия переживала быстрый рост, увеличивая тем самым свое опережение всех прочих национальных экономик. Однако, вследствие как раз тех достижений, которые позволили Америке упрочить свое лидирующее положение, ее экономика испытывала трудности

ТАБЛИЦА III.1. Подъемы в периоды перед Первой мировой войной и после Второй мировой войны

	ВВП		ВВП в час		Основной капитал		Основной капитал в час		Инвестиции основного капитала/ВВП	
	1890/1913	1950/73	90/13	50/73	90/13	50/73	90/13	50/73	90/13	50/73
США	3,9	3,6	2,2	2,5	5,4	3,2	3,4	1,7	15,8	**13,2**
Германия	3,2	5,9	1,9	4,9	3,1	6,6	1,5	5,5	—	**17,2**
Япония	2,7	9,3	1,7	8	3	9,1	1,9	7,3	11,1	**23,7**

ИСТОЧНИК: *Maddison A.* Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford, 1991. P. 41, 50, 71, 140, 142, 210, 274.

с поддержанием своей движущей силы. Ее изначально передовые технологии представляли уже существующий основной капитал, ее наиболее развитую социально-экономическую структуру, что выразилось в высоком уровне индустриализации и, соответственно, сокращении роли аграрного сектора, а также в ее положении международного гегемона, что выражалось в доминировании в мире ее финансового капитала, в возникновении межнациональных корпораций и, разумеется, в самом ее состоянии. Все это представляло собой существенные помехи для ее сохранявшегося динамизма. В то же время ее ведущие конкуренты из Германии и Японии сумели реализовать потенциальные преимущества положения догоняющих лидера в области технологий, социально-экономического отставания и пребывания «под гегемоном»[1].

[1] Классический анализ «тягостей положения лидера» см. в: *Veblen T.* Imperial Germany. N.Y., 1915. Значительно более подробно разработанные представления, относящиеся к преимуществам запаздывания, равно как и к инновационным институциональным формам, которые могли бы обеспечить реализацию таких преимуществ, в соотношении с более широкими процессами неравномерного развития, как внутри экономик, так и между ними, можно встретить в дискуссиях русских марксистов, проходивших в 1890-е — 1930-е годы, главным образом в трудах Ленина, Троцкого, Туган-Барановского и Парвуса. В широко известной работе (*Gerschenkron A.* Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, Mass., 1962. Chs. 1, 2) автор предлагает дальнейшее развитие понятий, ранее разрабатывавшихся его российскими предшественниками, в первую очередь Троцким, однако при этом он не дает себе труда ссылаться на свои источники.

Гонка и груз основного капитала

В годы десятилетнего ускоренного накопления капиталов, которое началось в конце 1930-х годов, американские производители извлекали прибыли из имевших место в межвоенный и военный периоды волн инноваций, которые позволили создавать в мире самые передовые производства и оборудование. Однако существование этой огромной массы основного капитала обернулось сомнительным благом. В начале данного периода американский основной капитал являл собой материальную реализацию безоговорочного мирового лидерства американских компаний. Но со временем его владельцы благодаря своему амортизированному капиталу сумели приостановить дальнейшее проникновение на американский рынок производителей извне, даже низкозатратных, тем самым замедлить процесс технологических перемен и рост производительности внутри США.

Ведущие, растущие конкуренты американских производителей — компании из Германии и Японии — оказались в почти прямо противоположных условиях. В результате американских технологических прорывов производители из Германии и Японии получили возможность вступить в гонку — путем привлечения огромных, прежде не востребованных передовых технических ресурсов, которые они могли реализовать в виде новых вложений основного капитала при сравнительно небольших затратах. Более того, они (по крайней мере, в течение какого-то времени) были в состоянии использовать это преимущество во все возраставшей степени, потому что технологические изменения благодаря упрощениям (снижению требований к квалификации персонала) позволяли сочетать непрерывно расширяющуюся доступность передовых технологий с использованием относительно малоквалифицированной рабочей силы, которая экономикам Германии и Японии обходилась дешевле, чем в США. Кроме того, германским и японским производителям ничто не мешало внедрять новые, более прогрессивные производственные мощности и оборудование, тогда как их американские конкуренты не были свободны делать то же в силу существования огромных масс недавно размещенного основного капитала.

Тем не менее остается факт: гонка как таковая мало что может объяснить, так как она сама нуждается в объяснении. Лидеры часто укрепляют свое господство над более отсталыми экономиками, в особенности в силу своих исключительных возможностей для введения технологических инноваций, а отнюдь не наблюдают за исчезновением своих преимуществ. Именно так вела себя экономика США на протяжении трех четвертей столетия до 1950 года. К тому же те, кто идет в кильватере, зачастую не обладают социальной структурой и (или)

необходимой институциональной структурой и (или) рабочей силой, достаточно квалифицированной для того, чтобы использовать ее потенциал для быстрого повышения продуктивности при низких затратах, а лидеры обладают всем вышеназванным[2]. Процесс гонки был безусловно в центре внимания экономик Германии и Японии в течение четверти века после 1950 года, но так происходило только потому, что способность этих экономик к быстрому накоплению капитала и широкомасштабным технологическим изменениям в обоих случаях незадолго до того заметно возросла благодаря внутренним социально-экономическим и политико-институциональным преобразованиям, происшедшим непосредственно после окончания Второй мировой войны. Дело в том, что прежде существовавшие преграды для свободного международного товарооборота настолько резко ослабли в 1950–1960-е годы, и особенно в том, что США, действовавшие как гегемон, были готовы принять этатизм и организованный капитализм своих соперников и торговых партнеров — и не в последнюю очередь их протекционизм и ослабленные валютные системы, — имея в виду стимулировать их послевоенный динамизм и, следовательно, расширение рынков экспорта из США и полей для прямых инвестиций из США.

Как бы то ни было, для этих экономик гонка составляла лишь часть общей картины. В процессе широкой экспансии основного капитала производящие экономики как Германии, так и Японии обеспечили беспрецедентные возможности не только для конкуренции, но и для инноваций — обучения в процессе работы. Интенсивно и массированно инвестируя капиталы, они не только быстро овладели новыми технологиями, но и преобразовали их. Кроме того, становясь богаче, эти экономики могли — как на частном, так и на общественном уровне — позволять себе бóльшие расходы на исследования и развитие, на обучение и образование. Таким образом, в гонке они зачастую опережали лидера — США, и так происходило на протяжении 1950-х и 1960-х годов в одной ключевой отрасли за другой — в текстильной, сталелитейной промышленности, автомобилестроении, станкостроении, производстве бытовой электроники.

Ориентация на рабочее движение

В США рабочее движение трансформировалось и обрело новое дыхание в ходе исторической борьбы за производственные профсоюзы в 1930-е годы. Однако оно было глубоко ослаблено в результате бюро-

[2] К разговору о роли гонки за лидерами я вернусь ниже.

кратизации во время войны и послевоенных политических гонений. И все же путь, которым экономика США пришла к мировому господству в экономике, обеспечил непредвиденный уровень благосостояния рабочих. Длительный процесс индустриализации в немалой степени востребовал трудовые резервы, которые до того имелись в сельском хозяйстве и в малом бизнесе; каждая крупная волна накопления капитала влекла за собой возникновение недостатка предложения на рынке труда. Более того, по меньшей мере в середине 1950-х годов промышленность США оставалась защищенной от той острой международной конкуренции, перед лицом которой профсоюзам приходилось бы подумать дважды, прежде чем выдвигать требования к работодателям. Поэтому рабочие в США оставались более чем сильными и достаточно боевитыми, чтобы добиваться быстрого повышения заработной платы, особенно тогда, когда циклически повторявшиеся общественные волнения приводили к снижению уровня безработицы, как это произошло в период Корейской войны.

В отличие от конкурентов из США, в Германии и Японии производители оказались способны осуществить послевоенную экспансию на основе рабочей силы, чья заработная плата была крайне невысокой в сравнении с ее квалификацией. В обоих обществах немалая часть работающего населения оставалась занятой в сельском хозяйстве, на малых производствах или в розничной торговле; многие из этих людей были фактически безработными. Эти армии, потенциальные ресурсы для промышленности (в Германии они имели подкрепление в лице масштабной иммиграции с Востока), в силу всего сказанного могли быть серьезной причиной понижения уровня заработной платы, во всяком случае, во второй половине 1950-х годов. Крупные сельскохозяйственные промышленные предприятия и малый бизнес в обеих названных экономиках открывали легкий путь к достижению большей производительности для экономики в целом, поскольку трудовые ресурсы могли при невысоких затратах перемещаться с малопродуктивных мест в высокопродуктивное производство.

Кроме того, выгоды, извлекаемые капиталом из описанного процесса перемещения, усиливались вследствие решительного поражения рабочих волнений послевоенных лет и возникновения зародышей новых консервативных профсоюзных организаций, которые считали своим высшим интересом нужды накопления капитала. В 1930-е годы власти фашистской Германии и авторитарный режим в Японии уничтожили рабочие организации в своих странах. Но когда обе страны потерпели военное поражение, в них начались агрессивные рабочие бунты, которые первоначально поддерживали оккупационные силы, действовавшие в интересах рабочего движения. Но с началом холодной войны

оккупационные власти США повернулись на сто восемьдесят градусов: они поддержали консервативные правительства и неуступчивых предпринимателей и стали подстрекать их к репрессиям (как это было в Японии) или подавлению волнений (в Германии). Верно, что после Второй мировой войны и утверждения в обеих странах формально демократического строя рабочее движение обрело относительно надежное и признанное место в политической экономии. Благодаря этому оно получило в свои руки довольно мощный рычаг для поддержания жизненных стандартов рабочего класса. Но, в особенности если принять во внимание, какое влияние обрело рабочее движение в Германии и Японии на краткое время на заре Второй мировой войны, предполагалось, что послевоенный бум в обеих странах приведет скорее к краху рабочего движения, нежели к его признанию, скорее к откровенному подчинению рабочего класса, нежели к консолидации на основе какого-нибудь мнимого «соглашения между трудом и капиталом». В частности, продолжительные во времени волны накопления капитала, легшие в 1950-е годы в основу долгого подъема, были обусловлены достижением небывало высоких норм прибыли, которые сами проистекали из подавления трудящихся и последовавшим за этим принятием низкого и (относительно в сравнении с ростом производительности) медленного повышения уровня заработной платы. Таким образом, благодаря длительной послевоенной экспансии стали возможны существенные материальные завоевания рабочего класса и его незаметное (неполное) объединение через нарождающиеся бюрократические структуры профсоюзов — но не наоборот.

Поражение и подчинение трудящихся, разумеется, нельзя истолковывать только как отражение более позднего развития названных экономик. Как в Германии, так и в Японии это было следствием широкомасштабной классовой борьбы, которую предприниматели безжалостно подавляли в начале и в середине 1950-х годов. Тем не менее рабочие в Германии и в Японии, оказавшись под контролем, достаточным для того, чтобы вопрос о радикальных институциональных переменах был снят с повестки дня, были склонны считать, что у них нет иного выбора, кроме как связать свою судьбу с «родными» компаниями. Принимая во внимание, что на то время компании обеих стран находились в положении запоздавших, и потому им было необходимо укрепить свои позиции по отношению к их прочно утвердившимся конкурентам из США, работники идентифицировали себя с борьбой своих компаний за конкурентные позиции. Компаниям удалось добиться поставленных целей с большей эффективностью (с точки зрения капитала), чем это сумели сделать их американские (и британские) конкуренты, в первую очередь путем создания и активизации

институтов на уровне компаний и предприятий, что способствовало установлению более адекватного соответствия требований трудящихся и интересам прибыльности. Речь идет о союзах предприятий в Японии и рабочих советах в Германии.

Свободная торговля и государственное вмешательство

Быстрый рост экономики США в конце 1930-х — конце 1940-х годов воздвиг препятствия для дальнейших улучшений, поскольку в результате него образовались массы основного капитала, которые были в состоянии задержать дальнейшее проникновение на рынки и дальнейшие инвестиции, поскольку они истощали предложение производственного фактора, в особенности прибавочного труда, и облегчить сопротивление трудящихся. Но так произошло еще и потому, что экономический рост привел к появлению системы ведущих общественных сил, которые были либо не способны на политическое вмешательство, направленное на преобразование условий, относительно неблагоприятных для накопления капитала в своих странах, либо прямо способствовали улучшению условий для внешней экспансии, пусть даже в ущерб внутреннему производству. Американские производители достигли своего господствующего положения благодаря своему огромному внутреннему рынку, равных которому не существовало. Однако в первую очередь после инвестиционного бума 1940-х годов, их ведущие представители — крупнейшие производственные корпорации и международные банки — поняли, что многие наиболее благоприятные для них возможности ожидают их за рубежом, поскольку другие развитые капиталистические экономики восстановились и укрупнились, причем под зонтиком протекционизма. Эти силы особенно нуждались в том, чтобы правительство США проводило политику свободного товарообмена и свободы потоков инвестиционных фондов, которая позволила бы многонациональным и международным банкам осуществлять прямые инвестиции и выдавать ссуды вне страны, а также способствовать притоку импорта в страну. Они сумели обеспечить себе такую поддержку благодаря тому факту, что американские экспортеры нуждались (во всяком случае, в первое послевоенное десятилетие) в свободной торговле, которая позволила бы их потенциальным зарубежным клиентам осуществлять успешные продажи в США и зарабатывать валюту, необходимую им для того, чтобы покупать американские товары.

Правительство Соединенных Штатов твердо выступало за восстановление промышленности своих главных потенциальных конкурентов, рассматривая его как центральный аспект своей борьбы против

коммунизма. Оно было более расположено, чем могло бы быть при других обстоятельствах, удовлетворять потребности крупнейших капиталистов путем финансирования интернационалистических экономических проектов, несмотря на то, что такой подход должен был — в среднесрочной перспективе — поставить американских производителей, в основном функционировавших внутри страны, в явно невыгодное положение по отношению к их конкурентам из-за океана. В самом деле, международные экономические соглашения, заключенные в Бреттон-Вудсе, обернулись (что и подтвердилось на практике) неформальной сделкой: с одной стороны, США, при том, что доллар стал ключевой валютой, получили возможность управлять крупным платежным балансом дефицитов и таким образом содержать свои заокеанские военные базы, осуществлять финансовую поддержку зарубежных стран и прямые инвестиции своих корпораций за рубежом; с другой стороны, те страны, которые были одновременно союзниками и конкурентами США, получили право в разных формах контролировать доступ товаров и капиталов на американский внутренний рынок. При условии, что эти союзники-соперники не станут в слишком больших масштабах обращать доллары в золото, правительство США открывало свой рынок для экспорта, безропотно соглашаясь с их протекционизмом и ограничениями на переливы капитала через границы в обоих направлениях и даже отказываясь добиваться слишком сильного или слишком быстрого восстановления конвертируемости валют. Тем самым правительство США помогло создать условия для длительного снижения конкурентоспособности своего внутреннего производства. Но свободная торговля и чрезмерно высокий курс доллара не только подогревали интерес ведущих заокеанских конкурентов американских производителей к экспорту, но и облегчали движение инвестиций крупнейших американских корпораций за океан, что позволяло корпорациям приобретать факторы дешевого производства и пересылать часть продукции, производимой их заокеанскими филиалами, обратно в США в качестве импорта; часто это бывали субпродукты, предназначенные для окончательной обработки уже на американских предприятиях.

Группировки ведущих общественных сил, которые определили облик экономик послевоенных Германии и Японии, являли собой противоположности тех, что действовали в Соединенных Штатах. Преимущества, которые получили производители из Германии и Японии в силу их более позднего развития, оказались весомее тех, что имели экономики, заведомо изнуренные долгим развитием. Среди первых: дешевая рабочая сила, привлекаемая из сельских районов, доступ к новейшим технологиям, получаемый благодаря займам из США, преиму-

щества особой позиции в продуктовом цикле. Среди этих преимуществ также и более прочные политико-институциональные соглашения, которые действуют в течение более длительного срока и способствуют подержанию благоприятных условий для накопления капитала. Поскольку производственные компании Германии и особенно Японии сумели встроиться в прогрессивные институциональные формы с целью организации внутрипроизводственных отношений, отношений финансовых учреждений и производства, труда и капитала, сравнимых с которыми в Соединенных Штатах не было, а также обеспечили такую государственную поддержку промышленности, какая была невозможна в США, они, эти компании, смогли достичь высокого уровня и качества инвестиций, а также такого контроля, который нельзя объяснить в чисто рыночных терминах. Эти политические и экономико-институциональные соглашения открыли производителям доступ к более дешевому капиталу, более высокой социализации риска, более надежной (пусть частичной и временной) защите от международной конкуренции, более широким временным горизонтам в отношении окупаемости инвестиций, более благоприятным возможностям для инвестирования в человеческий капитал и к более массированным вложениям в социально необходимые, но сами по себе неприбыльные сферы, такие как инфраструктура, образование, научные исследования и развитие.

Собственно, как и почему эти соглашения возникали в Германии и Японии — вопрос исторический, особенно сложный вследствие того факта, что они возникали и подвергались крупным трансформациям в течение длительного срока; корни этого процесса лежат еще во второй половине XIX века. Тем не менее молодые экономики, такие как Германия и Япония, как правило, обеспечивают для конструирования таких соглашений более благоприятную почву, чем экономические лидеры. В силу их изначальной относительной слабости по сравнению с их конкурентами в ведущих экономиках их производители, финансисты и правительства требуют таких соглашений, как условия для успешной конкуренции в торговле[3]. Поэтому промышленные компании и банки склонны к союзам или «слияниям» для получения от государства под-

[3] Нужно подчеркнуть, что для доказательства этого утверждения следует прибегать не к надуманному аргументу, будто институциональные требования, возникают в силу более позднего развития; ведь тот факт, что институты необходимы для успешного развития, не может объяснить их появления. Дело скорее в том, что поскольку экономики позднего развития, как правило, содержат определенные институциональные требования, то там, где позднее развитие проходит успешно, такие институты обычно имеются и играют центральную роль.

держки, чтобы обрести — экономическими и политическими методами — способность соревноваться с производителями, представляющими господствующую экономику, за долю на мировом рынке. Напротив, ведущие производители, финансисты и правительства в странах ведущих экономик (типичные примеры — Великобритания XIX века и Соединенные Штаты послевоенного периода) считали, что в их интересах отказываться от подобных институциональных форм и методов вмешательства. Отчасти это так потому, что здесь институты требуются не в такой степени. Но это так еще и потому, что, в силу более высокой конкурентоспособности лидеров они бывают способны сами направлять себя в намного большей степени, чем их конкуренты в экономиках, идущих по их стопам, ориентироваться на поиск оптимальных способов извлекать прибыли в мировом масштабе, будь то прямые заокеанские инвестиции или международные займы. А еще это так потому, что здесь институциональные и политические требования настолько отличны от тех, что требуются для развития внутреннего производства, а зачастую и очевидно противоположны им.

Подобно производителям, представляющим другие молодые экономики, производители из Германии и Японии были склонны подчиняться дисциплинарным требованиям банков и государства, так как они были в большей степени зависимы от доступа к отчаянно необходимым им инвестиционным фондам и от защиты государства от трансокеанской конкуренции. Точно так же и банки Германии и Японии, подобно своим коллегам из других стран с позднее развивавшейся экономикой, чтобы извлекать прибыли, в силу их конкурентной слабости в роли международных заемщиков, а также конкурентной слабости их соперников в производственной сфере, были склонны принимать больше зависимости, чем их соперники из стран с ранее развившейся экономикой, от твердых конкурентно-производственных успехов своей промышленности на международных рынках. Поэтому они склонялись более тесно связывать себя, и тем самым расширять для себя доступ, с внутренней промышленностью, предоставляя не только более льготные условия финансирования, но и жизненно важную экономическую информацию, а также помогая обеспечивать функционирование различных форм экономической координации — картелей, вертикальную и (или) горизонтальную интеграцию и т. п.

И наконец, в отношениях со своими американскими партнерами правительства Германии и Японии оказались под воздействием скоординированного, настойчивого нажима со стороны соединенных производственных и финансовых интересов, поскольку они стремились проводить политику, ориентированную больше на рост внутреннего

производства, чем на инвестиции и предоставление займов за океаном. В то же время их собственный общий интерес состоял в поддержке успешного накопления капитала как фундаментальное условие обеспечения всего того, в чем они нуждались: прочности финансового положения государства, высокого уровня занятости и социальной стабильности. И этот интерес привел их вполне однозначным образом к тому, чтобы создавать более комфортные и безопасные условия для капиталовложений внутри страны, в особенности в производство, являющееся основой экспортной политики. Эти правительства не только стремились обеспечить производителей экспорта обесцененной валютой, субсидиями и разного рода защитой от внешнего импорта. Кроме этого, они стремились обеспечить «низкое давление» макроэкономической среды и для этого предлагали сбалансированные бюджеты и относительно жесткие условия кредитования, чтобы в интересах международной торговли добиться низкой инфляции.

Напротив, по мере того как международная конкуренция становилась интенсивнее, обособленность местных производителей, располагающихся в США (и в Великобритании) от наиболее влиятельных банков до многонациональных производителей поставила их в весьма невыгодное положение при их стараниях обеспечить при помощи государства благоприятный обменный курс, тарифы и промышленную политику. Поэтому послевоенные правительства США могли намного свободнее вводить в целом совместимые требования для обеспечения стабильности и безопасности международной капиталистической системы и защиты интересов американских многонациональных производителей и банков. Основной формой содействия, которое оказывали правительства США промышленности внутри страны, было субсидирование спроса путем создания большого государственного сектора, нередко за счет других, более продуктивных форм общественных расходов. Это субсидирование спроса во все большей степени предполагало использование бюджетных дефицитов кейнсианского типа и, безусловно, укрепило экономическую стабильность, поскольку отозвалось ростом уверенности бизнеса. Но при этом оно имело довольно инфляционный характер и, в особенности если учесть колоссальный размер его военной составляющей, вполне могло бы повредить конкурентоспособности производителей не меньше, чем стимулировать ее. Если сосредоточенность на американском рынке отражала небывалую мощь американских производителей, действовавших внутри страны, то их устрожавшаяся настороженность в отношении внутреннего рынка, имевшая место в течение первого двадцатипятилетия после окончания Второй мировой войны, отразила неуклонное ослабление этой сосредоточенности.

Интернационализация экономики и меркантилизм, направленный на экспорт

Взаимозависимая эволюция интернациолизировавшейся лидирующей экономики США и ориентированные на экспорт шедших в кильватере экономики Германии и Японии склонялись к тому, чтобы составить своего рода симбиоз, в высшей степени динамичный, но в конечном счете чрезвычайно нестабильный. Коль скоро экономики Японии и Германии могли основывать свой экономический динамизм на своей способности развивать свои внутренние рынки, то они оказались способны выйти на столь впечатляющие траектории роста только благодаря тому, что добились максимального роста экспорта, и здесь их способность выходить на рынки, где прежде доминировали производители из США (и Великобритании), оказалась решающей. Сердцем обеих названных экономик была обратная связь между процессами, обусловленными ростом инвестиций и ростом экспорта. Им удавалось сдерживать затраты благодаря относительно невысокому росту заработной платы (несмотря на высокие нормы накопления капитала) и относительно высокому росту производительности (что стало возможным благодаря высоким нормам накопления капитала), и их успехи стали необходимым условием движения по направленным на экспорт траекториям роста. Эти траектории, в свою очередь, способствовали выходу производительности на недостижимые иными путями уровни. Так произошло в первую очередь потому, что масштабные экономики смогли с большей легкостью действовать на мировом рынке на основе отдельных предметно-производственных специализаций. Во-вторых, так произошло потому, что стало возможным сохранение столь крупной обрабатывающей промышленности, что она бы не смогла существовать при опоре исключительно на внутренний рынок: раздутая обрабатывающая промышленность росла ускоренными темпами, так как здесь технологические линии открывали лучшие возможности для производительности, чем большинство других[4].

Действительно, сама возможность осуществить динамический рост экспорта зависела не только от того, что в послевоенный период возникла быстро растущая мировая экономика, обеспечивавшая, по мере роста доходов, спрос на большое количество товаров, к производству которых были особенно хорошо готовы (или готовились) германские и японские компании, — оборудования, металлов, продук-

[4] См.: *Kaldor N.* Conflicts in National Economic Objectives // Economic Journal. 1971. Vol. lxxxi. March.

тов химической промышленности, транспортных средств и т. п. Еще в большей степени эта возможность зависела от огромных, надежных и легко доступных рынков США и (в некоторой степени) Великобритании. Экономики Германии и Японии достигли серьезного процветания в силу их способности придавать динамизм быстро прогрессирующим региональным экономическим блокам Европы и Восточной Азии путем снабжения их все более мощными средствами производства[5]. Тем не менее именно способность производителей из Германии и Японии отвоевать еще бóльшие доли на мировом рынке у производителей из США (и Великобритании) в конечном счете сделала возможными послевоенные «чудеса» этих стран. И все-таки эта способность ухватиться за долю на рынке могла принести свои плоды только вследствие воли правительства США не препятствовать не только открытости американской экономики для внедрения экспорта с других континентов, но даже и некоторому спаду конкурентоспособности американских производителей в интересах военной и политической гегемонии США, мировой экономической стабильности и быстрого распространения в мире влияния американских многонациональных корпораций и банков.

Исключительные преимущества, не в последнюю очередь институциональные и политические, — а не новые соглашения, направленные на поддержание баланса внутреннего спроса и производства, как это было в случае «противоречий кейнсианства», — полученные Германией и в особенности Японией «со стороны предложения», были причиной их необычайно быстрого подъема. И совсем напротив, новые институциональные и политические соглашения, которые способствовали подъему и поддержанию спроса в рамках экономики США оказались бессильными преодолеть слабости «со стороны спроса» и преобразить не совсем, по всей видимости, вдохновляющую схему роста. В сущности, в сочетании с поддержкой свободной торговли и свободных инвестиций в рамках мировой экономики кейнсианские субсидии спроса со стороны правительства Соединенных Штатов сыграли немаловажную роль в дальнейшей стимуляции экспорта и, следовательно, накоплении капитала ведущими конкурентами американских производителей. Этот процесс поначалу был второстепенным, но в конце концов он стал противоречить интересам США. В самом деле, неспособность производителей из США и Великобритании помешать их германским и в особенности японским конкурентам отнять

[5] О Германии как «столпе прогресса» в Западной Европе см.: *Milward A.* The European Rescue of the Nation-State. Berkeley, 1992. P. 134–173.

(и рассчитывать на возможность отнимать) еще бóльшие доли мирового рынка у производителей из США и Великобритании дóлжно рассматривать как обязательное условие «со стороны спроса» для промышленности Германии и Японии, в силу которого последние сумели двинуться с исключительной скоростью по пути накопления капитала.

Прежде всего должно быть ясно, что быстрый рост подобного рода не был беспроблемным, даже для Германии и Японии. Рост внутреннего спроса в этих странах сдерживался, чтобы можно было сохранить низкий уровень затрат и таким образом обеспечить рост экспорта. Но происшедшая отсюда склонность экономик Германии и Японии поддерживать значительный внешний активный баланс, то есть превышение экспорта над импортом стимулировала рост либо цен, либо курсов валют. Таким образом, бурный рост экспорта как будто сам из-под себя выбивал почву, и в долгосрочном плане экономическое развитие Германии и Японии стало источником тяжелой борьбы за то, чтобы повышение производительности шло быстрее, чем рост курсов валют (и, соответственно, затрат). Каждая из стран с немалыми трудностями выходила из этой борьбы.

В долгосрочной перспективе противоречия оказались еще более глубокими. Оборотной стороной роста экспорта промышленных товаров из Германии и Японии стала тенденция к падению конкурентоспособности американской промышленности, к росту внешнего дефицита США и к снижению курса американской валюты. Подразумевалось, что это означает понижение способности рынка США принимать товары, производимые их союзниками и соперниками и, соответственно, служить «двигателем последнего ресурса» их экономик. Те самые процессы, благодаря которым экономики Германии и Японии добились быстрого роста в годы послевоенного бума, обрели тенденцию к разрушению фундамента их успеха. На протяжении 1950-х и большей части 1960-х годов для Германии и Японии, да даже и для США, эти проблемы в основном принадлежали будущему. Но бесконечно откладывать их решение нельзя.

IV. *Экономика США: цена лидерства*

В конце 1930-х годов экономика США устремилась вверх: подъем был подготовлен депрессией, которая за десятилетие уничтожила огромные излишки устаревшего капитала и породила массовую безработицу. Благодаря воздействию перевооружения в Европе и военных приготовлений в США, а затем и войны, американские производители внезапно для себя обнаружили, что могут соединить низкие уровни заработной платы, установившиеся вследствие длительной массовой безработицы и правительственных мер контроля военного времени, и обширные резервы еще не внедренных передовых технологий (некоторые из них были наследием бурных в технологическом отношении 1920-х годов, другие были разработаны, но так и не использованы в годы депрессии, третьи были побочным продуктом безудержного развития военной промышленности). В результате им удалось достичь одних из самых высоких норм прибыли за всю историю США XX века. В период с 1940 по 1945 год норма прибыли в частном секторе экономики в среднем превышала уровень 1929 года на 50%, а средний уровень периода 1900–1929 годов — на 60–70%[1].

Происходивший в военное время рост прибыльности имел поистине эпохальное значение, поскольку на его основе развернулся мощный и длительный подъем, продолжавшийся всю войну и не прерывавшийся даже во время перехода к экономике мирного времени, который оказался на удивление гладким и быстрым. Движущей силой подъема был необыкновенно быстрый рост инвестиций, вызванный высоким уровнем прибыльности: в 1938–1950 годах валовые инвестиции как в частный, так и в промышленный сектора экономики росли ежегодно приблизительно на 11%. Даже перед войной экономика США в техниче-

[1] *Duménil G., Glick M., Lévy D.* The Rise of the Rate of Profit During World War II // Review of Economics and Statistics. 1993. Vol. lxv. May; *Duménil G., Lévy D.* The US Economy Since the Civil War: Sources and Construction of Series // CEPREMAP. 1991. 31 December. P. 28. Ср.: *Duménil G., Glick M., Rangel J.* The Rate of Profit in the United States // Cambridge Journal of Economics. 1987. Vol. xi. P. 331–334.

ском отношении была самой передовой в мире. А будучи единственной крупной экономикой, избежавшей серьезных военных разрушений, она оказалась в состоянии существенно укрепить свое лидерство. Десятилетний инвестиционный бум привел к в целом устойчивому росту производительности, который непосредственно после войны и вообще стал впечатляющим. В период 1938–1950 годов выпуск на час отработанного времени увеличивался в среднем на 2,7% в год как в частном бизнесе, так и в промышленном секторе, а в 1946–1950 годах, соответственно, на 3,8 и на 5,5%, благодаря чему экономика США быстро наращивала свое доминирование в мировой системе торговли[2]. С 1945 по 1949 год включительно экспорт товаров в среднем составлял 12,499 миллиарда долларов, то есть в два с половиной раза превышал уровень 1929 года и втрое — уровень 1940 года, а совокупное превышение экспорта товаров над импортом достигло 25 миллиардов долларов. К 1950 году доля США в промышленном экспорте среди развитых стран составила 27,1% против 21,3% в 1929 году и 20,5% в 1937 году[3]. Таким образом, всплеск роста экспорта компенсировал сокращение военных расходов, поддерживая спрос и придавая экономике силы. В целом между 1938 и 1950 годом средний рост ВНП составлял 6,5% ежегодно, что по меньшей мере на 50% превышало средний показатель периодов подъема в истории США[4].

1. 1950-е: ПУТЬ К СТАГНАЦИИ

С окончанием войны в Корее, или даже до этого, стало заметно, что экономика утрачивает свою энергию. Как только длительный процесс высокотехнологичной индустриализации, продолжавшийся в США до конца 1920-х годов, и впечатляющий бум военных и первых послевоенных лет подошли к концу, развитие американской экономики пошло гораздо медленнее. Действительно, в конце 1950-х годов многим представлялось, что экономика испытывает серьезные трудности, в особенности ввиду ее заметного ослабления во второй половине десятилетия, после того как война в Корее перестала выступать в роли

[2] US Department of Commerce // Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970. Washington, DC, 1970. P. 162.

[3] US Department of Commerce // Historical Statistics. P. 884; *Vatter H. G.* The US Economy in the 1950s. N.Y., 1961. P. 43; *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. Cambridge, 1963. P. 220. Далее термин «экспорт» будет относиться к реальному экспорту товаров и услуг, если особо не оговорено иное.

[4] *Van Der Wee H.* Prosperity and Upheaval. The World Economy 1945–1980. Berkeley, 1986 [1983]. P. 30.

мощного искусственного стимула. Между 1955 и 1961 годом ВВП рос в среднем лишь на 2,5% в год, что было гораздо меньше среднегодовых темпов роста в 5,8% в период 1938–1955 годов и в 4,8% в период 1950 и 1955 годов. Замедление было еще более значительным в промышленном секторе, где в 1955–1961 годах выпуск продукции рос всего на 1,4%, тогда как в 1950 и 1955 годах он рос на 5,1% в год. В 1950-е годы уровень безработицы был угрожающе высоким и по завершении каждого следующего циклического спада он становился все выше и выше. Во второй половине десятилетия средний уровень безработицы вырос более чем на одну треть по сравнению с первой половиной 1950-х годов (5,5% в 1956–1961 годах против 4,0% в 1950–1955 годах) и вплоть до 1963 года составлял 5,7%[5]. Вот как обрисовал положение исследователь, изучавший экономику 1950-х годов в то время: «Окидывая взором десятилетие в целом, многим людям темпы роста выпуска покажутся весьма вялыми. Если судить по второй половине десятилетия, то темпы роста можно считать неудовлетворительными, особенно если сравнить их с показателями 1920-х годов или с долгим периодом функционирования экономики, предшествовавшим Великой депрессии 1930-х годов»[6].

Замедление экономического роста, продолжавшееся с конца 1940-х до начала 1960-х годов, поначалу позволяло некоторым наблюдателям трактовать траекторию послевоенного экономического развития в категориях «капиталистической стагнации», вызванной господством «монополистического капитала». С такой точки зрения относительно медленный рост и относительно высокий уровень безработицы мог быть объяснен тем, что экономику контролировали гигантские корпорации-монополисты. И это могло иметь два следствия. Во-первых, компании-монополисты, как правило, склонны ограничивать объемы своего производства, поскольку для них это является наилучшим способом максимизировать прибыль при данной кривой спроса на их продукцию. Во-вторых, компании-монополисты склонны к тому, чтобы сдерживать рост своих капиталовложений, так как снижение объема инвестиций лучше всего способствует полной реализации уже существовавшего основного капитала[7].

[5] *Vatter H.* The US Economy in the 1950s. P. 120.

[6] Ibid. P. 8; ср.: *Hickman B. G.* Growth and Stability of the Postwar Economy. Washington, DC, 1960.

[7] Базовая версия этого подхода представлена в: *Baran P., Sweezy P.* Monopoly Capital. N.Y., 1964. Стоит обратить внимание на дату публикации. Интерпретация Барана и Суизи, согласно которой возникновение монополий — это ключ к особенностям функционирования современной экономики,

Однако понятия «монополистического капитала» и «капиталистической стагнации», как вскоре проявилось, были лишь реификацией довольно *кратковременных* и специфических черт экономики США 1950-х годов. Эти понятия еще могли выглядеть убедительно, когда Вторая мировой война только закончилась, а промышленность США безоговорочно доминировала на мировом рынке, кучка американских компаний осуществляла олигополистический контроль над основными отраслями промышленности на внутреннем рынке США, а главные потенциальные конкуренты США, соответственно, были истощены. Но они не могли по-прежнему легко находить сторонников в виду дальнейших драматических и (для многих) неожиданных событий. Длительная и активная послевоенная экспансия *мировой* экономики, имевшая место с конца 1940-х до начала 1970-х годов, и резкое обострение международной конкуренции, которое произошло главным образом благодаря усилению «монополий» Германии и Японии за счет «монополий» США, положили конец идее о том, что сам по себе капитализм вступил в стадию структурной стагнации из-за того, что гигантские компании сосредоточили в своих руках монопольный контроль над рынком. Тем не менее те же события и впрямь подтвердили реальную *относительную* стагнацию экономики США по сравнению с экономиками Европы и Японии, равно как и с ее собственными историческими достижениями в темпах роста.

Относительные темпы роста частного сектора экономики США были на самом деле медленными — в особенности в течение 1950-х годов, но также и в продолжение всего периода после 1950 года. Более того, в основных чертах траектория инвестиций и роста действительно очень напоминала ту, что предсказывалась теорией, согласно которой стагнация обусловливается монополистическим капиталом.

базируется на трудах Калецки и Штайндля, а также на монополистически-олигополистической теории ценообразования Робинсон и Чемберлена. См. в особенности: *Steindl J.* Maturity and Stagnation. N.Y., 1950. Позиция Барана и Суизи также ассоциируется с более широким интеллектуальным течением, опиравшимся на идею о том, что в послевоенной экономике была заложена тенденция к структурной стагнации. Среди ведущих сторонников этого течения целый ряд влиятельных экономистов кейнсианского направления, которые утверждали о существовании «стагнации» начиная с 1930-х годов и продолжали применять эту мысль к американской экономике вплоть до 1950-х годов; наиболее значимым из этих экономистов был Элвин Хансен. См.: *Hansen A. H.* Full Recovery or Stagnation? N.Y., 1938; а также: Economic Issues of the 1960s. Cambridge, Mass., 1960. P. 50–51.

Но главный источник затруднений следует искать в чем-то ином[8]. Говоря попросту, развитие американской экономики внутри США было невыразительным, так как ее промышленный сектор предоставлял относительно ограниченные — в сравнении с теми, что были в промышленности за пределами США — возможности для рентабельных инвестиций. Налицо было нарастающее несоответствие между условиями, которые были необходимы для извлечения прибылей отдельными компаниями, в особенности промышленными, и условиями, которые обеспечивали потребностями совокупный экономический рост внутри самих США.

Прежде всего, крупные, относительно недавние вложения основного капитала корпораций, доминировавших на американском рынке, побуждали эти корпорации отказываться от дальнейших инвестиций, поскольку чтобы такие инвестиции окупились требовалось время. Как мы уже видели, эти инвестиции являлись сильным сдерживающим механизмом для инвестиций со стороны других компаний, даже когда некоторые из них имели возможность производить инвестиции с меньшими затратами. Происходило так потому, что корпорации могли (как мы уже подчеркивали) в случае необходимости в ответ на появление снижающих затраты конкурентов сокращать свои нормы прибыли до уровня, на котором они могли сохранить по крайней мере средние нормы прибыли на оборотный капитал[9]. Поэтому многие потенциальные новые участники рынка, даже если они могли снижать затраты, могли ожидать более низких норм прибыли, чем действовавшие в отрасли компании, — если исходить из того, что потенциальные новые участники действительно не входили[10]. Если выразиться иначе, нормы

[8] Я не намерен отрицать того факта, что экономика США в течение короткого периода после окончания войны, в особенности в те годы, когда влияние иностранных конкурентов еще не чувствовалось, небольшие группы корпораций, действовавших в крупнейших отраслях промышленности, — автомобилестроении, сталелитейной промышленности и т. п. — могли успешно согласовывать друг с другом твердые цены.

[9] В самом деле, уполномоченные корпорации могут превышать необходимый уровень инвестиций, — намеренно или ненамеренно сохраняя свои избыточные производственные мощности, — тем самым отбивая у новых конкурентов желание вторгаться на контролируемые ими рынки. См.: *Hall R. E.* Chronic Excess Capacity in US Industry // National Bureau of Economic Research, Working Paper. No. 1973. Cambridge, Mass., 1986. July.

[10] Конечно, невозможно задержать вхождение тех новых конкурентов, которые способны снизить нормы прибыли настолько, чтобы не позволить некоторым действующим фирмам извлекать среднюю норму прибыли даже в расчете на оборотный капитал.

прибыли, которых могли бы добиться новые инвесторы благодаря новым размещениям капитала, в особенности в промышленном секторе, представлялись более высокими, чем это было на самом деле. В этом суженном смысле мы могли бы обоснованно говорить о существовании «олигополистической конкуренции» как сдерживающего фактора для инвестиций в этот период.

Для экономики США обладание такими большими массами недавно размещенного основного капитала в первую очередь означало снижение стимулов к увеличению инвестиций. В свою очередь, снижение роста инвестиций вполне могло способствовать спаду роста производительности в промышленном секторе, что, в сочетании с быстрым ростом уровня заработной платы, породило проблему увеличения затрат, как абсолютных, так и относительных, в промышленном секторе. В середине-конце 1950-х годов прибыли американских промышленных производителей стали сжиматься под воздействием заработных плат, но это было не единственным последствием. Впервые в XX веке производственные компании в США оказались под гнетом *относительно* высоких производственных затрат и *относительно* низкой прибыльности растущего числа производств, тогда как позднее начавшие развиваться производители в Европе и Японии сочетали относительно высокий уровень технологий с относительно низким уровнем заработной платы. Эта тенденция не только содействовала снижению инвестиционной активности внутри США, но и дала транснациональным корпорациям и международным кредиторам более мощный стимул для вложения капиталов за рубежом. Таким образом, стремление отдельных американских капиталистов реализовывать свои собственные интересы, обеспечивая наиболее высокий уровень норм прибыли, породило тенденцию к стагнации внутренней экономики США, главным образом в ее промышленном секторе.

Пережив бурный всплеск в 1950–1951 годах и в промышленности, и в частном бизнес-секторе в целом, вслед за этим инвестиции в новые здания и оборудование стали расти все медленнее. В промышленности динамика инвестиций оставалась в целом прежней, и их средний уровень с 1956 по 1960 год был лишь на 8,2% выше, чем в предыдущие пять лет. Промышленные инвестиции снизились по сравнению с уровнем, достигнутым в 1956 и 1957 годах (когда объемы инвестиций были в целом практически одинаковыми), и оставались более низкими во все последующие годы вплоть до 1964 года. В частном секторе инвестиции в новые здания и оборудование росли в среднем на 2,3% в год в течение четырех лет, в 1951–1955 годах, и достигли пика в 1957 году, на 23% превысив уровень 1951 года. Однако на пике последнего (очень

слабого) циклического подъема рассматриваемого десятилетия (с начала 1958 до середины 1960 года) объемы инвестиций были более чем на 10% ниже, чем на пике предыдущего подъема (конец 1954 — середина 1957 года), и уже на поздних стадиях этого последнего подъема, инвестиции начали стагнировать. Лишь в 1962 году инвестиции в частном бизнесе превзошли уровень 1957 года[11].

Нежелание производителей расширять свою производственную базу в конце 1950-х годов отразилось в постоянном снижении доли инвестиций в строительство новых зданий (plant) и в постоянном росте доли инвестиций в оборудование. В период 1950–1958 годов среднегодовой рост промышленных инвестиций в оборудование находился на низком уровне в 2,2%, что, тем не менее, было приблизительно на 50% выше, чем рост инвестиций в новые здания, который составлял всего лишь 1,1%. В частном секторе экономики в целом инвестиции в оборудование росли в среднем на 4,2% в год, тогда как инвестиции в здания росли только на 1,75% ежегодно. Эти цифры доказывают, что, хотя американские промышленные производители старались защитить свое место на рынке, вводя в эксплуатацию новые машины, которые, как предполагалось, должны были продемонстрировать хотя бы некоторый шаг вперед в технологическом отношении, им недоставало стимулов, необходимых для строительства новых заводов, которые требовались для по-настоящему крупных прорывов в увеличении выпуска и качественных технических сдвигов[12].

Вполне вероятно, что медленный рост инвестиций мог отчасти послужить причиной сокращения роста производительности труда в промышленном секторе. В 1950–1958 годах производительность труда в промышленном секторе росла в среднем всего на 1,8% ежегодно — против 5,5% между 1946 и 1950 годом. Капиталоотдача (отношение реального объема выпуска к капиталу) в промышленном секторе сокращалась в течение этого периода в среднем на 1,8% в год.

В 1950-е годы, когда мощная вспышка роста производительности в первые годы после окончания войны затухла, рост заработной платы не последовал тому же примеру. 1950-е годы стали настоящим золотым веком для американских рабочих. С 1950 по 1958 год рост реальной заработной платы в промышленном секторе достигал в среднем 3,6% в год. В этот же период товарная заработная плата в промышленном секторе росла несколько медленнее, в среднем на 2,7% в год, но она все-таки росла быстрее, чем чистая производительность труда в про-

[11] См.: *Vatter H.* The US Economy in the 1950s. P. 84–86, 110, 147.

[12] Ibid. P. 282–294.

мышленном секторе (рост последнего показателя составлял в среднем не более чем 1,8% в год), и в результате показатель доли прибыли в промышленном секторе сократился, начав падать на 2,4% в год. *Если какое-то серьезное сжатие прибылей в результате действий трудящихся и происходило когда-либо за все послевоенное время, то оно имело место в течение 1950-х годов в промышленности.*

Рабочее движение в США в 1950-е годы

В 1950-е годы рабочее движение в США по-прежнему было силой, с которой нельзя было не считаться. В 1930-е годы, когда в Германии и Японии рабочие организации были разгромлены авторитарными и фашистскими режимами, в США рабочий класс одержал исторические победы — триумфально возвысился Конгресс производственных профсоюзов (CIO), а для неквалифицированных промышленных рабочих в американском обществе было завоевано беспримерно прочное положение. Действительно, к концу 1940-х годов рабочее движение утратило бóльшую часть своей мощи и энергии, добытой в исторических битвах и противостояниях 1930-х годов. Последовавший упадок был результатом активной бюрократизации профсоюзов (этот процесс ускорился в годы войны вследствие государственного регулирования отношений рабочих и управляющих), подавления колоссальной волны забастовок 1946 года (впрочем, в лучшем случае имевших умеренный успех), поддерживавшихся правительством нападок на профсоюзы левой ориентации и на профсоюзное движение вообще во времена паники по поводу «красной угрозы» в конце 1940-х годов, знаковым моментом чего стало принятие Акта Тафта-Хартли в 1948 году, и революционного в сущности поворота американской политики, связанного с началом холодной войны и выходом на политическую арену маккартизма. И все же в начале 1950-х годов рабочие сохраняли на удивление большое влияние, боевой дух и положение, благоприятное для борьбы, которую они вели в эти годы.

Пожалуй, решающим обстоятельством, давшим все карты в руки профсоюзов, было то, что война в Корее способствовала ужесточению условий на рынке труда, понизив уровень безработицы со среднего значения в 5,6% в 1949 и 1950 году до среднего показателя лишь чуть более 3% в 1951–1953 годах. Поскольку американские корпорации в первые послевоенные годы еще больше укрепили свое прежнее доминирование в мире, организованному рабочему движению в то время не нужно было сильно беспокоиться о международной конкуренции, когда оно формулировало свои требования. Поэтому американские

профсоюзы могли поиграть мускулами и вспомнить свою боевитость времен конца Второй мировой войны. Они продолжали выигрывать большую часть выборов профсоюзных представителей, организуемых Национальным управлением по трудовым отношениям (NLRB, National Labor Relations Board) в рамках компаний по признанию профсоюзов[13], тем самым увеличивая долю организованной рабочей силы, так что в 1953–1954 годах профсоюзное членство среди работников достигло своего исторического максимума[14]. Они также продемонстрировали более явственную склонность к забастовкам, нежели это имело место в какой-либо другой отрезок послевоенного периода. Если мы взглянем на десятилетие 1946–1956 годов или на пять лет между 1949 и 1954 годом, то обнаружим, что тогда доля рабочего времени, потерянного из-за забастовок была выше, чем в какой-либо другой сравнимый период с 1946 года и вплоть до окончания века (см. рис. XIII.1)[15]. На уровне заводского цеха в таких традиционных оплотах профсоюзного движения как автомобилестроение, рабочие регулярно проводи-

[13] Здесь требуется пояснение. Дело в том, что согласно американскому трудовому законодательству, первичная профсоюзная организация может получить признание со стороны работодателя трояким способом. Во-первых, профсоюзные активисты могут собрать голоса более чем 50% работников в пользу профсоюза на специальных карточках, которые удостоверяют, что работники доверили представительство своих интересов при будущих коллективных переговорах. Если работодатель готов поверить в достоверность этих карточек, процедуры выборов не требуется, и профячейка считается признанной. Во-вторых, если работодатель профсоюз не признал (а в 90% случаев это именно так), активисты подают собранные карточки в Национальное управление по трудовым отношениям (НУТО), которое может признать профсоюз. В-третьих, профсоюзные организаторы могут собрать более 30% подписей под петицией в НУТО с просьбой провести выборы, и, если на выборах они получат абсолютное большинство, профсоюз будет признан, после чего в течение года работодатель обязан провести переговоры по заключению коллективного договора. Именно о таких выборах под контролем НУТО, количество которых должно говорить об активности профсоюзов, и говорит автор. — *Примеч. пер.*

[14] Данные о выборах в рамках кампаний по признанию профсоюзов и о профсоюзном членстве среди рабочих можно найти в фундаментальной работе: *Goldfield M.* The Decline of Organized Labor in the United States. Chicago, 1987. P. 10, 90–91. Я хотел бы выразить благодарность Майку Голдфилду за многочисленные и весьма плодотворные обсуждения состояния рабочего движения в послевоенный период и за предоставленные мне очень полезные и содержательные данные.

[15] Work Stoppages in the United States, 1927–1980 // US Department of Labor, BLS, Office of Compensation and Working Conditions, Division of Development in Labor-Management Relations.

ли акции прямого действия, в первую очередь несанкционированные профсоюзами забастовки, чтобы отстоять благоприятные условия труда[16]. В условиях этого устойчивого боевого настроя рабочее движение до конца 1950-х годов сохраняло способность препятствовать замедлению роста заработной платы в промышленном секторе вслед за замедлением роста производительности. Экономические последствия этого обстоятельства были значительными, и не только внутри страны, где происходило сжатие прибылей, но и в международном масштабе, где снижалась конкурентоспособность американских компаний.

Понятно, что в 1950-е годы повышение заработных плат в сочетании с медленным ростом инвестиций, который вызвал снижение и производительности труда, и капиталоотдачи, а также со снижением уровня загрузки мощностей, имел место очень серьезный спад промышленной прибыльности. В период между 1950 и 1958 годом промышленная норма прибыли упала на 41%, где часть падения отражает значительное снижение уровня загрузки мощностей во второй половине десятилетия, в особенности во время острой рецессии 1957–1958 годов[17].

Рост конкуренции из-за рубежа

Тенденция к росту затрат в абсолютном выражении, приведшая к сжатию прибылей, сделалась еще более серьезной, когда возникла новая проблема, ранее в XX столетии не виданная экономикой США — усиление конкуренции из-за рубежа, еще больше подорвавшее стимулы к инвестированию. Экономика США характеризовалась более высоким абсолютным уровнем производительности, нежели экономики Германии и Японии. Но это преимущество с лихвой перекрывалось еще более высоким уровнем заработной платы, которую получали рабочие в США, что было как выражением исторической мощи американской экономики, так и следствием успехов американского рабочего движения. В 1950 году в США удельные издержки на оплату труда

[16] См. яркое исследование: *Lichtenstein N.* Auto Worker Militancy and the Structure of Factory Life, 1937–1955 // The Journal of American History. 1980. Vol. lxvii. September.

[17] Частный бизнес-сектор экономики за пределами промышленности пережил намного меньшее сокращение прибыльности по сравнению с промышленностьюна 21,3% между 1950 и 1958 годом. Причиной этого послужило то, что он смог избежать и такого порядка увеличения зарплат, и такого порядка падения производительности, а также такого сильного сокращения уровня загрузки мощностей, которые подействовали на промышленность.

в долларовом выражении были в среднем на 41% выше, чем в Японии и на 37% выше, чем в Германии, и этот разрыв продолжал увеличиваться на протяжении десятилетия и даже после его окончания, поскольку рост производительности по отношению к росту заработной платы повышался в обеих странах-конкурентах быстрее, чем в Соединенных Штатах[18]. Ближе к концу десятилетия, когда в американской экономике произошел всплеск инфляции в результате того, что работодатели стремились снять с себя бремя повышения заработной платы посредством увеличения цен, производителям в США пришлось столкнуться с серьезными проблемами, связанными с падением конкурентоспособности в ряде ключевых отраслей промышленности, в первую очередь, в сталелитейной (здесь цены в США существенно превысили соответствующие цены в Германии), в автомобилестроении и производстве электрического оборудования[19].

Относительно высокие темпы роста издержек нашли выражение в падении экспортной конкурентоспособности. Стоимость единицы американского промышленного экспорта на протяжении 1950-х годов росла на 15%, в Германии — только на 5%, а в Японии она упала на 11%[20]. Таким образом, к концу десятилетия объем американского товарного экспорта сократился, товарный импорт в США продолжал свой десятилетний рост, а торговый баланс США, по крайней мере в течение пары лет, оказался в близости ноля. В 1953–1959 годах стоимость импорта товаров промышленности увеличивалась в среднем на целых 10,4%, тогда как реальный объем экспорта товаров промышленности ощутимо стагнировал[21]. Между 1957 и 1959 годом ежегодный товарный экспорт упал с 19,3 миллиардов долларов до 16,2 миллиардов. Баланс

[18] *Daly D. J.* Japanese Manufacturing Competitiveness. Implications for International Trade. University of Toronto — York University Joint Center for Asia Pacific Studies // Working Paper Series. 1988. No. 53. August. P. 35.

[19] *Sohmen H.* The Dollar and the Mark // The Dollar in Crisis / S. E. Harris (ed.). N.Y., 1961. P. 190–193; здесь приводятся данные о ценах в соответствующих отраслях.

[20] Ibid. P. 194. Удельные издержки на оплату труда в США выросли на 21%, в Германии они выросли примерно на такую же величину, а в Японии они сократились приблизительно на 4%.

[21] *Krause L. B.* The US Economy and International Trade // Structural Adjustment in Asian-Pacific Trade / K. Kojima (ed.). Papers and Proceedings of the Fifth Pacific Conference. Vol. ii. The Japan Economic Research Center. Tokyo, 1973. July. P. 391; *Branson W. H.* Trends in United States International Trade and Investment since World War II // The American Economy in Transition / M. Feldstein (ed.). Chicago, 1980. P. 198. Tabl. 3.14.

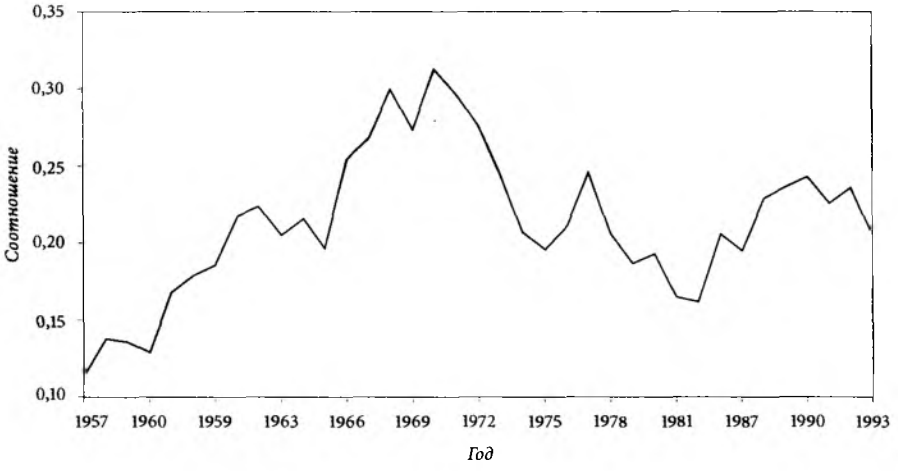

РИС. IV.1. Соотношение внешних и внутренних промышленных инвестиций американских корпораций в 1957–1993 годах

ИСТОЧНИК: *Fohim-Nader M.* Capital Expenditures by Majority Owned Foreign Affiliates of US Companies.

торговли товарами за эти два года снизился с 6,1 миллиарда долларов до всего лишь 988 миллионов. Эта проблема особенно остро давала о себе знать в торговле между Соединенными Штатами и их набирающими силу конкурентами. Еще в середине 1950-х годов США имели весомое активное сальдо торгового баланса и с Германией, и с Японией. Но к 1959 году торговый баланс с Японией снизился до 50 миллионов долларов, а с Германией дефицит баланса составил 40 миллионов долларов. Спад промышленной конкурентоспособности нашел свое отражение в том, что доля США в промышленном экспорте из развитых стран резко упала — с 27,1 до 21,0%[22]. Все большее давление, которое испытывалось на мировом рынке американскими промышленными производителями, не могло не привести к дальнейшему торможению инвестиций внутри США.

Ярким проявлением — и, во все большей степени, причиной — заторможенного накопления капитала в США стал тот факт, что, начиная со второй половины 1950-х годов, частные прямые иностранные инвестиции компаний США росли впечатляющими темпами — в сред-

[22] *Vatter H.* The US Economy in the 1950s. P. 262; *Liesner T.* One Hundred Years of Economic Statistics. N.Y., 1989. Tabl. US15; *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 220.

нем на 10,2% ежегодно, то есть более чем вдвое быстрее, чем рос объем инвестиций внутри страны[23]. Прямые иностранные инвестиции американских компаний все это время составляли лишь небольшую часть общего объема инвестиций частного бизнеса США в целом. Но что касается промышленного сектора экономики США, где лидирующие позиции принадлежали крупнейшим американским многонациональным корпорациям, там капиталовложения за рубежом были важными и приобретали все большую значимость. Между 1957 и 1965 годом дочерние общества, в уставном капитале которых американские корпорации располагали большинством, наращивали свои иностранные промышленные инвестиции в новые здания и оборудование с поразительной быстротой — в среднем на 15,7% в год. Таким образом, только за эти восемь лет соотношение зарубежных инвестиций и внутренних, осуществленных американскими промышленными корпорациями, фактически удвоилось — от 11,8% оно достигло впечатляющего уровня в 22,8%[24]. В то время как американские промышленные корпорации были вынуждены воздерживаться от инвестиций в собственно экономику США, их все больше притягивали большие возможности извлекать прибыли за океаном, в первую очередь в Европе, где они могли сочетать относительно дешевую рабочую силу со сравнительно совершенными технологиями, и где им предстояло иметь дело с относительно слабыми конкурентами на быстро растущих рынках[25].

Во второй половине десятилетия, когда экономика США стала выдыхаться под грузом двух взаимно усиливающихся тенденций — к падению прибыльности и уменьшению инвестиций, колоссально увеличившиеся в послевоенную эпоху затраты правительства, в особенности военные расходы, стали играть жизненно важную роль в поддержании экономической стабильности, причем не только внутри Соединенных Штатов, но и в мировой экономике в целом. На протяжении 1950-х годов государственные расходы составляли не менее 25% ВНП, тогда как

[23] *Branson W.* Trends in United States International Trade. P. 238. Прямые инвестиции иностранных компаний в экономику США в сравнении с прямыми иностранными инвестициями американских компаний в то же время были небольшими и приходили в упадок.

[24] *Fahim-Nader M.* Capital Expenditures by Majority-Owned Affiliates of US Companies // Survey of Current Business. 1994. Vol. lxxiv. No. 9. September. P. 59.

[25] Уже в начале 1960-х годов европейцы сетовали на впечатляющий рост прямых иностранных инвестиций со стороны американских многонациональных компаний, иначе говоря, на так называемый «американский вызов». См.: *Servan-Schreiber J. J.* Le Défi américain. Paris, 1967.

в 1920-е годы на их долю приходилось всего 8–9%[26]. Поскольку этот спрос не зависел напрямую от возможностей рентабельных инвестиций, он естественным образом представлял собой мощный стимул не только для увеличения выработки американских производителей, но и для расширения вторжения на североамериканский рынок все более эффективно действующих конкурентов из-за океана.

В 1950-е годы около 10% ВНП расходовалось на военные нужды. Согласно одному солидному исследованию, выпущенному во второй половине десятилетия и посвященному индустриальному росту США, «военный спрос был крупнейшей и почти единственной движущей силой роста в последние годы»[27]. Военное производство имело большое преимущество для существующих капиталов: продукция этой отрасли не была вынуждена добывать для себя долю на рынке в конкурентной борьбе. Однако инвестиции в военную промышленность не могли существенно повысить долгосрочную производительность экономики, поскольку выпуск этой промышленности не шел ни на расширение средств производства, ни на средства потребления для рабочих; он был попросту вычетом[28]. Военные расходы предоставили американским компаниям, которые столкнулись с сокращением возможностей капиталовложений внутри страны, альтернативный путь извлечения прибылей на внутреннем рынке. Однако при использовании этой альтернативы американские компании прилагали немного усилий для того, чтобы преодолеть тенденцию к замедлению роста.

Многие экономисты, рассматривая положение, сложившееся к концу 1950-х годов, отмечали, что американская экономика была поражена «непрерывной стагнацией»[29]. В эти годы экономика США оказалась в своеобразном кризисе: тенденция к замедлению роста выпуска и ин-

[26] *Gordon R. J.* Postwar Macroeconomics: The Evolution of Events and Ideas // The American Economy in Transition. Chicago, 1980. P. 104–105.

[27] *DeGrasse R.* Military Expansion, Economic Decline. N.Y., 1983. P. 20–21; *Robock R. H.* Changing Regional Economies. Midwest Research Institute, MRI-252, 1957. P. 4; цит. по: *Wiedenbaum M.* Some Economic Aspects of Military Procurement // Current Economic Comment. 1960. November. P. 10.

[28] Передача технологий из военной отрасли, безусловно, в немалой степени способствовала росту производительности в некоторых отраслях промышленности, в первую очередь в авиастроении. Но вложения средств в военные исследования и развитие военной индустрии были крайне неэффективным методом внедрения технических изменений и повышения производительности в условиях экономики невоенного времени. Я хотел бы выразить признательность Сэму Фарберу, который обратил мое внимание на это обстоятельство.

[29] *Sohmen H.* The Dollar and the Mark. P. 195.

вестиций привела к двум рецессиям в 1957–1958 и 1960 годах, и ситуация еще больше усугубилась тем, что позиции США на международном рынке внезапно ослабли, и впоследствии эта слабость стала хронической. С конца 1940-х годов, когда приблизительно тридцать стран пошли на девальвацию своих валют по отношению к доллару, в США сохранялся стабильный дефицит платежного баланса, который отражал увеличение их внешних военно-промышленных обязательств, объемов военной помощи иностранным государствам и рост иностранных инвестиций. Но дефицит платежного баланса поначалу не представлял повода для беспокойства, так как в середине 1950-х годов внушительное активное сальдо торгового баланса США свидетельствовало о конкурентоспособности американских производителей и о силе доллара. Однако между 1957 и 1959 годом, когда сальдо торгового баланса резко снизилось, и из-за этого текущий счет в 1959 году стал отрицательным, оказалось, что падение конкурентоспособности — сугубая реальность, особенно, если принять во внимание, что ухудшение торгового баланса происходило в периоды рецессий (1953–1954 и 1957–1959 годы), когда спрос на импорт был относительно невысок, а цены на экспортные товары относительно низкими[30]. В 1958–1960 годах суммарный дефицит платежного баланса ежегодно в среднем приблизительно вчетверо превышал уровень 1951–1957 годов. Когда в 1960 году Федеральная резервная система США увеличила предложение денег и сократила процентные ставки, произошел внезапный и масштабный отток фондов, который свел на нет произошедший в тот год прирост платежного баланса за счет улучшения торгового сальдо. Стимулирование внутреннего спроса сразу же вошло в противоречие со стабильностью положения на внешнем рынке. В октябре 1960 года, когда тревога по поводу внешнего дефицита США и конкурентоспособности американских компаний стала проявляться, а уверенность в прочности доллара шла вниз, вспышка спекулятивной активности привела к поразительному, случившемуся едва ли не за одну ночь повышению цены на золото с 35 до 40 долларов. Уже вскоре произошло событие, являвшееся следующим звеном в цепи реакций на спекулятивное давление того же рода, — правительству Германии пришлось ревальвировать марку[31]. Такая последовательность событий вскоре стала совершенно типичной.

[30] Ibid. P. 191. Спад экспорта наступил бы скорее и стал бы более острым, если бы американские производители не переживали период искусственного подъема продаж за счет союзников США в 1957–1956 годах, что произошло благодаря Суэцкому кризису.

[31] *Argy V.* The Postwar International Money Crisis. London, 1981. P. 31–37; *Vatter H.* The US Economy in the 1950s. P. 115, 263.

Состояние хронической рецессии конца десятилетия вскоре помогло сгладить ситуацию в экономике, поскольку стало возможным серьезно сократить рост импорта и значительно уменьшить темпы роста затрат на рабочую силу. Но произошедшее благодаря этому восстановление экономики могло быть только кратковременным, с фундаментальными трудностями так и не удалось справиться. Росту инвестиций в долгосрочной перспективе суждено было оставаться неудовлетворительным из-за того, что производственные затраты в экономике США оставались относительно высокими в международном сравнении, и из-за уменьшения конкурентоспособности в промышленности. Поэтому попытки оживить экономику путем стимулирования спроса не только не смогли особенно ускорить темпы накопления капитала, но и ослабили позиции американских компаний за пределами страны, поскольку подстегивали рост инфляции, стимулировали импорт и прямые иностранные инвестиции, уменьшали сальдо торгового баланса и текущего счета, а также продолжали оказывать давление на курс доллара. После краткой передышки в первой половине 1960-х годов, когда уменьшение затрат и рост прибыльности на недолгое время обеспечили благоприятные условия для кейнсианского стимулирования спроса, в середине 1960-х годов экономика США должна была оказаться на том же месте, на котором она остановилась в конце 1950-х годов.

2. НАЧАЛО 1960-х: КРАТКОВРЕМЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Первая половина 1960-х годов была отмечена существенным, хотя и кратковременным восстановлением экономики США. Между 1958 и 1965 годом ВНП рос в среднем на 4,6% в год, быстрее, чем в какой-либо из сравнимых по продолжительности периодов после 1950 года. Промышленный выпуск увеличивался в среднем на 6,55% ежегодно, то есть почти в три раза более высокими темпами в сравнении с 2,3% в год в 1950–1958 годы. В основе этого взлета лежал впечатляющий рост нормы прибыли. Между 1958 и 1965 годом промышленная прибыльность увеличилась не менее чем на 80%, а в частном секторе экономики — на 45%. Рост прибыльности спровоцировал мощный подъем инвестиций. После того, как в 1951–1961 годах расходы на новые здания и оборудование в промышленном секторе практически не изменились, в период с 1961 до 1965 год они росли в среднем приблизительно на 15,6% в год.

Решающее значение для возрождения прибыльности имело ощутимое замедление роста производственных издержек, как в абсолютном выражении, так и по сравнению с основными международными кон-

курентами Соединенных Штатов. Производители неожиданно сумели поставить издержки на оплату труда под такой строгий контроль, который раньше не представлялся им возможным. Они развернули мощное полномасштабное наступление против рабочих и их организаций и в итоге добились фундаментального сдвига в балансе классовых сил и в характере управления отношениями между управляющими и трудящимися. Этими достижениями они продемонстрировали, почему рабочие, как правило, не могут сжимать прибыльность капиталистов в течение долгого времени и, тем самым, вызвать реальный кризис. Падение промышленной прибыльности и конкурентоспособности, которое имело место в 1950-е годы, впоследствии запустило процесс адаптации. Компании отреагировали тем, что снизили масштабы новых вложений капиталов, поэтому начиная с середины десятилетия для инвестиций начался период стагнации, что было особенно ощутимо во время серьезной рецессии 1957–1958 годов. В результате начался рост уровня безработицы, что ослабило рынок труда и открыло путь для последующего восстановления баланса классовых сил и, следовательно, трансформации индустриальных отношений.

На фазе подъема, которая продолжалась большую часть периода со второй половины 1940-х годов до окончания войны в Корее, работодатели вели себя по отношению к рабочим, можно сказать, *сравнительно* уступчиво[32]. Но в ходе 1950-х годов, на протяжении большей части которых работодатели испытывали серьезное сжатие прибылей со стороны заработных плат и производительности и столкнулись с беспрецедентно серьезной угрозой международной конкуренции, они изменили направленность своего подхода и снова стали гнуть, как сразу же стало очевидно, «жесткую линию»[33]. Наибольший накал

[32] Это обобщение можно найти, напр., в: *Kochan T. A., Piore M. J.* US Industrial Relations in Transition; *Klein J. A., Wagner E. D.* The Legal Setting for the Emergence of the Union Avoidance Strategy // Challenges and Choices Facing American Labor / T. A. Kochan (ed.). Cambridge, Mass., 1985.

[33] Около 1960 года произошел неожиданный всплеск литературы, посвященной новой жесткой линии работодателей. В этом абзаце и двух последующих я более всего полагаюсь на данные двух больших симпозиумов — The Employer Challenge and the Union Response // Industrial Relations. 1961. Vol. i. No. 1. October; The Crisis in the American Trade-Union Movement // The Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1963. Vol. CCCL. November. В первую очередь я буду опираться на следующие работы: *Nortrup H. R.* Management's «New Look» in Labor Relations в первом издании и *Strauss G.* Union Bargaining Strength: Goliath of Paper Tiger? во втором. Я также использую данные, приведенные в: *Lichtenstein N.* UAW Bargaining Strategy and Shop-Floor Conflict: 1946–1970 // Industrial Re-

событиям придало стремление крупных промышленных корпораций, что закономерно, именно в тех отраслях, где международная конкуренция обострилась более всего, противодействовать рабочему движению и даже добиваться его разгрома в ходе ряда решающих столкновений, произошедших между 1958 и 1961 годом. В их числе были коллективные переговоры 1958 года в автомобильной промышленности, которые завели профсоюз в тупик и принесли неслыханно малые (особенно по меркам послевоенного периода) плоды; 163-дневняя забастовка 1959 года у сталелитейщиков, по итогам которой профсоюз не добился практически ничего; провалившаяся забастовка Объединенного профсоюза работников автомобильной промышленности (United Autoworkers) и Международной ассоциации машиностроителей (International Association of Machinists) против Объединенной авиационной корпорации (United Aircraft Corporation), во время которой компания продолжала функционировать. Наконец, в результате эпохальной забастовки в компании «Дженерал электрик» 1960 года Международный союз электриков (International Union of Electrical Workers) парализовал около пятидесяти предприятий, однако по прошествии трех недель был вынужден принять условия, которые компания широко огласила еще в самом начале забастовки. В ходе этих и других конфликтов управляющие компаний автомобилестроительной промышленности усилили сотрудничество между фирмами во время переговоров, а издатели газет, руководители авиационных и железнодорожных компаний стали разрабатывать «пакты взаимопомощи» и страховые программы на случай забастовок, предназначенные для поддержки работодателей, пострадавших от стачек.

Новый курс менеджмента компаний явствовал из их возрастающего и все более успешного сопротивления росту профсоюзного членства, в частности за счет строительства новых заводов, многие из которых представляли из себя результат «побега» на юг и юго-запад страны. Пользуясь новым, выгодным для бизнеса истолкованием и без того яростно антирабочего Закона Тафта — Хартли 1948 года, которое было официально провозглашено Национальным управлением трудовых отношений (НУТО), назначенным администрацией Эйзенхауэра, фирмы более открыто и эффективно, чем прежде, стали препят-

---

lations. 1985. Vol. xxiv. No. 2. Spring; *Mitchell D. J. B.* Recent Union Contract concessions // Brooking Papers on Economic Activity. 1982. No. 1. P. 174; *Mitchell D. J. B.* Unions, Wages, and Inflation. Washington, DC, 1980. P. 45–47. Ср.: *Strauss G.* The Shifting Power Balance in the Plant // Industrial Relations. 1962. Vol. i. No. 3. May.

ствовать организационным усилиям профсоюзов. В середине и конце 1950-х годов число противозаконных действий управленческого персонала, совершенных в ходе кампаний по выбору профсоюзных представителей, после многогодового затишья начало стремительно подниматься, и профсоюзам стало заметно труднее добиваться признания на предприятиях[34]. Доля организованных НУТО выборов, в которых профсоюзы одерживали победу, сократилась с 73,5% в 1950–1955 годах до 63% в 1955–1960 годах и до 56% в 1960–1965 годах. Профсоюзы сумели сделать своими членами 2% всех рабочих и служащих частного сектора в 1950 году и 1% в 1955 году, а к 1960 году этот показатель упал до 0,7%. Между 1955 и 1961 годом доля состоявших в профсоюзах работников частного сектора сократилась после пика в 34,5% в 1954 году до 29,8% в 1962 году, а в промышленности — с 38 до 33%[35]. Все эти тенденции сохраняются до настоящего времени, и потому нельзя не прийти к единственному выводу: десятилетие с середины 1950-х до середины 1960-х годов было поворотным периодом для профсоюзного движения в США, началом долгого и стремительного спада[36].

На уровне отдельных заводов работодатели стали такими же непримиримыми, как и в общении с профсоюзами. Пользуясь советами массы недавно нанятых профессионалов в области трудовых отношений, специально натренированных для этого в колледжах, работодатели стремились покончить с относительно вольготным режимом контроля на рабочем месте, при котором начальникам цехов предоставлялась значительная свобода действий, направленных на поддержание согласия между руководством и рядовыми сотрудниками. Вместе с тем предприниматели неожиданно начали оказывать упорное противодействие неофициальным забастовкам. Начиная с этого времени, число несанкционированных профсоюзами забастовок резко упало, что осо-

[34] *Klein J. A., Wagner E. D.* The Legal Setting for the Emergence of the Union Avoidance Strategy, passim; *Freeman R. B.* Why Are Unions Faring Poorly in NLRB Representation Elections // Challenges and Choices Facing American Labor / T. Kochan (ed.). P. 46, 53.

[35] *Goldfield M.* Decline of Organized Labor. P. 10, 90; *Freeman R. B.* Contraction and Expansion: The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism in the United States // Journal of Economic Perspectives. 1988. Vol. ii. Spring. P. 46, 53.

[36] Почва для этого поворота была, безусловно, подготовлена организационными и политическими неудачами рабочего движения в первое десятилетие холодной войны, с 1945 по 1955 год. См. подробный анализ данного процесса в: *Lichtestein N.* From Corporatism to Collective Bargaining: Organized Labor and the Eclipse of Social Democracy in the Postwar Era // The Rise and Fall of the New Deal Order 1930–1980 / S. Fraser, G. Gerstle (eds). Princeton, 1989.

РИС. IV.2. Профсоюзное членство и противодействие работодателей профсоюзному движению (частота нарушений Национального закона о трудовых отношениях) в 1945–1995 годах

ИСТОЧНИК: Annual Reports of the NLRB, любезно предоставлено Майком Голдфилдом.

* Неправомерными практиками в сфере труда (unfair labor practices) считаются, согласно американскому трудовому законодательству, не только действия со стороны работодателя, такие как воспрепятствование работникам в защите их трудовых прав или отказ от переговоров с профсоюзом, но и определенные действия со стороны работников или их представителей. — *Примеч. пер.*

бенно ярко проявилось в автомобильной промышленности, где уровень позиции профсоюзов был сравнительно крепким[37].

Результаты оказались впечатляющими. Вопреки принятым представлениям, в США никогда за весь послевоенный период не наблюдалось ничего похожего на «согласие» труда и капитала. Но даже тот modus vivendi, который возник в конце 1940-х и начале 1950-х годов, теперь американские работодатели, в особенности промышленные, стремились не поддерживать, а разрушать, извлекая тем самым для себя значительные выгоды.

Во-первых, работодатели добились значительного замедления роста заработной платы, в особенности в промышленности. В период 1958–1965 годов рост заработной платы в промышленных отраслях снизился в среднем на 40% и составил только 2,2% в сравнении с 3,6% в 1950–

[37] *Lichtenstein* V. UAW Bargaining Strategy and Shop-Floor Conflict. P. 376–377.

1958 годах, и это несмотря на то, что ускорившийся экономический рост привел в эти же годы к сокращению уровня безработицы на 45%, с 6,6 до 3,7%[38]. Кроме того, предприниматели оказались в состоянии добиться поразительного повышения продуктивности, поскольку производительность как труда, так и капитала (отношения реального выпуска к капиталу) в промышленности росла потрясающими для США темпами — на 4,0 и 3,5% в год соответственно. Но, в свете того факта, что в промышленности масса зданий и оборудования *в расчете на рабочий час* росла в 1958–1965 годах крайне медленно (чистая капиталовооруженность труда увеличивалась значительно медленнее, чем в какой-либо другой сопоставимый период послевоенной эпохи), вполне вероятно, что по бóльшей части повышение производительности, наблюдавшееся в эту новую эпоху, достигалось за счет избавления от менее производительных зданий и оборудования и принуждения рабочих к более интенсивному труду[39].

Замедление роста удельных издержек на оплату труда в промышленности обеспечило значительное восстановление конкурентоспособности экспорта. После стремительного ухудшения во второй половине 1950-х годов, положение США с точки зрения относительных затрат резко перевернулось. Между 1960 и 1965 годом удельные издержки на оплату труда в промышленности (в долларовом выражении) в промышленности США, как это ни удивительно, *упали* на 5,2%, тогда как в Германии и Японии этот показатель вырос на 24,7 и 22,9% соответственно. Цены на американский экспорт возрастали в среднем всего на 1,3% между 1960 и 1965 годом (всего на 0,6% в 1960–1964 годах); это меньше, чем среднегодовой рост этого показателя в Германии — на 1,4% за соответствующий период, хотя и больше, чем в Японии — на 0,3% (0,5% между 1960 и 1964 годом).

Благодаря тому, что теперь капитал мог с новой силой сдавливать рост издержек, экономика вступила в новую фазу экспортного подъема. В 1958–1965 годах среднегодовой рост экспорта увеличился до 7,2% по сравнению с 4,4% в 1950–1958 годах. В ходе 1950-х годов американский баланс торговли товарами постоянно сокращался и к 1958–

[38] Следует отметить, что замедление роста заработной платы, имевшее место в эти годы в частном секторе экономики в целом, было намного меньшим, чем в промышленности, — всего на 11%, что объясняется тем, что заработная плата в непромышленных отраслях в действительно очень слабо поднялась.

[39] Среднегодовые темпы роста чистой капиталовооруженности труда составляли 0,6% в 1958–1965 годах, 3,5% в 1950–1958 годах и 2,7% в 1950–1973 годах.

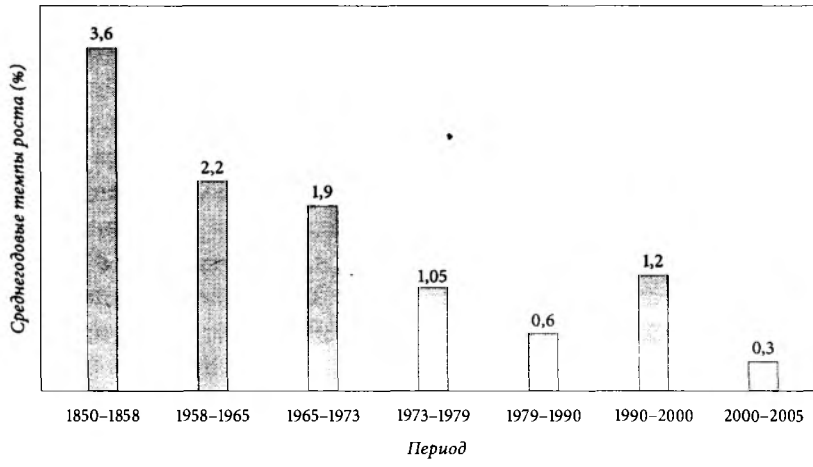

РИС. IV.3. Темпы роста реальной оплаты труда в промышленности США, 1950–2000 годы

ИСТОЧНИК: BLS Industry Analytical Ratios and Basic Industry Data for the Manufacturing Sector.

1960 годам он достиг среднего уровня менее 3 миллиардов долларов. Но к 1964 году он вырос до 7 миллиардов долларов и в 1965 году оставался на уровне 5,3 миллиарда долларов, и его восстановление было особенно сильным в торговле с Германией и Японией.

Остается фактом, что бум первой половины 1960-х годов не был отмечен сколько-нибудь решительным разрывом с долгосрочной послевоенной тенденцией. В 1958–1965 годах снижение роста заработной платы открыло путь к повышению прибыльности, что, в свою очередь, вызвало рост инвестиций. Последние способствовали ускорению роста производительности, замедлению роста издержек и увеличению экспорта, и, таким образом, обеспечивали повышение прибыльности. Но действие этого эффекта положительной обратной связи не могло сохраняться и после середины 1960-х годов по вполне понятной, особенно в свете последующих событий, причине: тенденция в структуре международных издержек, благоприятная для американской экономики, основанной на промышленности, и делавшая ее успешной до сих пор, не могла сохраняться и далее. В 1958–1965 годах промышленные отрасли сумели добиться впечатляющего снижения своих затрат, благодаря тому, что загрузка мощностей очень резко возросла, однако эта тенденция, безусловно, не могла действовать неограниченно долго. Ранее работодателям удалось добиться особенно стремительного повыше-

ния прибыльности потому, что они сумели резко снизить темпы роста заработной платы и интенсифицировать труд в производстве, но эти процессы могли продолжаться лишь до определенных границ. И наконец, в первой половине 1960-х годов американские экспортеры особенно процветали, благодаря тому, что в тот период их основным конкурентам из Германии и Японии временно было затруднительно снижать свои затраты, но эти неурядицы не могли длиться слишком долго.

Даже в эти годы бурного роста, когда конкурентоспособность компаний США увеличивалась намного быстрее, чем в любой другой период с 1950 по 1971 год, обострение международной конкуренции явным образом препятствовало экономическим успехам США. Хотя в 1958–1965 годах американские промышленные производители поднимали цены на свою продукцию медленнее, чем в любой другой промежуток времени после 1950 года, доля США в мировом промышленном экспорте сократилась с 18,7 до 15,8%. Кроме того, американские и иностранные корпорации всеми своими действиями давали ясно понять, где, по их мнению, капитал способен приносить наибольшую отдачу. В течение этого периода американские корпорации наращивали промышленные инвестиции в иностранные экономики в полтора раза быстрее, чем в свою собственную; а стоимость прямых иностранных инвестиций, размещенных в США, в процентном отношении к стоимости прямых инвестиций из США в остальной мир упала соответственно с 28,8% в 1950 году до 17,5% в 1966 году[40].

В 1950-е годы медленный рост инвестиций способствовал снижению темпов роста производительности, а оно, в сочетании с быстрым ростом заработной платы, вызвало повышение относительных издержек, хронические трудности с торговым балансом и быстрый рост прямых инвестиций в иностранную промышленность. Несмотря на замедление роста заработной платы, которое имело место после 1958 года и которое только усилилось после 1965 года, вышеперечисленные признаки стали характерными для всего последующего периода послевоенного подъема. Насколько уязвимой они сделали американскую экономику перед обостряющейся международной конкуренцией вскоре будет видно.

[40] *Branson W.* Trends in United States International Trade. P. 196. Tabl. 3.13; *Fahim-Nader M.* Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of US Companies. P. 59; *Lipsey R. E.* Foreign Direct Investment in the US: Changes Over Three Decades // Foreign Direct Investment. Chicago, 1993. P. 117. Tabl. 5.3. Ср: *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 220; *Morgan A. D.* Export Competition and Import Substitution // Industrialization and the Basis for Trade. Cambridge, 1980. P. 48. Tabl. 5.3.

V. *Германия: подъем на основе экспорта*

Траектория, на которую вступила экономика Германии во времена послевоенного бума, была не только противоположной тому, что избрала для себя экономика США, но и свидетельством значительной зависимости ее от американской экономики. Главными условиями впечатляющего роста Германии в эту эпоху являлись ее зависимость от экспорта и необыкновенная бурность ее экспортного производства. Быстрый рост экспорта первоначально стал возможен в силу очень низкой по международным меркам стоимости германской рабочей силы в сопоставлении с ее квалифицированностью, а также в силу высокой конкурентоспособности Германии в производстве товаров, на которые непропорционально высокий спрос предъявляла быстро растущая международная экономика, в особенности претерпевавшая восстановление и новый виток подъема Европа, а также США. Немецкий экспортный рост поддерживался за счет того, что экономика могла предотвращать чрезмерное удорожание издержек производства, во-первых, благодаря тому, что в условиях сверхполной занятости удавалось сдерживать рост заработной платы, а во-вторых, благодаря тому, что использовались все возможности повышения производительности, которые давал необычно большой и быстрорастущий промышленный сектор, крайне зависимый от экспорта. Грубо говоря, экономика Германии добилась столь исключительных успехов в первый послевоенный период благодаря тому, что она могла использовать очень дешевую рабочую силу и историческое наследие в виде очень квалифицированных трудовых ресурсов, для того чтобы не только сымитировать, но в некоторых случаях и превзойти американские производственные методы и таким образом захватить рынки, которые до тех пор контролировали американские производители.

1. «ЧУДО» 1950-х

К 1951 году производительность труда в промышленности Германии достигла 95% от уровня 1938 года, но при этом заработная плата в промышленности составляла только 80%. Промышленная норма прибыли,

следовательно, превосходила даже очень высокие уровни, достигнутые при нацистском режиме. Производительность труда в промышленности была приблизительно в три раза ниже, чем в США, а заработная плата — в пять раз ниже. Таким образом, средние удельные издержки на оплату труда в промышленности составляли всего 64% от американского уровня. Таковы были условия, в силу которых оказался возможен десятилетний инвестиционный бум[1].

Основной предпосылкой восстановления прибыльности до уровней нацистской эпохи стало усмирение трудящихся. Рабочее движение межвоенного периода, конечно, было уничтожено нацистами, но сразу после Второй мировой войны оккупационные власти содействовали возрождению сильных профсоюзов, а в британской зоне — установлению прочного государственного контроля над экономикой. В этих условиях даже христианские демократы выступали за новое социалистическое устройство общества и в нескольких землях при поддержке ХДС/ХСС были приняты законы, которые должны были способствовать установлению права участия профсоюзов и производственных советов в управлении предприятиями на всех уровнях принятия экономических решений (co-determination; *нем.* Betriebsmitbestimmung. — *Примеч. пер.*). Действительно, «некоторые формы социализации представлялись неизбежными в каждой из земель»[2]. Поэтому немецкие рабочие смогли быстро приступить к созданию фабричных советов, которые нередко осуществляли производство в отсутствие прежних владельцев. Однако, когда рабочие Гамбурга организовали политически радикальный Социалистический свободный союз, очень быстро — уже к началу 1946 года — оккупационные власти подавили его деятельность. В 1947–1948 годах, в условиях крайних лишений, вызванных разрухой в экономике и нехваткой продовольствия, немецкие рабочие начали организовывать массовые забастовки, в которых на первый план выходили требования частичной или полной социализации экономики. Но вскоре это движение было либо разгромлено, либо выдавлено на обочину совместными действиями оккупационных властей, правительства Германии и частных предпринимателей.

[1] *Daly D. J.* Japanese Manufacturing Competitiveness. P. 35, 37, 39; *Carlin W. C.* The Development of the Factor Distribution of Income and Profitability in West Germany, 1945–1973; *Phil D.* Dissertation. Oxford University, 1987. P. 192–193. Я хочу выразить признательность Венди Карлин за то, что она предоставила мне доступ к ее диссертации, и отметить, что я глубоко обязан многим этой работе. См. также: *Carlin W. C.* West German Growth and Institutions, 1945–1990 // Economic Growth in Europe Since 1945 / N. Crafts, G. Toniolo (eds). Cambridge, 1996.

[2] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 168–170 (цит. по: *Ginbel J.* Origins of the Marshall Plan. Stanford, 1976. P. 205).

Последние, пережив эфемерные усилия оккупационных властей по денацификации страны и роспуску крупных корпораций, вскоре смогли возродить те же деловые ассоциации, которые служили им в годы Веймарской республики и при нацизме[3].

В 1947 году США распространили свои недавно разработанные стратегии холодной войны на оккупированные страны, Германию и Японию. Они дали ясно понять, что главным условием помощи в рамках плана Маршалла было воссоздание свободной рыночной экономики, подтверждая тем самым решительное изменение баланса сил в пользу капитала. Германские власти немедленно подхватили этот курс, менее чем за два года установив характерные модели и структуры новой германской политической экономии, в которой индустрия сразу же обеспечивалась низкими уровнями издержек и богатыми возможностями извлечения прибылей, а также делалась зависимой от успешности экспорта. В июне 1948 года по совету американцев новая администрация Бизонии (слившихся американской и британской зон) провела жесткую валютную реформу, направленную на то, чтобы заложить основы системы свободного предпринимательства и покончить с черным рынком и мерами экономического контроля, посредством которых до сих пор оккупационные власти организовывали производство, территориальное размещение и распределение ресурсов. Положив конец контролю над ценами и уровнем заработной платы, валютная реформа должна была создать благоприятные условия для бизнеса, а именно сохранить реальную стоимость их активов, по сути ликвидировать их долги и переложить налоговое бремя с собственников и получателей прибыли на группы с более низкими доходами. Хотя валютная реформа обеспечила гораздо более быстрый, чем ранее, рост производства, немедленно возникла угроза того, что благодаря доступному кредиту, предоставляемому центральным банком, и способности фирм договариваться о поддержании высокого уровня цен, инфляция вырвется из-под контроля. Органы власти Германии и союзников отреагировали тем, что в ноябре 1948 года приняли драконовские меры по ужесточению кредита, в результате чего не только были подорваны все договоренности между компаниями, но и, в качестве возмещения для них, возрос уровень безработицы с приблизительно 4,5% во второй половине 1948 года до приблизительно 12% в 1950 году[4].

[3] Анализ этого процесса см. в: *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 18, 35, 50–51, 95–99.

[4] *Carlin W.* Economic Reconstruction in Western Germany, 1945–1955: The Displacement of «Vegetative Control» // Reconstruction in Post-War Germany / D. Turner (ed.). Oxford, 1989; *Giersch H., Paque K.-H., Schmieding H.* Openness,

Спиралевидное раскручивание безработицы конца 1940-х годов резко ослабило сопротивление рабочего класса, которое еще больше подорвало опустошение профсоюзных касс вследствие валютной реформы. Весьма консервативное руководство профсоюзов начиная с конца войны играло немаловажную роль в сдерживании решительности масс и теперь оно приготовилось укрепить свою власть. Нисколько не принимая во внимание радикальные альтернативы, которые продвигались некоторыми низовыми элементами, теперь оно с нетерпением ухватилось за пряник экономического роста и полагало, что трудящимся не остается ничего иного, кроме как приспосабливаться[5]. Вскоре родилось централизованное, в большой степени единое профсоюзное движение (в него входило шестнадцать профсоюзов по всей стране), которое считало, что одна из его центральных задач — приводить в соответствие требований требования рабочих с потребностями прибыльности и конкурентоспособности. Успешное сдерживание сопротивления рабочего класса немедленно отразилось в крутом снижении доли расходов на заработную плату в национальном доходе. В 1948 и 1951 годах производительность труда поразительно выросла — на 50%, но товарная заработная плата увеличилась лишь на четверть[6].

Высокий и быстро растущий уровень производительности, достигнутый промышленностью Германии начиная с первых послевоенных лет, стал возможным в конечном счете благодаря высокой квалификации германской рабочей силы, этого продукта давних индустриальных традиций. Следовательно, послевоенное экономическое «чудо» Германии в значительной степени должно рассматриваться как восстановление ее исторически главенствующих промышленных позиций. В 1920-е и 1930-е годы доля Германии в мировом товарном экспорте была равна долям Великобритании и США. Германия была лидером на мировом рынке химической и другой промышленной продукции. В послевоенную эпоху экономика Германии в своем возрождении могла прямо

Wage Restraint, and Macroeconomic Stability: West Germany's Road to Prosperity 1948–1959 // Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today / R. Dornbusch, W. Nolling, R. Layard (eds). Cambridge, Mass., 1993.

[5] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 50, 94–95. Карлин отмечает: «Несмотря на тот факт, что производственные советы часто предпринимали радикальные шаги в месяцы, непосредственно последовавшие за крахом нацистского режима, постепенно формировавшееся руководство профсоюзов не вставало в оппозицию к военным властям, а старалось добиться от них как можно больших уступок на основе общих интересов». См.: Profitability in West Germany. P. 171.

[6] *Carlin W.* Economic Reconstruction in Western Germany. P. 56. См. также: *Giersch H.* et al. Openness, Wage Restraint, and Macroeconomic Stability. P. 8.

полагаться на свои достижения более раннего периода. В 1952–1953 годах 80% маркированных товаров, поставлявшихся на экспорт из Германии, имели международные товарные знаки довоенного времени[7].

Производительность могла расти быстро и непрерывно начиная с 1948 года, поскольку потери основного капитала во время войны были ограничены и могли быть возмещены относительно легко. Разрушения военных лет в Германии были значительны, но инвестиции военных лет компенсировали их. В 1938 и 1945 годах основной капитал Германии вырос на 14%. Кроме того, он воплощал более передовые технологии, включая новые методы поточного производства, и во многих случаях способствовал повышению квалификации рабочих. Следовательно, после войны добиться крупного роста производительности можно было ценой относительно дешевого и простого процесса восстановления инфраструктуры, в особенности полностью разрушенной транспортной системы[8].

Хотя предназначением дефляционной политики, взятой на вооружение в 1948 году, было ослабление рабочего класса, усиление конкуренции и сокращение внутреннего спроса для приведения германской индустрии в зависимость от экспорта, первоначальным ее результатом была глубокая рецессия и явный кризис в экономике. Но Германия, как и находившаяся в такой же ситуации Япония, смогли неожиданно выплыть на волне войны в Корее. После резкой девальвации марки, проведенной в 1949 году с целью повышения экспорта до уровней, достаточных для прекращения хронических торговых дефицитов, преодоления так называемой нехватки долларов и обеспечения массового притока импортных товаров из США, германская промышленность оказалась наилучшим образом подготовлена для того, чтобы покрыть вал заказов, идущих из США. Так начался первый из длинного ряда циклов, опорой которых был экспорт на американский рынок и которые стали главной движущей силой послевоенного промышленного роста в Германии[9].

[7] *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 192–193; *Giersch H., Paque K.-H., Schmieding H.* The Fading Miracle. Four Decades of Market Economy in Germany. Cambridge, 1992. P. 164; *Carlin W.* West German Growth and Institutions. P. 465.

[8] *Abelshauser W.* West German Economic Recovery, 1945–1951: A Reassessment // The Three Banks Review. 1982. No. 135. September; *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 151–162; *Carlin W.* West German Growth and Institutions. P. 463–464.

[9] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 60–62.

Процесс роста

В 1951–1961 годах, когда высокие уровни прибыльности и конкурентоспособности обеспечивали экономике и стимулы, и средства их воплощения, рост промышленных инвестиций составлял в среднем 11,1% в год, рост промышленного основного капитала — 8% в год. Быстрый рост инвестиций вызвал быстрый рост выпуска и производительности, а также высокие уровни загрузки мощностей. В 1950-е годы рост промышленного выпуска составлял в среднем 10% в год, а ВНП — 8% в год, что было самым высоким показателем в Европе. В течение того же периода производительность труда ежегодно подскакивала на 7% в промышленности и на 5% в частном бизнесе в целом, и не только благодаря применению самых передовых технологий, какие были тогда доступны, но и благодаря притоку в промышленность работников из все еще крупного аграрного сектора Германии. Средний уровень загрузки производственных мощностей составлял в это десятилетие 90%[10].

Причиной продолжения столь бурного роста Германии было то, что на протяжении 1950-х годов удавалось сдерживать тенденцию к увеличению издержек, которая обычно сопровождает вспышки накопления капитала подобного масштаба. Главным условием здесь было сохранение цены труда на низком уровне, что расчищало дорогу для быстрого роста промышленного экспорта и, как следствие, повышения нормы накопления капитала и роста производительности. Таким образом, индустриальная экспансия повлекла за собой существенный количественный рост рабочей силы и резкое сокращение безработицы. В 1950 и 1955 годах уровень безработицы снизился с 10,4 до 5,2%, а к 1960 году до 1%. Но полная занятость отнюдь не привела к такому сокращению прибыльности, которое могли бы предсказать сторонники «теории предложения». В 1950 и 1955 году, когда безработица сократилась вдвое, прибыльность выросла в соответствии с моделью Калецки — на 13% в промышленности и на колоссальную цифру в 48,5% в непромышленном секторе. В 1960 году прибыльность за пределами промышленности сохранялась на высоком уровне середины 1950-х годов, а доля прибыли в выпуске была даже выше, чем в 1955 году. Промышленная прибыльность упала во второй половине 1950-х годов, но в 1960 году оставалась всего на 10% ниже, чем в 1950 году, когда уровень безработицы был в восемь раз выше[11].

[10] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 192–194, 200–201, 311–314; *Van Der Wee.* Prosperity and Upheaval. P. 168; *Hennings.* West Germany. P. 480.

[11] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 146, 141; *Semmler W.* Economic Aspects of «Modell Germany» // The Political Economy of West Germany. Modell Deutschland / F. S. Markovits (ed.). N.Y., 1982. P. 31. Согласно Хеннинг-

Относительно медленный рост заработной платы стал возможен в первую очередь в силу наличия больших трудовых ресурсов в сельской местности и за рубежом, благодаря чему предложение рабочей силы соответствовало спросу на нее. В 1950 году в сельскохозяйственном секторе было занято 29% рабочей силы, и даже в 1960 году этот показатель держался на уровне 14%. Массовая иммиграция высококвалифицированных трудящихся из Восточной Германии в Западную также сыграла ключевую роль в поддержании благоприятной ситуации на рынке труда.

Иногда приходится читать, что медленный рост заработной платы (в сопоставлении с ростом производительности) и, соответственно, бесперебойное накопление капитала в 1950-е годы в конечном итоге покоилось на негласной договоренности между трудом и капиталом, в рамках которой профсоюзы умеряли свои требования по повышению заработной платы в обмен на обязательство работодателей производить инвестиции[12]. Но это предполагает, что при желании профсоюзы могли бы навязать работодателям более интенсивный рост заработной платы; предположение сомнительное. Как показала Карлин, более реалистично было бы объяснять сдерживание роста заработной платы неуклонным ослаблением профсоюзов и усилением и сплочением владельцев предприятий, что особенно ярко проявилось в укреплении ассоциаций работодателей. Предприниматели при поддержке американских оккупационных властей начали склонять баланс классовых сил в свою пользу уже в конце 1940-х годов, чему благоприятствовал высокий уровень безработицы, а также временное оскудение материальных ресурсов профсоюзов. В 1951–1952 годах они еще более укрепили свое преимущество, главным образом тем, что добились воплоще-

---

су, в 1950-е годы «доля заработной платы в национальном доходе реально сократилась, если учесть уменьшение числа самозанятых» (West Germany. P. 484). 1950-е годы были временем снижения затрат на рабочую силу и расширения доли прибыли в выпуске в цене продукции... как в первой, так и во второй половине десятилетия» (*Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 71–72). Анализ падения промышленной прибыльности в 1955–1960 годах см.: Ibid. P. 71–73.

[12] Интерпретацию германского роста 1950-х годов в терминах добровольного ограничения заработной платы со стороны профсоюзов и, в более общем смысле, ведения «кооперативной игры» между менеджментом и рабочими, направленной на то, чтобы сдерживать потребление в интересах роста инвестиций и производительности, см. в: *Eichengreen B.* Institutions and Economic Growth: Europe after World War II // Economic Growth in Europe Since 1945. P. 44–45, 47–48.

ния своей концепции Конституционного закона о производственных советах. Этот закон, вопреки ожиданиям профсоюзов, не распространил равноправное соучастие работников в управлении предприятиями за пределы черной металлургии, угольной и сталелитейной промышленности. Более того, принятие закона привело к сокращению влияния профсоюзов на предприятиях, так как закон ограничивал их права участием лишь в переговорах о минимальном повышении зарплат на общенациональном уровне, в то время как производственные советы, в которые профсоюзы официально не входили, получали на откуп переговоры по несравненно более важному вопросу о повышении зарплат сверх этого минимального уровня в зависимости от прибыльности фирм и, следовательно, их способности платить, а также от местных условий на рынке труда. Кроме того, в 1951 и 1955 годах членство в профсоюзах упало с высшей отметки 36 до 32%. Именно рост могущества капитала, его способности противостоять рабочему движению, а не самоограничение рабочего класса по отношению к капиталу обеспечил высокие уровни прибыльности в 1950-х годах, также как именно высокие нормы прибыли капиталистов и их неспособность уклониться от усиливающейся конкуренции, а вовсе не какая-то приверженность к усердному труду, обусловили высокие темпы накопления капитала в этот период[13].

Поскольку работодатели смогли воспрепятствовать стремительному росту издержек, стал возможен исключительно быстрый рост экспорта, и, во многом благодаря ему, возник мощный всплеск накопления капитала 1950-х годов. В 1950–1960 годах Германия повышала уровень экспорта впечатляющими темпами — в среднем на 13,5% в год. Это стало возможно потому, что, несмотря на стремительный рост, Германия продолжала улучшать свои конкурентные позиции на международном рынке. За десятилетие удельные издержки на оплату труда в промышленности Германии — по отношению к тем же показателям Франции, Италии, Великобритании и США — снизились приблизительно на 6%[14].

[13] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 314–316; *Carlin W.* West German Growth and Institutions. P. 467. «Слабость профсоюзов в большей степени, чем поворот к "политике производительности", являлась в этот период причиной сдерживания заработной платы». Другие факты и аргументы в поддержку этой точки зрения см. в: *Bergmann J., Muller-Jentsch W.* The Federal Republic of Germany: Cooperative Unionism and Dual Bargaining System Challenged // Worker Militancy and Its Consequences, 1965–1975 / S. Barkin (ed.). N.Y., 1975. P. 235, 241–242, 248–256.

[14] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 218, 220.

Успех экспорта не только отражал собственную крепость экономики, но и являлся результатом экономической политики. Политика правительства была крайне далека от кейнсианской. Оно сдерживало рост внутреннего спроса с помощью бюджетных профицитов и жесткого кредита, а значит, и высоких процентных ставок. Таким образом оно подталкивало к поиску зарубежных рынков сбыта, облегчая экспорт путем сдерживания цен. Кроме того, оно проводило энергичную политику либерализации торговли, открывая тем самым путь для беспрепятственного роста импорта и, следовательно, удешевления издержек германской промышленности, вместе с тем требуя от промышленников повышения их конкурентоспособности.

Тем не менее экономическую политику Германии невозможно представить как неукоснительное следование политике laissez-faire. В особенности в первые годы послевоенного развития правительство стремилось помогать германским производителям преодолевать последствия либерализации торговли, прямо субсидируя экспорт с помощью обеспечения экспортерам привилегированного доступа к импортным элементам издержек, а также дешевые займы для продвижения экспорта. Оно также предоставляло компаниям щедрые налоговые освобождения за счет ускоренной амортизации. Более того, с 1949 года, когда марка была девальвирована, и до конца 1960-х годов германские экспортеры могли извлекать прибыли в условиях по сути заниженного обменного курса[15].

Если изначальная способность повышать производительность и контролировать рост затрат способствовала ускоренному экспорту, то ускоренный экспорт, в свою очередь, способствовал разгону производительности. Экспорт расширил промышленный сектор и, следовательно, возможности для экономии на масштабах и обучения на практике (learning-by-doing). Впечатляющий рост экспорта в 1950-е годы позволил удвоить долю экспорта в промышленном выпуске Германии[16] (рост зависимости от экспорта был особенно сильным в таких критически важных отраслях, как химическая, автомобильная промышленность и машиностроение)[17] и, в свою очередь, поддерживать

[15] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 193–198, 316; *Carlin W.* Economic Reconstruction in West Germany. P. 63.

[16] *Hennings C. R.* West Germany. P. 481.

[17] В период послевоенного подъема эти три отрасли обеспечивали около 40% индустриальной занятости и схожую всего совокупного индустриального производства, что составляло 20% совокупной рабочей силы и ВНП. *Hennings C. R.* West Germany. P. 480.

необыкновенно высокую долю промышленности в экономике в целом. Рост промышленного экспорта, таким образом, во многих важных отношениях усиливал самого себя. Выпуск и рабочая сила в обрабатывающей промышленности в процентном отношении к показателям по экономике в целом, увеличившись немного в ходе 1950-х годов, сохранялись в среднем на уровне примерно в 40% вплоть до 1970 года, а доля индустриального сектора (см. примечание об употреблении терминов) в целом составляла почти 50%. Поскольку промышленность предоставляла лучшие возможности для технических изменений, расширение промышленного сектора экономики Германии способствовало ускорению роста производительности и конкурентоспособности, а тем самым — и росту экспорта. Это доказывается тем фактом, что в 1950-е годы, когда производительность труда в промышленности выросла за десятилетие на 96,5%, производительность труда за пределами этого сектора выросла только на 45,5%[18].

Резкое возрастание доли Германии в мировом экспорте промышленном выпуске в 1950-е годы стало возможным, в конечном счете, благодаря быстрому росту мировой экономики, в ходе которого экспортируемый из развитых капиталистических экономик выпуск увеличивался на 50% быстрее, чем их выпуск для своих внутренних рынков. Но еще большее значение имела другая сторона этого процесса. Германские производители смогли достичь таких высоких показателей роста экспорта только благодаря тому, что могли присваивать себе все возрастающую *долю* этого растущего мирового рынка не только в ущерб своим главным странам-конкурентам, но и при содействии правительств последних, особенно правительства США. В 1950-е годы Германия почти утроила свою долю в промышленном экспорте из развитых промышленных стран; ее часть выросла с 7,3 до 19,0%[19]. Не менее 59% роста промышленного экспорта Германии за это десятилетие объяснялось захватом Германией растущей доли на рынке, тогда как 41% обеспечивалось собственно расширением рынка. И почти все увеличение доли Германии произошло за счет долей США и Великобритании[20].

[18] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 220.

[19] *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 220; *Morgan A.* Export Competition and Import Substitution. P. 48.

[20] Иными словами, если бы Германия не сумела увеличить свою долю на мировом рынке, ее экспорт в 1950-е годы составил бы только 41% от той величины, которая имела место в действительности. *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 201. Здесь под «мировым экспортным рынком» понимается совокупный экспорт двенадцати ведущих экономик.

ТАБЛИЦА V.1. Германия: доля экспорта в выпуске по отраслям (в %)

	1950	1958	1967	1970	1974
Легковое автомобилестроение	11,5	36,3	40,7	40,6	46,1
Машиностроение	20,3	30,2	38,0	35,5	43,5
Оборудование для черной металлургии	16,4	17,8	30,3	24,0	35,2
Химическая промышленность	12,3	22,5	29,0	31,1	36,0
Неметаллургическая промышленность	11,4	14,9	24,4	18,3	22,9
Обрабатывающая промышленность в целом	8,3	15,1	18,7	19,3	24,2

ИСТОЧНИК: *Semmler W.* Economic Aspects of "Modell Germany". P. 31.

Германии было легче осуществлять свой экспортный рост не только из-за снижения конкурентоспособности американских производителей; на него непосредственное стабилизирующее и, на самом деле, стимулирующее воздействие оказывал чрезвычайный спрос на германские товары со стороны американского внутреннего рынка[21]. В 1950-е годы экспорт в Северную Америку как доля экспорта Германии возрос почти на 60%, с 5,7 до 9,0%[22]. Более того, в 1950–1965 годах каждая фаза подъема делового цикла в Германии начиналась со всплеска экспорта, происходившего вслед за увеличением американского спроса, сопровождавшего циклические подъемы в США. В начале 1950-х годов, только благодаря войне в Корее и запущенным ею спекулятивным закупкам германская экономика смогла преодолеть дефляционный кризис конца 1940-х годов и вступить в первый циклический подъем такого типа. Циклические взлеты в американской экономике также были сигналами для начала второго, третьего и четвертого подобных циклов в 1955, 1960 и 1963 годах соответственно[23]. В сущности

[21] «Внешним локомотивом для послевоенной Европы, безусловно, были США, которые служили источником спроса и задавали темп деятельности поставщиков на внутриевропейском рынке. *Giersch H.* Aspects of Growth, Structural Changes, and Employment. A Schumpeterian Perspective // Macroeconomic Policies for Growth and Stability. A European Perspective // H. Giersch (ed.). Tubingen, 1979. P. 189.

[22] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 91.

[23] *Giersch H.* Growth, Cycles, and Exchange Rates. The Experience of West Germany. Stockholm, 1970. P. 15.

именно рост спроса в экономике США, и в особенности придававшие ему устойчивость широкомасштабные военные расходы помогали толкать вперед экспортоориентированную экономику Германии, которая сама была основана на политике, противоположной кейнсианству[24].

2. ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ: КОНЕЦ 1950-х — СЕРЕДИНА 1960-х годов

В конце 1950-х — начале 1960-х годов, в то время, как экономика США смогла на время преодолеть свою долгосрочную тенденцию к медленному росту, действие сил, толкавших вперед экономику Германии, прекратилось. Снижение роста происходило с высоких уровней, и поэтому с середины 1960-х годов экономика вернула себе часть утраченного динамизма. Тем не менее едва ли можно сказать, что затруднения, которые обусловили кратковременную слабость экономики, были лишь поверхностным явлением. Они выражали глубокие структурные проблемы, которые в будущем стали обременять не только экономику Германии, но и развитые капиталистические экономики в совокупности, и в конце концов привели к повороту от долгого подъема к долгому спаду.

Замедление началось около 1960 года. В 1960–1965 годах среднегодовые темпы роста промышленного выпуска снизились до 5,8%, тогда как в 1955–1960 годах они приближались к 10% и составляли 12% за все 1950-е годы. Среднегодовой рост ВВП, составлявший 5,1%, опустился приблизительно на одну треть по сравнению с показателем предыдущего пятилетнего (а также десятилетнего) периода. Неотъемлемой частью замедления роста выпуска было серьезное сокращение роста инвестиций, при котором среднегодовые темпы роста промышленных инвестиций снизились до 4,1% в 1960–1965 годах после поразительных 15% в 1950–1955 годах и также достаточно впечатляющего уровня в 8,4% в 1955–1960 годах. В тот же период среднегодовой рост промышленного основного капитала также замедлился, но лишь ненамного.

И наконец, в середине 1950-х годов начался решительный спад промышленной прибыльности. В 1960 году промышленная прибыльность была всего примерно на 10% ниже уровня 1950 года. Тем не менее до-

[24] О германском экономическом росте, фундаментом и движущей силой которого являлся экспорт, см. в: *Hennings C. R.* West Germany. P. 480–483, 486–490. «То, что вновь и вновь первоначальный стимул для подъема порождался спросом на торгуемые товары, объясняется низким уровнем инфляции наряду с высоким ростом производительности и запаздывавшем увеличении заработных плат».

вольно существенное 20%-е падение прибыльности в период между 1955 и 1960 годом, как оказалось, положило начало долгосрочной тенденции. В 1960–1965 годах промышленная прибыльность упала еще на 30%[25]. Что же вызвало падение нормы прибыли и, в свою очередь, темпов роста инвестиций и выпуска? Точно также как временное восстановления экономики США, имевшее место в 1958–1965 годах, в значительной степени было обусловлено существенным улучшением их международной позиции с точки зрения издержек производства, которое породило экспортный бум (позволив значительно повысить прибыльность и инвестиции в промышленности), снижение темпов развития экономики Германии в период с конца 1950-х годов до середины 1960-х, произошло во многом, хотя и не исключительно, вследствие снижения ее конкурентоспособности, подорвавшего экспортный потенциал и приведшего к понижательному давлению цен на норму прибыли. Снижение конкурентоспособности стало следствием двух тенденций, которым предстояло стать еще более отчетливыми в период до 1973 года. Одна из них была внешней, другая внутренней: во-первых, появление в других странах развитого капиталистического мира промышленных производителей, готовых побороться с немцами за рынки сбыта; и во-вторых, наличие пределов, которые с необходимостью задавала сама форма германского экономического развития, построенная на стимулировании роста промышленного экспорта в ущерб внутреннему рынку.

Несмотря на то что в 1955–1960 годах относительные издержки Германии по сравнению с издержками в США, Великобритании и остальном мире продолжали снижаться, эта тенденция прекратилась, если сравнивать Германию с ее набиравшими все большую конкурентоспособность соперниками на европейском континенте — Францией и Италией, а также с Японией[26]. Кроме того, начиная с 1960 года эта проблема ухудшения относительных издержек обострилась. В 1961 году ревальвация марки вызвала немедленный рост относительных удельных издержек на оплату труда в Германии на 4,8%. А в 1961–1965 годах относительные удельные издержки на оплату труда в Германии по сравнению с пятью ее основными конкурентами выросли еще на 2,4%, всего на 7% за пять лет[27]. На протяжении второй половины 1950-х годов рост производительности в промышленности Германии

[25] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 146.

[26] Ibid. P. 32–321; *Sohmen H.* The Dollar and the Mark. P. 194.

[27] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 327.

был значительно выше, чем во Франции и Италии, впоследствии произошел радикальный переворот, и в 1960–1973 годах рост производительности во Франции и Италии превосходил соответствующий показатель для Германии более чем на 50%[28].

Рост относительных издержек, который выражал как обострение конкуренции со стороны зарубежных производителей, так и растущее давление со стороны издержек внутри страны, неуклонно и все более резко сокращал экспортный потенциал Германии и ее способность повышать свою долю в промышленном экспорте развитых стран, и в то же время распахивал внутренний рынок Германии для проникновения все больших объемов импорта. В 1950–1955 годах экспорт Германии все еще рос в среднем на 15,2% ежегодно, и произошло поразительное увеличение ее доли в промышленном экспорте развитых стран — с 7,3 до 15,3%. В 1955 и 1960 годах экспорт Германии продолжал расти в среднем на 11,8%, а ее доля в промышленном экспорте увеличилась до 23,3%. Тем не менее в ходе этого последнего периода только треть увеличения доли объяснялась повышением конкурентоспособности немецких товаров, остальные две трети повышения были результатом непропорционального расширения спроса на те продукты, которые составляли экспорт Германии. В 1960 и 1965 годах среднегодовые темпы роста экспорта Германии замедлились до всего 6,1%, а ее доля в промышленном экспорте развитых стран немного снизилась — до 19%. Степень проникновения импорта в 1955–1965 годах увеличилась с 19 до 32%[29].

Тесная корреляция между снижением конкурентоспособности и снижением прибыльности наталкивает на тот вывод, что первый фактор является важным детерминантом второго. В какой степени эта связь может быть показана в более прямой форме?

Снижение промышленной прибыльности, происходившее во второй половине 1950-х годов, по крайней мере наполовину объяснялось усилением международной конкуренции, которое выражалось в сниженном давлении на цены промышленной продукции[30]. В 1955–

[28] *Carlin W.* West German Growth and Institutions. P. 457; AGH; OECD. Historical Statistics 1960–1995. Paris, 1997. P. 52. Tabl. 3.6.

[29] *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 220; *Morgan A.* Export Competition and Import Substitution. P. 48; *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 320–321, 327–328. Когда промышленная прибыльность наконец выросла в период 1965–1969 годов, темпы роста экспорта увеличились на две трети по сравнению с периодом 1960–1965 годов, а германские производители возвратили ту часть своей доли, утраченную в этот период.

[30] В этом анализе я опираюсь на: *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 320.

1960 годах среднегодовой рост удельных издержек на оплату труда в промышленности составлял 3,2%, что приблизительно на 12,5% ниже, чем в непромышленном секторе, где он составлял 3,6%. Тем не менее в промышленности доля прибыли в выпуске уменьшилась почти на 8% (а норма прибыли — на 20%), тогда как в непромышленном секторе доля прибыли в выпуске возросла на 8% (а норма прибыли оставалась на прежнем уровне). Это было прямым результатом того, что промышленность могла поднимать цены на свою продукцию в среднем только на 1,6% в год, тогда как непромышленный сектор имел возможность поднимать свои цены в среднем на 3,6% в год. Неспособность промышленных производителей обеспечить себе достаточно высокую маржу (mark-up) поверх издержек — вот что было их очевидной проблемой. Поскольку промышленный выпуск составляют по большей части потенциально торгуемые товары (tradables), а продукцию непромышленных отраслей — в основном неторгуемые (non-tradables), представляется обоснованным заключение, что относительная неспособность промышленности достичь достаточной разницы между ценами и затратами объясняется ее уязвимостью перед лицом обостряющейся международной конкуренции. Соответственно, именно потому, что непромышленные производители были в конечном счете защищены от международного конкурентного давления, они добивались превышения цен над затратами достаточного, чтобы избегать сжатия прибылей зарплатами с одной стороны и производительностью — с другой.

В 1960 и 1965 годах промышленная прибыльность в Германии продолжала падать во многом (но, конечно, не исключительно) вследствие снижения конкурентоспособности. В 1961 году марка была ревальвирована по отношению к доллару на 5%, что повлекло за собой удорожание ее эффективного обменного курса на 4,5%. Это немедленно повлияло на промышленную прибыльность, снизив ее всего за один год на 12%[31]. В 1961–1965 годах промышленная прибыльность продолжала падать в среднем на 5,3% ежегодно (или на 21% за весь указанный период). На этот раз, в отличие от 1955–1960 годов, падение прибыльности произошло также и в непромышленном секторе, но все равно оно было на 60% менее резким, чем в промышленности и составляло в среднем лишь 2,5% в год. Проблема, которая стояла перед промышленными производителями отчасти осталась той же, что и во второй

[31] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 320–321. «Представляется, что ревальвация 1961 года воздвигла, хотя и очень малые, но преграды на пути экспорта». *Llewelyn Y., Potter S.* Competitiveness and the Current Account // The European Economy. Growth and Crisis / A. Boltho (ed.). Oxford, 1982. P. 142.

ТАБЛИЦА V.2. Издержки, цены и прибыльность в Германии, 1955–1960 годы (среднегодовые темпы роста, %)

	NPR	NPSh	PW	LPy	NW	ULC	PPri
Промышленность	−4,5	−1,6	6,3	5,7	8	3,2	1,6
Непромышленный сектор	0	1,7	2,3	3,2	5,9	3,6	3,6

ИСТОЧНИК: См. приложение I о нормах прибыли.

половине 1950-х годов: они не могли поднять цены поверх издержек настолько же, насколько непромышленные производители, поскольку не были защищены от безжалостного давления на цены со стороны иностранных конкурентов.

Удельные издержки на оплату труда в промышленности росли даже медленнее, чем в непромышленном секторе, — на 2,8% по сравнению с 4,5%. Сходным образом, в то время как в промышленности отношение выпуска к капиталу в номинальном выражении падало в среднем на 3,3% в год, в реальном выражении оно упало лишь на 1,8%. Представляется, что корни этого расхождения одни и те же в обоих случаях: если промышленный выпуск состоял в первую очередь из потенциально торгуемых товаров, и поэтому их производители могли повышать цены в среднем только на 2,4% ежегодно, то выпуск их конкурентов за пределами промышленного сектора и в строительстве (производящих основой капитал, в особенности здания и сооружения) состоит в основном из неторгуемых товаров, и их производители могли повышать цены в среднем на 4,05 и 4,0% в год соответственно. В результате в 1961–1965 годах в непромышленном секторе доля прибыли в выпуске падала в среднем лишь на 0,5% ежегодно, а отношение выпуска к капиталу — на 1,5%. Таким образом, более трех четвертей среднего ежегодного падения доли прибыли в выпуске на 2,1% и почти половина среднего ежегодного падения отношения выпуска к капиталу можно объяснить спадом конкурентоспособности Германии[32].

Первая половина 1960-х годов была периодом наивысшего напряжения на германском рынке труда, так как иммиграция из Восточной Германии была только что перекрыта, а до начала систематического найма Gastarbeiter оставалась еще пара лет. Безработица не поднималась выше 1%. Тем не менее рабочему движению в Германии не удалось вполь-

[32] Чуть больше половины падения отношения выпуска к капиталу объясняется снижением производительности последнего.

не воспользоваться благоприятными условиями, чтобы увеличить свое политическое или институциональное влияние и усилить экономическое давление. Вместо этого, все указывает на его постепенный переход в позицию обороняющегося против все лучше организованных предпринимателей, чье давление, по словам Карлин, «способствовало смещению центра тяжести в профсоюзном движении в сторону умеренных позиций»[33]. Даже если принять, что давление предпринимателей было одним из важных факторов, то у нас имеется немного свидетельств того, что профсоюзное движение хотя бы пыталось сыграть на нехватке рабочей силы. По всей видимости, в ходе экономического подъема оно руководствовалось неявным принципом, что доля заработной платы в выпуске должна оставаться приблизительно постоянной, чтобы облегчить дальнейшее накопление капитала. Таким образом, профсоюзы стремились к тому, чтобы прирост заработной платы приблизительно соответствовал темпам роста производительности. До 1958 года ежегодно случалась по меньшей мере одна серьезная забастовка; после этой официальные забастовки практически прекратились — вплоть до 1969–1970 годов. По-настоящему определяющую роль в вопросах установления заработной платы играли, по-видимому, события на местном уровне, где в ходе переговоров в производственных советах определялось, насколько в зависимости от прибыльности компании рост зарплат превысит согласованный на национальном уровне минимальный темп. Следовательно, не раньше, чем в ходе десятилетия с конца 1950-х по конец 1960-х годов, *после* того, как капитал добился приведения общих рамок трудовых отношений в соответствие со своими потребностями, в полную силу заработала «политика производительности», являвшаяся выражением нарастающей бюрократизации профсоюзов в условиях слабого рабочего движения и экономического процветания[34].

В 1960–1965 годах среднегодовые темпы роста номинальной оплаты труда в промышленности составляли 8,6%, то есть немногим более 8,0%-го роста, отмеченного в 1955–1960-х годах. В сравнении с 1955–

[33] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 332–333. *Markovitz A. S., Allen C. S.* Trade Unions and Economic Crisis: The West German Case // Unions and Economic Crisis. Britain, West Germany and Sweden. London, 1984. P. 124–126.

[34] *Bergmann J., Muller-Jentsch W.* The Federal Republic of Germany: Cooperative Unionism and Dual Bargaining System Challenged // Worker Militancy and Its Consequences 1965–1975 / S. Barkin (ed.). N.Y., 1975. P. 248–253, 257; *Muller-Jentsch W., Sperling H.-J.* Economic Development, Labour Conflicts and the Industrial Relations System in West Germany // The Resurgence of Class Conflict in Western Europe Since 1968 / C. Crouch, A. Pizzorno (eds). London, 1978. Vol. 1. P. 261–263, 281–282.

1960 годами рост реальной оплаты труда несколько замедлился и составил 5,2% против 6,1% в 1955–1960 годах и 6,0% в ходе всего десятилетия 1950-х в целом. Жесткие условия на рынке труда, без сомнения, послужили причиной того, что германским производителям пришлось на себе испытать довольно значительные издержки ревальвации марки 1961 года. Но отнести часть сжатия прибылей капиталистов на счет неспособности последних принудить рабочих приспособиться к падению прибыльности (которое было вызвано снижением конкурентоспособности вследствие больших профицитов текущего счета и ревальвации) — это не то же самое, что объяснять это падение усилением давления со стороны рабочих, свидетельств которого мы опять-таки не имеем[35]. Не давление рабочих, а снижение конкурентоспособности было «подвижной частью». Как были вынуждены с некоторым изумлением признать даже консервативные немецкие экономисты, до конца 1960-х годов рабочее движение в Германии представляло из себя созданный сознательно или в силу необходимости образец восприимчивости к требованиям капиталистической прибыльности. «Несмотря на заметные еще на раннем этапе признаки нехватки рабочей силы и несмотря на периодически повторяющиеся волны иммиграции, [профсоюзы] не стремились немедленно надавить с тем, чтобы обеспечить долгосрочное превышение темпов роста заработных плат над производительностью». «Объяснить сдержанность профсоюзов в 1960-е годы очень сложно... [Но] какое-то время профсоюзы, очевидно, воспринимали отведенную им корпоративистскую роль стражей стабильности достаточно серьезно, чтобы держать рост заработной платы в узде»[36].

Как уже подчеркивалось, ослабление основанного на экспорте роста, обусловившее падение промышленной прибыльности в 1955–1965 годах, отчасти произошло вследствие усиления потенциала международных конкурентов Германии. Но оно также коренилось внутри страны. Основанный на экспорте рост, таким образом, содержал свои соб-

[35] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 326–327.

[36] *Giersch H.* et al. The Fading Miracle. P. 154–156. Рост заработной платы вполне мог сыграть определенную косвенную роль в снижении нормы прибыли в эти годы, в особенности в промышленности. Похоже, что он стимулировал «преждевременное» вытеснение труда капиталом и тем самым вызвал, по меньшей мере, отчасти, заметное снижение производительности капитала (хотя снижение реального отношения выпуска к капиталу, как ни парадоксально, более сильным было вне промышленного сектора, чем внутри него, несмотря на гораздо более быстрый рост промышленной заработной платы).

ственные ограничения. Поскольку он систематически опирался на макроэкономическую политику, направленную на сдерживание спроса, а значит, и внутренних цен, появление значительных излишков текущего счета было неизбежным, и они с необходимостью создавали мощное давление в сторону ревальвации марки. Ревальвации марки, разумеется, подрывали конкурентоспособность, поскольку они заканчивались более высокими с международной точки зрения удельными издержками на оплату труда, — если только работодатели не могли погасить это воздействие с помощью сокращения издержек на зарплату или повышения производительности. Во второй половине 1950-х годов положительное сальдо текущего счета Германии выросло примерно до 2,5% к ВВП. И все-таки поддерживать внешние профициты на таких уровнях без затруднений было невозможно, и к концу 1950-х годов они вызвали такой рост ликвидности, что возникла угроза всплеска цен, а следовательно, резкого падения конкурентоспособности. Вначале денежные власти Германии стремились противодействовать инфляционному давлению ужесточением денежной политики, но это только подстегнуло приток спекулятивного капитала, который стремился нажиться на увеличении процентных ставок, произошедшем из-за ужесточения кредита.

Таким образом, конкурентоспособность Германии угрожала разрушить свои собственные основы посредством повышения относительных цен в Германии. Это должно было произойти либо путем инфляции, обусловленной притоком денежных средств, сопровождавшего накопление профицитов по текущему счету, либо прямо путем ревальвации валюты. В конце концов удорожания валюты было нельзя избежать, и ревальвация 1961 года прямо привела к серьезному спаду прибыльности как в промышленности, так и в непромышленном секторе. Однако эта ревальвация также способствовала уменьшению профицита текущего счета и тем самым ослабила давление в сторону повышения стоимости марки на следующую половину десятилетия[37].

Развитие ситуации в Германии в конце 1950-х и начале 1960-х годов представляло из себя лишь определенный отрезок долгосрочного эволюционного процесса, апогей которого был достигнут в 1969–1973 годах, когда Германия и другие развитые капиталистические экономики перешли от долгого подъема к долгому спаду. В этот момент промышленная прибыльность и инвестиции оказались под тяжелейшим давлением. Это было результатом очередного внезапного падения германской конкурентоспособности, которое с одной сторо-

[37] *Llewellyn Y., Potter S.* Competitiveness and the Current Account. P. 142.

ТАБЛИЦА V.3. Издержки, цены и прибыльность в Германии, 1961–1965 годы (среднегодовые темпы роста, %)

	NPR	NPSh	RW	PW	LPy	NW	ULC	PPri	NY/NK	NY/NK real	NKPri
Промышленность	−5,3	−2,2	5,2	5,7	5,4	8,3	2,8	2,4	−3,3	−1,7	4,0
Непромышленный сектор	−2,1	−0,5	5,3	3,8	3,8	8,4	4,5	4,4	−1,5	−2,9	3,0

ИСТОЧНИК: См. приложение I о нормах прибыли.

ны, выражало специфическую для Германии тенденцию к взрывообразному росту профицита текущего счета, приводящему к ревальвации валюты, а с другой — более широкую международную тенденцию к обострению конкуренции и в итоге — к образованию общесистемного избытка производственных мощностей и перепроизводства. И избавиться от этого давления ни Германии, ни другим развитым капиталистическим странам не удавалось еще долго. В этом смысле спад первой половины 1960-х годов явился предвестьем кризиса, которому скоро суждено было наступить.

VI. *«Высокоскоростной рост» Японии*

В начале послевоенного периода японская экономика сильно отставала от немецкой; ее промышленное развитие началось позже и протекало медленнее. На первоначальном этапе японские промышленные производители, как и немецкие, могли компенсировать свою в относительном выражении крайне низкую производительность, платя относительно еще более низкие заработные платы. Но факт остается фактом: процесс выдающегося послевоенного роста Японии можно понять, только учитывая те его специфические экономические, организационные и политические формы, которые были невозможны в США и Великобритании из-за их более раннего развития. Только благодаря своим экономическим институтам и вмешательству государства японская экономика смогла использовать те невероятные возможности, которые создавались мировым рынком, в особенности американским спросом, на протяжении всего послевоенного подъема.

Начальные условия

В 1950 году, когда процесс послевоенной реконструкции подошел к концу, производительность в японской промышленности достигла, в среднем, 11% от соответствующего показателя США и 35% от показателя Германии. Но почасовая ставка оплаты труда в промышленности Японии составляла на тот момент всего 6–7% от американской и 33% от германской. За счет этого удельные издержки на оплату труда в японской промышленности были примерно на 40% ниже, чем в США, хотя и не намного ниже германских[1]. Именно благоприятное относительное положение Японии по издержкам в международном выражении стало отправной точкой для ее послевоенного экономического развития.

Технические ноу-хау и квалифицированный труд. Хотя в начале своего послевоенного развития Япония и отставала от ведущих индустриальных экономик, едва ли она начинала с нуля. Более полуве-

[1] *Daly D. J.* Japanese Manufacturing Competitiveness. P. 35, 37, 39.

ка промышленной индустриализации, сначала в текстильной промышленности, а затем в тяжелой и химической отраслях, позволяли японской экономике, первоначально находившейся на крайне низких уровнях, устойчиво сокращать технологический разрыв с капиталистическими странами Запада. Предвоенная и военная мобилизация Японии ускорили этот процесс: темпы технологического прогресса убыстрились, а уровень квалификации рабочей силы, которая прошла школу военных отраслей и получила там соответствующие технические навыки, поднялся. Степень образованности рабочего класса, уже довольно высокая благодаря всеобщему начальному образованию, введенному в предвоенный период, возросли, когда, после войны, и среднее образование стало обязательным[2].

Дешевый труд. Японские работодатели могли позволить себе платить очень низкую заработную плату за относительно квалифицированный труд. Как и в Германии, в 1930-е годы крайне авторитарный режим раздавил и без того слабое профсоюзное движение. Но, вслед за поражением Японии во Второй мировой войне, политика Главнокомандующего союзными оккупационными войсками (SCAP)[3], которая на первоначальном этапе следовала интересам труда, распахнула двери для воинствующего, политически радикального, массового движения рабочего класса. К концу 1946 года японские рабочие организовали забастовок на шесть миллионов человеко-дней, многие из которых были эпизодами борьбы за «рабочий контроль» на предприятиях. В ходе них работники оккупировали рабочие места и продолжали производство под своим собственным контролем для того, чтобы отстоять уровень заработных плат и существующие условия труда и предотвратить увольнения. Менее чем два года спустя после окончания войны охват рабочей силы профсоюзами поднялся до необычайно высокого уровня в 46%. Более того, рабочее движение быстро приобретало явно политический окрас, и, помимо протестов против нехватки продовольствия, стало пытаться своими акциями прямого действия содействовать приходу более левого правительства[4].

[2] *Itoh M.* The World Economic Crisis and Japanese Capitalism. London, 1990. P. 143, 145–147. Я многим обязан этой важной работе.

[3] Supreme Commander of Allied Powers (SCOP) — главнокомандующий союзными оккупационными войсками, генерал Дуглас Макартур. В Японии аббревиатура употреблялась по отношению ко всему штабу главнокомандующего и работающим в нем офицерам. — *Примеч. пер.*

[4] При написании этого и следующего разделов я основывался на изложении в работе: *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 17–18, 32–33, 44–

Но в 1946–1947 годах, с началом холодной войны, оккупационное командование США, как и в Германии, сменило курс и принялось гасить возвышавшуюся волну рабочего сопротивления. Разогнав большую демонстрацию против системы распределения продовольствия в мае 1946, 1 февраля 1947 генерал Дуглас Макартур сделал все возможное, чтобы предотвратить забастовку государственных служащих, потенциальное число участников которой составляло 2,6 миллиона человек. Вслед за этим на пару с японским правительством SCAP запретило бастовать государственным служащим. Оно заявило, что не будет одобрять повышения зарплат, если то угрожает ростом цен, и нанесло сокрушительный удар по воинственным профсоюзам, возникшим в только что образованных государственных корпорациях в железнодорожной, соляной и табачной отраслях.

В конце 1948 года, опять же, как и в Германии, оккупационные власти и японское правительство стали внедрять жесткую программу дефляционных мер — план Доджа. Не последней целью этих мер была борьба с рабочим движением. Японские работодатели использовали последовавшую рецессию, в ходе которой численность безработных возросла до 4 миллионов человек, чтобы уволить 750 тысяч рабочих. Ослабив таким образом трудящихся, оккупационные власти США, японское правительство и японские корпорации рука об руку уничтожали завоевания рабочих предыдущих лет. Под защитой принятых в 1949 году поправок к закону о профсоюзах работодатели смогли принять новые коллективные соглашения, развязавшие им руки и отменявшие добытые с трудом права профсоюзов в сфере управления персоналом. Они также провели масштабную чистку на предприятиях и профсоюзах от коммунистических руководителей, на чем настаивало SCAP. Так, руководимый коммунистами Всеяпонский конгресс производственных профсоюзов (Самбэцу кайги) был замещен новообразованным Генеральным советом профсоюзов (Сохё). Но даже после этого корпорациям все еще предстояло одержать верх в длиной череде забастовок, чтобы лишить профсоюзы того большого веса, который они имели на уровне отдельных заводов. Таким образом была подготовлена почва для внедрения недавно разработанных программ рационализации

46, 90–94, а также на: *Kosai Y.* Era of High Speed Growth. P. 27–28, 49–53, 64–65; *Shimada H.* Japan's Industrial Culture and Labor Management Relations // The Political Economy of Japan / S. Kumon, H. Rosovsky (eds). Stanford, 1992. Vol. 3. P. 270–271; *Itoh M.* Japanese Capitalism. P. 147–149. Подъем рабочего движения подробно рассмотрен в работе: *Joe Moore.* Japanese Workers and the Struggle for Power 1945–1947. Madison, 1983.

и модернизации — на заводах Toshiba (1949), Hitachi Electrical Machine Company (1950), Toyota (1951), Nissan (1953), Nihon Steel Muroran Works (1954), Oiji Paper (1958), и, наконец, Miike Coal Mines (1960)[5]. Только во второй половине 1950-х годов корпорациям удалось оформить характерную для послевоенной Японии кооперативную систему трудовых отношений и запрячь японский труд в упряжь капиталистического накопления и конкуренции[6]. Хотя провозглашалось, что эта система освятила «компромисс между капиталом и трудом», лучше ее рассматривать, как выражение подчинения труда капиталу в результате разгрома и последовавшего перерождения воинствующего японского рабочего движения[7].

Процесс роста

В 1950–1960 годах японское промышленное производство росло в среднем на 16,7% в год, а ВНП примерно — на 10%, то есть самыми высокими темпами роста среди развитых капиталистических стран. Источником этого невероятного роста стал инвестиционный подъем исторических масштабов. Целое десятилетие частные инвестиции в новые здания и оборудование по экономике в целом росли с поразительной скоростью в 15,6% в год, и в среднем на 22,6% в год в 1955–1960 годах. После нерешительного старта в начале 1950-х годов, в 1954–1961 годах промыш-

[5] На Nissan, например, рабочие организовали поцеховую систему, при которой каждые десять рабочих выбирают делегатов в комитет, который обладает полномочиями принимать или отвергать требования по сверхурочной работе. «Летом 1953 года профсоюз проводил забастовки и замедление работ в поддержку требований по увеличению заработной платы, но ему был объявлен локаут. У менеджмента была финансовая поддержка Промышленного Банка Японии, Федерация работодателей гарантировала, что поставщиков Nissan подстрахуют с заказами, а его конкуренты пообещали, что они не займут рынок, пока фирма не будет работать». Наконец, после того, как руководство профсоюза было уволено, рабочих стали подталкивать к вступлению во «второй профсоюз», который был организован белыми воротничками, нацеленными на сотрудничество с компанией. *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 132. См. также: *Cusumano M. A.* The Japanese Auto Industry. Cambridge, Mass., 1985. P. 148.

[6] *Shimada K.* Japan's Industrial Culture. P. 272–274; *Tokunaga S.* A Marxist Interpretation of Japanese Industrial Relations, with Special Reference to Large Private Enterprises // Contemporary Industrial Relations in Japan / T. Shirai (ed.). Tokyo, 1983. P. 314–317; *Armstrong P.* et al. Capitalism Since the War. P. 92–94, 132–135.

[7] См., напр.: *Kenney M., Florida R.* Beyond Mass Production. The Japanese System and its Transfer to the US. N.Y., 1993. P. 27–32.

ленные инвестиции стали расти с неслыханным среднегодовым темпом в 33%, основной капитал — с темпом в 9,5%. Доля инвестиций в здания и оборудование к ВНП за тот же период практически удвоилась — с 7,7 до примерно 14%[8]. Такой невероятный рост инвестиций естественным образом привел к крайне быстрому росту производительности в экономике. В 1950–1960 годах производительность труда в промышленности росла в среднем на 10,8% в год, а в частном сектора — на 7,5%[9].

Устойчивость такого быстрого роста, как и в Германии, достигалась благодаря способности японской экономики сдерживать быстрый рост издержек, сопровождающий инвестиционный подъем. В 1950–1960 годах произошло громадное увеличение спроса на труд: численность индустриальной рабочей силы удвоилась[10]. Несмотря на это, при фактическом ускорении роста производительности труда в промышленности, давление заработных плат в сторону повышения было минимальным. В 1952–1961 годах реальная заработная плата с поправкой на рост потребительских цен повышалась в среднем на 4,7% в год, а реальная товарная заработная плата для производителя — на 6,1% в год, *что составляло лишь две трети от темпов роста производительности труда*. Показатель доли прибыли в выпуске в промышленности, таким образом, рос в среднем на 6,6% в год. В дополнение, отношение выпуска к капиталу росло со среднегодовым темпом, близким к 5%, так что за период с 1952 по 1961 год норма прибыли в промышленности практически *утроилась*[11].

Институциональные основания японского «чуда»

Рост нормы прибыли вплоть до 1961 года, а также — после короткого перерыва между 1961 и 1965 годом — ее дальнейшее повышение вплоть до 1970 года можно крайне плодотворно использовать для объяснения масштабов подъема. Но поразительная траектория нормы прибыли сама нуждается в объяснении, причем ее объяснение нельзя свести только к действию рынка. Имея в виду беспримерные темпы накопления капитала и скорость увеличения рабочей силы в течение этого продолжительного периода, повышательное давление со стороны зара-

[8] *Kosai Y.* Era of High Speed Growth. P. 7, 9, 112; *Armstrong P.* et al. Capitalism since 1945. P. 354. Tabl. A3.

[9] *Kosai Y.* Era of High Speed Growth. P. 7, 9.

[10] *Itoh M.* Japanese Capitalism. P. 146; AGH.

[11] *Armstrong P.* et al. Capitalism since 1945. P. 352. Tabl. A1.

ботных плат должно было если не сжать прибыльность, то, по крайней мере, не допустить столь резкого ее роста. Но доля прибыли в выпуске и отношение выпуска к капиталу постоянно росли (лишь с двумя небольшими перерывами) на протяжении двух десятилетий.

Кроме того, согласно прогнозам неоклассической экономической теории, избыточное предложение дешевого труда должно было толкать экономику на трудоинтенсивную траекторию. Но, продолжая подпитывать такие главные трудоинтенсивные отрасли, как текстильная и швейная промышленности, вместе с тем японская экономика сразу же сосредоточилась на развитии капиталоинтенсивных отраслей, таких как черная металлургия, сталелитейная промышленность и нефтехимия, несмотря на поначалу относительно низкую эффективность и высокие относительные издержки, а еще раньше — на развитие машиностроения. Более того, она практически сразу стала не просто успешным импортером технологий, но технологическим инноватором, вступая на капиталоинтенсивную и (вскоре) на технологически интенсивную траекторию. Чем можно объяснить эту эволюцию? «Японское чудо» можно объяснить только с помощью специфических политических и институциональных форм, в которых оно развивалось. Тех форм, которые в первую очередь и должны были перевернуть траекторию относительных цен, которая бы в противном случае установилась. Только такие формы и могли бы обеспечить дешевизну капитала, низкий риск инвестирования, высокую доступность (дешевой) информации, значительную степень защиты от международных конкурентов, относительную негибкость заработных плат в сторону повышения, и широкие возможности для инвестиций в человеческий капитал — все то, что японские фирмы действительно получили. И только эти формы объясняют столь высокую производительность японских фирм, вызванную столь последовательной эксплуатацией исключительных преимуществ в издержках.

В годы, последовавшие сразу за Второй мировой войной — которые запомнились политикой по принудительному разделению монополий, инфляцией, массовым рабочим движением и рецессией, вызванной жестким дефляционным планом Доджа, — даже большим промышленным предприятиям стало недоставать капитала, и порой они оказывались в шаге от банкротства. Но ситуация усугублялась еще и следующим: с открытием экономики мировому рынку в конце 1940-х годов выяснилось, что стратегически важные отрасли тяжелой и химической промышленности, чье оборудование устарело, имеют слишком высокие относительные и абсолютные издержки и не могут ни справляться с международной конкуренцией, ни извлекать прибыли, достаточные

для технологической модернизации[12]. При прочих равных условиях, капитал должен был быть очень дорогим, а масштабные и долгосрочные инвестиции в основной капитал — очень рискованными. Но поскольку японский рост с самого начала опирался на структуру тесных отношений взаимосвязанных производителей, больших банков, которые глубоко вовлечены в промышленность, и крайне интервенционистского государства, этим трудностям не суждено было возникнуть на практике.

Горизонтальные сети в промышленности и интеграция финансового и индустриального секторов. После завершения Второй мировой войны оккупационное командование США формально ликвидировало большинство *дзайбацу*, которые доминировали в довоенной экономике. Были расформированы холдинговые компании, составлявшие их сердцевину, а акции входивших в них промышленных фирм — распроданы населению. Но, сделав это, они расчистили пространство для новой, но также основанной на крупном бизнесе экономической структуры, в которой по-новому проявились элементы старой системы.

Ведущие промышленные фирмы, раньше являвшиеся дочерними компаниями дзайбацу, стали теперь автономными предприятиями, которыми руководил новый слой профессиональных менеджеров, набранный из числа работников той же компании и имевший связи с наиболее важными группами технических и квалифицированных работников. Но практически сразу эти фирмы стали сотрудничать с другими дочерними предприятиями своей старой *дзайбацу* и создавать горизонтально связанные отраслевые сети, изначально неформализованные и возникавшие в виде встреч президентов компаний. Эти так называемые «группы» (горизонтальные *кейрецу*) состояли из компаний, раньше находившихся в подчинении холдингов-*дзайбацу*, и включали в себя большое количество крупных предприятий, так что они представляли необычайно обширный круг производств. Их члены часто выступали потребителями продукции друг друга, держали друг друга в курсе технических инноваций и инвестиционных планов, и давали обязательство оказывать друг другу помощь. Они, таким образом, сильно повышали свою способность планировать, сокращать риски и реагировать на изменения рыночной ситуации изменением ассортимента, внедрением новых продуктов и новых технологий[13].

[12] *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 80–81.

[13] По двум предыдущим разделам см.: *Nakatani I.* The Economic Role of Financial Corporate Grouping // The Economic Analysis of the Japanese Firm / M. Aoki (ed.). Amsterdam, 1984; *Miyajima H.* The Transformation of Zaibatsu to Postwar Corporate Groups — From Hierarchically Integrated Groups to Ho-

В дополнение к этому, «ведущие банки» старых *дзайбацу* вышли из периода оккупации невредимыми. В действительности, эти банки получали много выгод от послевоенных реформ и быстро заняли ключевые позиции в горизонтальных *кейрецу*, обеспечивая для нуждавшихся в средствах компаний инвестиционные фонды в форме займов или покупая значительные пакеты их акций. После того как между процветанием банков и процветанием фирм установилась связь, для банков, как правило, оказывалось целесообразным поддерживать эти фирмы и наблюдать за ними. Они взяли за правило отсылать представителей в советы директоров компаний, чтобы наблюдать за деятельностью фирм и, помимо средств, предоставлять также информацию и консультации.

Поскольку банки были очень глубоко вовлечены в дела своих заемщиков-промышленников, последние могли получать необычно высокую долю средств в виде долга, а не через выпуск акций. Поскольку по акциям обычно требуется бóльшая доходность, чем по займам (поскольку с акциями связан более высокий риск), японские промышленные производители могли работать с более низкими нормами прибыли в расчете на совокупные активы (заемный и собственный капитал), чем могли себе позволить их международные конкуренты, и при этом накапливать капитал с теми же темпами. Они могли также назначать меньшие цены, чем их конкуренты при такой же норме прибыли на акционерный капитал. Аналогично, поскольку результаты банков были очень тесно связаны с результатами промышленных фирм-заемщиков, они не только могли, но и считали выгодным для себя активное содействие экономическим успехам заемщиков. Они, следовательно, с готовностью предоставляли средства при возникновении неожиданных прибыльных проектов. Более того, они поддерживали кредитоспособность своих должников в трудные времена, позволяя японским производителям сохранять уровни инвестиций даже в периоды рецессий, что было недоступно для большинства их конкурентов на Западе[14].

rizontally Integrated Groups // Journal of Japanese and International Economies. 1994. Vol. 8; *Kikkawa T.* Kigyo Shudan: The Formation and Functions of Enterprise Groups // Business History. 1995. Vol. 37. April; *Miyazaki Y.* Rapid Economic Growth in Postwar Japan — With Special Reference to Excessive Competition and the Formation of Keiretsu // The Developing Economies. 1967. Vol. v. June; *Miyazaki Y.* The Japanese-Type Structure of Big Business // Industry and Business in Japan / K. Sato (ed.). White Plains, 1980; *Dore R. P.* Flexible Rigidities. London, 1986.

[14] *Abegglen J. C., Rapp W. V.* Japanese Managerial Behavior and «Excessive Competition» // The Developing Economies. 1970. Vol. 8. December. P. 427–430; *Abegglen J. C., Stalk G.* Kaisha // The Japanese Corporation. N.Y., 1980. P. 149–150; *Dore R. P.* Flexible Rigidities. P. 68.

В условиях, когда долг приобретал такой большой вес в корпоративных финансах, акционерный капитал мог играть для японских промышленных производителей другую роль, нежели в остальном капиталистическом мире. К началу 1960-х годов множество ведущих промышленных производителей, в особенности входивших в «группы» (но не только они), стало проводить политику скупки акций друг друга, с намерением держать эти акции долго и при этом воздерживаться от вмешательства в действия друг друга. Идея заключалась в предотвращении покупки акций «аутсайдерами», возможно, американскими инвесторами, с тем, чтобы сохранить долгосрочную свободу действий менеджеров фирм. Фирмы были, таким образом, освобождены от необходимости платить большие дивиденды; доля прибыли, которая уходила держателям акций в действительности была крохотной, особенно в сравнении со средней американской фирмой. Таким образом, фирмы могли инвестировать большую долю своих прибылей, чем их конкуренты на мировом рынке. Более того, в своей производственной деятельности они могли ориентироваться на долгосрочную отдачу, и их ограничивала только необходимость удовлетворять требованиям собственных банков. Модель, при которой банки осуществляли мониторинг и были включены в деятельность, эффективно функционировала вместо фондового рынка, и именно это давало возможность японским производителям еще больше сокращать цены и жертвовать краткосрочными нормами прибыли ради увеличения рыночной доли и повышения нормы прибыли в долгосрочном периоде. Это дало японской промышленности огромное преимущество и позволило ей увеличить долю в мировом экспорте, на чем и основывалось ее процветание[15].

Ключевая роль государства

Даже учитывая эти мощные структуры взаимной поддержки внутри промышленности и между промышленностью и финансами, банки никогда бы самостоятельно не пришли к рискованной и дерзкой идее столь масштабной трансформации тяжелой индустрии. Именно государство с самого начала должно было (и могло) занять стратегическую высоту для придания индустриальной экономике формы. Во многом за счет рабочих и потребителей оно — напрямую или посредством банков — предоставляло ведущим японским корпорациям крайне необходимые инвестиционные фонды и в конечном счете гарантировало их существование. Положив в качестве условия предоставления финан-

[15] *Dore R. P.* Flexible Rigidities. P. 69–72.

совых ресурсов цель их использования, государство смогло определять направление того взрывообразного процесса роста, покровителем которого оно выступало[16].

На первоначальном этапе японского промышленного развития, банки не только не могли брать на себя громадные риски подобного развития, но и сами нуждались в средствах. Правительство вмешивалось, чтобы официально или неофициально восполнить нехватку денег, обычно с оговоркой, что они могут быть использованы только в тех целях, которые прямо одобрены правительством. Понимая, что в экстренных случаях можно положиться на государство, банки расширяли свой кредитный потенциал до состояния перманентного «избыточного кредитования», в итоге одалживая своим промышленным клиентам больше денег, чем было у них самих, с расчетом на помощь Банка Японии. Для того чтобы покрывать недостаток средств, который все равно сохранялся, правительство основало несколько новых кредитных институтов, в частности Экспортно-импортный банк Японии и Японский банк развития. При помощи Программы государственных инвестиций и займов (FILP) министерство финансов в тесном сотрудничестве с министерством внешней торговли и промышленности (MITI) смогло посредством Экспортно-импортного банка и Японского банка развития перенаправить средства с почтовых сберегательных счетов, на которых хранили свои деньги домохозяйства по всей стране, в избранные им промышленные и инфраструктурные проекты. Даже в 1970-х годах FILP по-прежнему обеспечивала примерно треть всех банковских займов в Японии, и, на протяжении всей послевоенной эпохи займы в рамках FILP составляли 15–20% от стоимости всех инвестиций в основной капитал страны[17].

Государство продолжало осуществлять жесткий контроль над кредитным рынком, удерживая процентные ставки на низком уровне

[16] *Johnson C.* MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy 1925–1975. Palo Alto, 1982. Especially ch. 6.

[17] *Okazaki T.* The Evolution of the Financial System in Post-War Japan // Business History. 1995. Vol. 37. April; *Noguchi Y.* The Role of the Fiscal Investment and Loan Program in Postwar Japanese Economic Growth // The Japanese Civil Service and Economic Development / H.-K. Kim et al. (eds). Oxford, 1995; *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace: Building a Regional Production Alliance. Cambridge, 1996. P. 64–65; *Nagatani K.* Japanese Economics: The Theory and Practice of Investment Coordination // The Economics of Cooperation. East Asian Development and the Case for Pro-Market Intervention / J. A. Roumasset, S. Barr (eds). Boulder, 1992. P. 192–195; *Johnson C.* MITI and the Japanese Miracle.

в интересах промышленных корпораций. С этой целью на протяжении всей послевоенной эпохи оно защищало рынки капитала от вхождения иностранцев и напрямую рационировало кредит, чтобы не дать процентным ставкам подняться до того уровня, который бы установился на свободном рынке, если бы спрос на капитал могли предъявлять все агенты. Тем самым власти гарантировали узкому кругу привилегированных дешевые кредиты. Осуществлялось это посредством знаменитого «руководства через окно» (window guidance)[18]. Банк Японии заботился, чтобы большая часть денег доставалась крупным банкам из «сити», служившим сердцем горизонтальных *кейрецу*, а те, в свою очередь, переправляли деньги к родственным промышленным корпорациям. К тому же потребители практически не имели доступа к кредиту, и поэтому были вынуждены на протяжении многих лет откладывать деньги на счет в банке или на почтовый сберегательный счет под низкий процент, чтобы позволить себе большие покупки, в особенности жилье. Цена жилья намеренно завышалась правительством (например, посредством ограничения на этажность зданий в рамках градостроительного зонирования) для того, чтобы заставить население сберегать, еще больше уменьшить потребление и таким образом освободить дополнительные средства для инвестиций. Аналогично, для промышленных корпораций устанавливались более выгодные по сравнению с конечными потребителями тарифы за коммунальные услуги. Таким образом, норма сбережений у японских домохозяйств была выше, чем во всех остальных капиталистических экономиках, и, как уже было отмечено выше, правительство старалось, чтобы накапливавшиеся на сберегательных счетах средства шли в индустрию. Промышленный кредит поэтому был дешевым, и удешевлялся на протяжении всех 1970-х годов[19].

Правительство, конечно, не ограничивалось пассивной ролью поставщика финансовых ресурсов для индустриализации. Оно использовало выдачу кредитов, налоговые льготы и другие источники при-

[18] «Мадогути сидо» — квотирование Банком Японии количества выдаваемых японскими коммерческими банками кредитов, вплоть до 1990-х годов — главный инструмент денежно-кредитной политики. Как правило, «рекомендации» Банка Японии носили неформализованный характер. В настоящее время широко применяется Народным банком Китая. — *Примеч. пер.*

[19] *Patrick H. T.* Finance, Capital, and Economic Growth in Japan // Financial Development and Economic Growth. The Economic Consequences of Underdeveloped Capital Markets / A. Sametz (ed.). N.Y., 1972; *Sakakibara E.* The Japanese Financial System in Transition // The Future of the International Monetary System / T. Agmon, R. Hawkins, R. Levich (eds). Lexington, Mass., 1984.

вилегий для банков и промышленных корпораций, чтобы заставить их вкладывать в определенном направлении и в определенном объеме. Как и в Германии, рост спроса, вызванный войной в Корее, вытащил японскую экономику из глубокой рецессии, наступившей из-за дефляционной политики в рамках плана Доджа. Когда бум, вызванный войной в Корее, ослаб, в дело вмешалось правительство и принялось внедрять свой план всеобъемлющей экономической модернизации, цель которого состояла в развитии тяжелой промышленности. Оно делало огромные инвестиции в инфраструктуру — дороги, железнодорожную сеть, порты — тщательно спланированные для того, чтобы японские производители могли доставлять свою продукцию от заводов до экспортных портов настолько дешево, насколько это возможно. Кроме того, правительство ввело существенные налоговые льготы на инвестиции в капитал, такие как ускоренное начисление амортизации, а также в ходе 1950-х годов *напрямую* предоставило почти 40% займов, полученных сталелитейной, угольной, нефтехимической, цементной промышленностью, электроэнергетикой и транспортом. Страдавшие от нехватки средств банки могли получали огромные средства, но только при условии, что они направят их в эти приоритетные отрасли. Стали доступны громадные, невообразимые при иных обстоятельствах инвестиции в покупку импортного оборудования, которые для тех фирм, которые смогли доказать свою способность работать на экспорт упрощались еще и тем, что правительство проводило политику рационирования на валютном рынке. За десятилетие эта программа модернизации резко сократила цены на продукцию базовых отраслей промышленности, проложив дорогу для наступления (с конца 1950-х — начала 1960-х годов) новой фазы промышленного развития, отмеченного подъемом новых бурно растущих «перерабатывающих» отраслей, использовавших продукцию тяжелой промышленности, в особенности расширявшейся транспортной (автомобильной) и машиностроительной отраслей. Последняя пользовалась мощной поддержкой государства, которое приняло закон о временных мерах по поощрению машиностроения в 1956 году и закон о временных мерах по поощрению электроники в 1957 году. Эти законы предусматривали масштабные займы и другие формы субсидирования для объемистого класса малых, страдавших от недостатка капитализации инженерных фирм, комплектующими и услугами которых пользовались большие экспортные корпорации, составлявшие ядро промышленного сектора. Для того, чтобы дать этим фирмам время подняться на ноги, правительство взяло промышленность под крыло торгового протекционизма, надолго поместив практически весь сектор в разряд «младенческих отраслей»

(infant industry), и запретило большую часть прямых иностранных инвестиций в Японию со стороны транснациональных корпораций[20].

Государство пыталось не просто стимулировать быстрый рост инвестиций, особенно в тех отраслях, которые считались стратегическими, но также контролировать его последствия, регулируя его уровень через организацию и одобрение инвестиционных картелей. Тем самым оно надеялось избежать «разрушительной» ценовой конкуренции, которая обычно возникает в процессе снижения издержек и угрожает понизить прибыли на огромные капиталовложения, необходимые для развития. Недостаток картелей, конечно, состоял в том, что снижая риски и гарантируя прибыли, они также снижали конкурентное давление в сторону усовершенствования производства. Правительству до некоторой степени удалось справиться с этим недостатком: оно заставило фирмы конкурировать за право инвестировать. Под его «административным руководством» (administrative guidance) фирмам было позволено инвестировать только пропорционально их доле на рынке. Поэтому, чтобы повысить свои инвестиционные квоты, фирмы должны были бороться за рыночную долю, и — даже несмотря на формальное отсутствие ценовой конкуренции — они были вынуждены достигать этого за счет наиболее полной загрузки своих мощностей, вводя новые, более экономные технологии и улучшая качество своих товаров, а также проводя слияния и поглощения. В результате инвестиции взлетели вверх, запустился процесс стремительных усовершенствований и все большей экономии на масштабах производства, которой способствовал мощный тренд к концентрации в промышленности[21].

Даже несмотря на инвестиционные картели, рынок тяготел к переполнению и оказывал понижательное давление на цены. Но государство стремилось свести ущерб от перепроизводства к минимуму,

[20] *Johnson C.* MITI and the Japanese Miracle P. 202–218; *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 80–90; *Kosai Y.* The Reconstruction Period // Industrial Policy of Japan / R. Komiya (ed.). Tokyo, 1988; *Imai K.* Japan's Changing Industrial Structure and US-Japan Industrial Relations // Policy and Trade Issues of the Japanese Economy / K. Yamamura (ed.). Seattle, 1982; *Imai K.* Japan's Industrial Organization // Industry and Business in Japan; *Shinohara M.* Industrial Growth, Trade, and Dynamic Patterns in the Japanese Economy. Tokyo, 1982. P. 22, 29–30, 50, 113.

[21] В связи с этим и следующими двумя параграфами см.: *Yamamura K.* Success that Soured: Administrative Guidance and Cartels in Japan // Policy and Trade Issues of the Japanese Economy; *Imai K.* Japan's Changing Industrial Structure. P. 49; *Imai K.* Japan's Industrial Organization. P. 81–83; *Johnson C.* Japan: Who Governs? An Essay on Official Bureaucracy // Journal of Japanese Studies. 1975. Vol. 2. Autumn.

организуя рецессионные картели, которые путем более твердого установления цен и объемов позволяли фирмам сохранять прибыли даже на переполненных рынках, опять же за счет потребителей. Таким образом, в отличие от своих конкурентов за рубежом японский большой бизнес мог одновременно головокружительно быстро внедрять новейшие технологии, повышая производительность; и в то же время он избегал преждевременного устаревания оборудования и падения прибыльности, которые были возможным результатом снижения издержек и цен у их соперников по отрасли или перепроизводства. Благодаря этому их способность поддерживать уровень инвестирования во время рецессий только усилилась. Кроме того, при искусственно завышенных ценах на внутреннем рынке, они могли с еще большей легкостью повышать свою долю на мировом рынке, снижая экспортные цены ниже уровня внутренних[22].

Итак, при помощи банков и связанных с ними сетей промышленных фирм государство переместило огромные инвестиционные фонды в руки крупных японских корпораций, которые, по его убеждению, были наиболее подходящими агентами для осуществления экономического роста. Заботясь о том, чтобы денежные потоки с наименьшими препятствиями попадали в стратегические секторы, в качестве таковых правительство сначала рассматривало тяжелую промышленность, а затем и остальные перерабатывающие отрасли. В то же время оно не могло обойтись без того, чтобы приучить корпорации к дисциплине, обязав их жестко конкурировать за свою долю на рынке, как внутри страны посредством инвестиционных квот, так и за рубежом через требования к объему экспорта, необходимому для получения финансовой поддержки. Наконец, давая ведущим корпорациям неявную гарантию поддержки в случае провала, государство предоставляло японскому капиталу наиболее безопасную среду для извлечения прибылей, и тем самым в течение почти двух десятилетий облегчало протекание процесса, который в противном случае был бы процессом опасного инвестирования «в предвосхищении рынка».

Медленный рост зарплат

Осталось объяснить, почему при таких невероятных темпах накопления капитала зарплаты оставались такими низкими и не препятствовали получению прибыли. На протяжении 1950-х годов медленный рост реальных заработных плат в сравнении с ростом производитель-

[22] *Yamamura* S. Success that Soured. P. 101.

ности труда был отчасти обусловлен массой рабочих мест с неполной занятостью и низким уровнем производительности труда, которая сохранялась в сельском хозяйстве и малом бизнесе. Даже в конце 1950-х годов половина рабочей силы была занята в сельском хозяйстве; самостоятельно занятые в малом бизнесе и мелкие фермеры со своими работниками составляли 60,6% рабочей силы Японии[23]. Благодаря этому огромному резерву новых рабочих, уровень производительности в индустриальной экономике можно было быстро поднять, переводя труд в промышленность и удерживая при этом зарплаты на низком уровне за счет роста предложения труда вслед за увеличением спроса. И все-таки к концу 1950-х годов безработица упала до 1%. При таком давлении на рынке труда доля трудящихся в национальном доходе была бы намного выше, если бы не вмешательство японского рабочего движения, ориентированного на нужды накопления капитала.

Японские профсоюзы организовывались на уровне отдельных фирм. Такая структура «профсоюза на уровне предприятия» (enterprise union) (см. примечания в гл. III) не мешала им быть мощным оружием в развернувшейся сразу после войны борьбе рабочих за установление определенного контроля над процессом труда, наймом и увольнением, в которой удалось добиться временных успехов. Но завоевания рабочих были отняты, и японский менеджмент получил практически неограниченную власть в цеху. Новые, более умеренные профсоюзы заняли место своих радикальных предшественников. И всего за пару лет японские профсоюзы превратились из наиболее активных в мире забастовщиков в наименее активных[24].

В этих условиях, когда возможности сопротивления столь резко сократились, рабочие чувствовали, что у них нет другого выхода, кроме как связать свою судьбу с судьбой фирмы и стараться улучшить свое положение, повышая прибыльность работодателя. Это изменило роль профсоюзов на уровне предприятий. Вместо того, чтобы снижать конкуренцию между рабочими в отрасли — что является обычной функцией профсоюзного движения — японские профсоюзы еще больше вовлекали рабочих в конкурентный процесс. Профсоюзы на уровне предприятий стали прекрасной институциональной средой, чтобы добиваться от рабочих содействия в беспорядочном процессе введения новых технологий и реорганизации производства, благодаря чему становилась возможной интенсификация труда и повышение гибкости при распределении задач в цеху. В то же время от рабочих можно было

[23] *Itoh M.* Japanese Capitalism. P. 145.

[24] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 263. Tabl. 15.1.

требовать самой высокой степени сознательности в вопросах повышения заработных плат в зависимости от темпов роста производительности и условий прибыльности фирм[25].

Хотя возникновение этой новой системы сотруднических трудовых отношений было бы невозможным без предшествовавшего силового воздействия на рабочих, ее относительно спокойное воспроизводство невозможно понять безотносительно тех выгод, которые извлекали из нее рабочие, в особенности та их часть, которая была занята в главнейших промышленных корпорациях. Заработные платы этой группы работников постоянно и значимо увеличивались если уж не в относительном, то, по крайней мере, в абсолютном выражении. Что еще важнее, они получали гарантию «пожизненной занятости», и были уверены, что проработают на своих фирмах до выхода на пенсию в пятьдесят пять лет. Но и крупные корпорации использовали «пожизненную занятость» к своей выгоде, поскольку обратной стороной этого отношения была система повышений в зависимости трудового стажа, которая эффективно привязывала работников к своей компании; основанная на стаже система продвижения делала увольнение с работы равносильным потере стажа. Снижая вероятность увольнения, японские корпорации могли спокойно инвестировать и получать отдачу от навыков и квалификации своих работников в масштабах, немыслимых для типичного капиталистического нанимателя, опирающегося на рынок мобильного наемного труда. Поскольку увольнять своих работников было нельзя, работодателям приходилось расценивать их как еще один вид постоянных издержек, и у них возникала достаточно мощная мотивация, чтобы не останавливать инвестирование даже в ходе рецессий или, в крайнем случае, диверсифицировать производство вместо того, чтобы урезать инвестиции, когда рынок больше не способен поглощать продукцию в прежних объемах.

На протяжении двух первых послевоенных десятилетий система гарантированного долгосрочного найма не создавала особенных неудобств для крупнейших японских корпораций ни с точки зрения быстроты роста, ни с точки зрения стабильности процесса накопления. Но был в том умысел или нет, однако к этой привилегии капитала добавилось еще и то, что массовость организованного рабочего движения застыла перед отметкой в 30% от занятых в крупных промышлен-

[25] *Tokunaga S.* A Marxist Interpretation of Japanese Industrial Relations. P. 315–317. Передав менеджменту практически неограниченную свободу действий на цеховом уровне, роль профсоюзов свелась к организации «весенних выступлений» за повышение заработных плат.

ных корпорациях (плотность охвата профсоюзами, следует напомнить, выросла до 45% в ходе послевоенного подъема рабочего движения, но затем упала на треть вслед за контрнаступлением работодателей). Рабочие, которые были заняты на многочисленных мелких фирмах, являвшихся поставщиками для крупных корпораций, не были охвачены профсоюзами. Это стимулировало корпорации отдавать части производства на аутсорсинг таким фирмам и расширять вертикальные сети формально независимых поставщиков (вертикальные *кейрецу*), которые производили большую часть необходимых компонентов. Таким образом, крупные корпорации увеличивали свои прибыли, поскольку рабочим фирм-поставщиков платились меньшие зарплаты, чем в самих корпорациях. Кроме того, они смягчали для себя ущерб от делового цикла, поскольку могли переложить на плечи поставщиков груз избыточных мощностей и безработицы, сопровождавших спады деловой активности. Подчиняя поставщиков своим интересам и эксплуатируя их, крупные корпорации, составлявшие сердцевину экономики, вместе с тем поддерживали с ними очень тесные и долгосрочные отношения, помогая улучшать технологи и организацию производства с целью сделать их максимально конкурентоспособными и таким образом не заботиться об их смене[26].

Основанный на инвестициях экспортоориентированный рост

Движущими силами быстрого роста Японии на протяжении 1950-х годов и еще некоторого периода времени были инвестиции и внутренний рынок. Спрос быстро повышался в результате быстрого роста инвестиций, резкого разрастания рабочей силы и мощного повышения реальных заработных плат, которому способствовало повышение производительности труда. Но вместе с тем японский рост с самого начала был ориентирован на экспорт, и в действительности зависел от него очень сильно. Благодаря своей способности быстро повышать производительность японская экономика могла во все новых промышленных отраслях укреплять свои конкурентные преимущества и наращивать долю на мировом рынке по сравнению с ведущими зарубежными противниками. Но, как и в случае немецкой экономики, быстрый рост экспорта для Японии сам по себе являлся необходимым условием под-

[26] Об «отношенческих контрактах» (не являющихся ни формой вертикальной интеграции, ни контрактом между равными участниками), которые характеризуются связями между фирмой-ядром и вертикальной сетью поставщиков, см.: *Dore R.* Flexible Rigidities. P. 77–78.

держания столь высоких темпов роста производительности. Он также был необходим для поддержания высоких уровней загрузки мощностей, без чего было бы невозможно покрывать огромные постоянные издержки, которые складывались вследствие быстрого накопления основного капитала в японской экономике, ее зависимости от долгового финансирования и существовавших у нее обязательств по долгосрочному найму[27].

Успешный экспортный рост Японии, как и Германии, выражал не только умение производителей сокращать издержки, но также формировался под влиянием политики правительства. И фискальные, и монетарные меры были направлены на контроль инфляции в общем и поощрение экспорта в частности. Вплоть до 1960-х годов японское правительство, как и немецкое, было верно сбалансированному бюджету и избегало любых разновидностей кейнсианской фискальной политики, подавляя таким образом внутренний спрос[28]. Задачей монетарной политики было поддержание платежного баланса. На протяжении всего долгого подъема ключевым элементом механизма японского делового цикла были действия правительства. Вплоть до середины 1960-х годов любой инвестиционный бум угрожал дефицитом платежного баланса. В свою очередь, правительство намеренно снижало предложение денег, так чтобы спровоцировать рецессию, сократить импорт и уменьшить давление на экспортные цены. «Когда воздействие рецессии на платежный дисбаланс оказывалось достаточным, ... денежная политика смягчалась, становилась более ориентированной на поощрение роста до тех пор, пока вновь не возникала необходимость ужесточения». Внутреннее расширение, в особенности рост внутреннего спроса были, таким образом, подчинены цели роста экспорта, в особенности цели контроля над экспортными ценами, и внутренние издержки производства приводились в соответствие с требованиями международной конкуренции. Государство, конечно, предоставляло самую сильную поддержку повышению экспорта, субсидируя инвестиции в экспортные отрасли и обеспечивая высшую степень защиты ориентированным на экспорт производителям[29].

В Японии на протяжении двух десятилетий после 1950 года цены промышленного выпуска росли самыми медленными среди промыш-

[27] См. также: *Shinohara M.* Industrial Growth. P. 23.

[28] О фискальной политике см.: *Ackley G., Ishi H.* Fiscal, Monetary, and Related Policies // Asia's New Giant / H. Patrick, H. Rosovsky (eds). Washington, DC 1976.

[29] Ibid. P. 178–179, 181ff, 219 (цитата); *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 100–101, 104–105, 106.

ленно развитых экономик темпами. За период 1955–1960 годов индекс оптовых цен на выпуск промышленного сектора вырос *в совокупности* на 1%. В 1950-е годы конкурентоспособность Японии на мировом рынке уверенно шла вверх. Удельные издержки на оплату труда в японской промышленности оставались в 1950–1960 годах практически неизменными, в то время как в США они выросли за этот период примерно на 40%, а в Германии — чуть меньше, чем на 20%. Экспортные цены падали в этот период со среднегодовым темпом в 1,9%, в то время как в Германии и США они росли в среднем на 0,5 и 2,2% в год, соответственно. Благодаря этому японский экспорт рос в 1951–1960 годах в среднем на 14,9% в год (на 15% в год в 1951–1965 годах), то есть на 50% быстрее увеличения выпуска[30].

Японская экономика, как и немецкая, использовала преимущество быстрого роста экспорта, чтобы обеспечить себе темпы повышения производительности, немыслимые при иных обстоятельствах. Они достигались за счет экономии от масштаба в отдельных отраслях и создания исключительно большого промышленного сектора, выступавшего местом сосредоточения технического прогресса, с которым в этом отношении не смог бы потягаться ни один другой сектор. В 1952–1960 годах отношение японского экспорта к ВВП выросло на 14%. Но это агрегированное значение скорее затемняет, чем проясняет центральную роль роста экспорта в послевоенном развитии Японии, поскольку оно отвлекает внимание от фундаментальной роли экспорта в развитии жизненно важного и исключительно динамичного промышленного сектора Японии. К 1960 году по сравнению с 1950 годом доля промышленного экспорта в промышленном выпуске выросла на 28% и существенно подняла долю промышленности в общем выпуске Японии — с 19,5 до 26,4%, а также долю занятых в промышленности — с 15 до 22%[31].

Быстрый рост мировой торговли в 1950-х — 1960-х годах позволил Японии и Германии начать экспортную экспансию. Но как и Германия, Япония не могла бы так расширять свой экспорт, если бы не захватывала все большую долю мирового рынка. В 1950–1959 годах Япония удвоила свою долю в промышленном экспорте 12 ведущих капиталистических экономик с 3,3 до 6,6% (и до 7,6% в 1963 году); это составляет не менее 75% общего прироста экспорта за период с 1950 по 1959 год. Если бы Япония просто сохраняла свою рыночную долю неизменной,

[30] *Daly D. J.* Japanese Manufacturing Competitiveness. P. 39; *Krause L., Sekiguchi S.* Japan and the World Economy // Asia's New Giant. P. 401; *Ackley J., Ishi H.* Fiscal, Monetary, and Related Policies. P. 175.

[31] *Itoh M.* Japanese Capitalism. P. 146.

ее экспорт составил бы лишь четверть от своего настоящего объема. Помимо Германии, Япония была единственной экономикой, которая существенно увеличила свою долю на мировом рынке за этот период. Эти две страны почти полностью поделили долю на мировом рынке, потерянную США и Великобританией[32].

В конечном счете только практически гарантированная возможность японских промышленных производителей захватывать рынки своих главных зарубежных конкурентов позволяет объяснить ту уверенность, с которой они подняли беспримерную послевоенную инвестиционную волну Японии. Таким образом, японская промышленность развивалась в искусственно создававшихся условиях «излишней конкуренции» (excessive competition), приводившей к финансируемым за счет долга избыточным инвестициям и систематическому перепроизводству. Тенденция к перепроизводству таила в себе большую опасность, поскольку вес постоянных издержек в экономике был чрезвычайно велик — он складывался из необходимых процентных платежей за высокие инвестиции в здания и оборудование и из неизменных по величине затрат на оплату труда рабочей силы, количество которой нельзя было сократить. Для борьбы с перепроизводством создавались картели, но они возымели лишь частичный эффект. Таким образом, у японских производителей не оставалось выбора, кроме как искать сбыта за рубежом, и это имело смысл делать до тех пор, пока их цены превышали издержки на переменный капитал. Необходимым следствием этого были «тяжелые экспортные ливни», благодаря которым японская экономика стала — возможно, печально — известной[33]. Неудивительно, что следуя в этом направлении, японская экономика даже больше чем немецкая, подрывала потенциал роста своих ведущих конкурентов на мировом рынке, и, как мы увидим, в долгосрочном периоде поставила под угрозу стабильность всей международной системы.

[32] *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. Cambridge 1959. P. 189, 200–201; *Morgan A. D.* Export Competition and Import Substitution: The Industrial Countries 1963–1971 // Industrialization and the Basis for Trade / R. A. Batchelor et al. (eds). Cambridge, 1980. P. 48.

[33] *Yamamura K.* Success that Soured. P. 99–100; *Shinohara M.* Industrial Growth. P. 110–114.

VII. *Как объяснить долгий подъем?*

С конца 1940-х и до середины 1960-х годов развитые капиталистические экономики переживали подъем исторических масштабов. Но ход развития американской, японской и немецкой экономик на протяжении этого периода дает мало оснований для вывода, что этот необыкновенный рост был результатом возникновения новых институтов, способствовавших расширению эффективного спроса: государства благосостояния, «соглашения между трудом и капиталом» и кейнсианского управления спросом. Возросшее постоянство в увеличении спроса, вызванное укрупнением государственного сектора в большинстве развитых капиталистических экономик, несомненно, должно было придать им большую стабильность по сравнению с прошлым. Кроме того, оно, возможно, вселяло большую уверенность в капиталистов, давая им стимул для инвестирования и инноваций. Но в Германии и Японии, где рост был самый быстрым, бурный экономический рост явно был обусловлен тем, что происходило на стороне предложения. Напротив, в США в 1950-х годах экономика стагнировала, несмотря на субсидирование спроса посредством бюджетного дефицита и возрастание доли заработной платы в доходе, и кратковременный взлет США в первой половине 1960-х годов сделался возможным во многом благодаря сдерживанию роста заработных плат и повышению производительности за счет интенсификации труда.

Если автономный рост спроса где-то и был мощным двигателем инвестиций, то, как это ни парадоксально, происходило это не внутри национальных границ, а вовне. Немецкие и японские производители черпали значительную часть своей энергии, захватывая куски растущего мирового рынка у Великобритании и США. Это перераспределение мирового рынка — спрос, который раньше покрывали производители из США, теперь удовлетворялся промышленностью Германии и Японии — давало мощный толчок инвестициям и выпуску последних, замедляя рост США и Великобритании. Являвшееся результатом этого развитие приобретало крайне неравномерную форму, но именно оно порождало подъем исторических масштабов.

Еще в середине 1960-х годов процесс международной конкуренции, который привел к перераспределению экспортных долей, не толь-

ТАБЛИЦА VII.1. Доля экспорта в выпуске промышленности, %

	1913	1950
Германия	31	13
Япония	40	29
Франция	33	23
Великобритания	45	23
Всего в развитых промышленных экономиках (в т. ч. США)	18	10

ИСТОЧНИК: *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 223.

ко считали неизбежным, но и приветствовали. В выигрыше оказывались Япония и Германия, еще недавно экономические аутсайдеры, а в проигрыше — старые и богатые гегемоны — США и Великобритания, и то только в относительном выражении. Более того, с глобальной точки зрения, эффекты международной конкуренции в форме перераспределения экспортных долей были явно слабее эффектов международного разделения труда.

Действительно, относительные преимущества в издержках немецких и японских производителей были невыгодны для американской промышленности постольку, поскольку отвлекали от нее инвестиции и направляли их за рубеж. Тем не менее рост конкурентоспособности немецкого и японского экспорта в этот период, по-видимому, не оказал существенного прямого негативного воздействия на американское производство или размеры прибылей по той простой причине, что произведенные за рубежом товары не могли конкурировать на американском рынке и поскольку сами американские производители все еще практически не зависели от иностранного сбыта. Поскольку размер германской и японской экономик все еще был очень мал по сравнению с американской, захват ими небольших сегментов рынка США не мог нанести большого ущерба американским производителям. Таким образом, даже в начале 1960-х годов процесс неравномерного развития, как это ни удивительно, все еще оставался процессом раздельного развития, протекавшим без посредства мировой торговли и мирового разделения труда.

Результатом межвоенного краха международной торговли было то, что в начале 1950-х годов доля экспорта в промышленном выпуске (в постоянных ценах) развитых капиталистических экономик составляла

лишь 10%, примерно половину от уровня 1913 года[1]. В течение следующих десяти лет торговля росла довольно стремительно. Однако даже в начале 1960-х годов торговля составляла крайне небольшую часть совокупного выпуска, в особенности в США[2]. Даже в 1965 году импорт составлял только 3,1% рынка США, а промышленный импорт составлял лишь 5,4%. Американский экспорт в этот момент равнялся лишь 5,1% ВНП, а промышленный экспорт — только 8,8% промышленного выпуска. В то время японские и немецкие производители еще не могли значительно влиять на прибыльность американской промышленности, снижая цены товаров относительно их издержек. В 1950–1958 годах, когда в США происходило существенное снижение промышленной нормы прибыли, цены в промышленном секторе росли так же быстро, как и за пределами промышленности. Этому не мог помешать даже тот факт, что в промышленности производились в основном товары, поддающиеся экспорту, которые таким образом подвергались давлению международной конкуренции, тогда как в непромышленном секторе большинство товаров — не поддаются торговле и от конкуренции защищены. Причина состояла в том, что огромную роль для роста американской промышленности все еще играл внутренний рынок, а зарубежные конкуренты США еще только начинали серьезно выходить на мировую арену, так что потеря американскими экспортерами своей доли мирового рынка все еще оказывала лишь незначительное влияние на их прибыльность.

Но факт остается фактом: обострение международной конкуренции по-прежнему содержало в себе непосредственную угрозу для прибыльности. Те же самые процессы внедрения технических инноваций, которые вели к снижению издержек и цен позволяли одним увеличивать долю в мировой торговле, для других истощали инвестиционные фонды и затрудняли реализацию осуществленных инвестиций с прежней нормой отдачи, что угрожало прибыльности не только в отдельно взятых экономиках, но и во всем развитом капиталистическом мире в целом. И уже совсем скоро эти процессы должны были продемонстрировать свою разрушительную силу не только в масштабах ведущей мировой экономики, но и в масштабах всей международной системы в целом.

[1] *Glyn A.* et al. Rise and Fall of the Golden Age. P. 43; *Maizels A.* Industrial Growth and World Trade. P. 223.

[2] Из-за быстрого роста выпуска, нацеленного на внутренний рынок в 1950–1960 годах доля экспорта в ВНП (в текущих ценах) даже уменьшилась и в Европе и в Японии, с 22,3 до 21% и с 12,7 до 10,5% соответственно, хотя она существенно увеличилась в постоянных ценах. См.: *Glyn A.* et al. Rise and Fall of the Golden Age. P. 43, 50–52, 87.

ОТ ПОДЪЕМА К СПАДУ

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

VIII. *Путь к кризису*

В течение короткого периода 1965–1973 годов подъем в развитых капиталистических экономиках неожиданно сменился кризисом. Прибыльность в экономиках G-7, как взятых в совокупности, так и по отдельности, особенно в их промышленных секторах, резко упала, что положило начало эпохе низких норм прибыли на основной капитал. С некоторым запозданием последовало резкое, долгосрочное замедление роста инвестиций, которое вызвало серьезное сокращение темпов роста выпуска, производительности и реальной зарплаты, а также резкий рост безработицы и значительное обострение рецессий.

Я постараюсь показать, что наступление долгого спада во всем развитом капиталистическом мире поддается объяснению с помощью тех механизмов понижения прибыльности, которые были описаны выше[1]. В 1965–1973 годах немецкие и особенно японские производители использовали относительно передовые технологии и относительно низкие зарплаты для получения существенного относительного преимущества в издержках по сравнению со своими конкурентами; они быстро увеличили свою долю на мировом рынке и навязали ему свои относительно низкие цены. Их конкуренты столкнулись со снижением цен на свою продукцию при старых издержках производства. Некоторым из них пришлось освободить свое место. Другим, для того, чтобы сохранить свои рынки, пришлось примириться со значительно более низкими долями прибыли в доходе, отношением выпуска к капиталу и нормами прибыли, поскольку теперь было невозможно повышать цену над издержками на прежнюю величину. Такое внезапное вторжение дешевых немецких и японских товаров на мировой рынок выявило, что сделанные американскими промышленными производителями инвестиции избыточны, то есть не могут принести прежней нормы отдачи в расчете на приобретенные капитал и труд. Избыточные мощности и перепроизводство привели к падению совокупной прибыльности в промышленном секторе экономик G-7. В 1965–1973 годах норма отдачи на капитал в промышленности США упала на 40%. Поскольку доля промышленного капитала США составляла значительную долю

[1] См. выше гл. II.

от промышленного капитала всех стран G-7, экономики G-7 в этот же период испытали падение совокупной промышленной прибыльности примерно на четверть[2]. Итак, задолго до нефтяного кризиса значительной проблемой для развитых капиталистических экономик стало снижение прибыльности.

Но даже резкое падение прибыльности не обязательно должно вызывать долгосрочные экономические затруднения. Однако трудности в данном случае возникли, потому что после снижения нормы прибыли промышленные производители с высокими издержками — особенно, американские — не смогли в достаточной степени перенаправить свои инвестиции в другие отрасли. Вместо этого промышленные производители старались поддержать выпуск на прежнем уровне и сохранить рынки за счет уменьшения цен, что возобновляло избыточные мощности и перепроизводство в масштабах всей системы. Поскольку у этих фирм в руках были огромные массы основного капитала, представлявшего из себя уже фактически понесенные (sunk) издержки, у них существовал достаточно мощный стимул, чтобы сохранять свои позиции на рынке до тех пор, пока удавалось получать по крайней мере среднюю норму прибыли на вложения в оборотный капитал. Такая реакция тем более усиливалась, что они имели значительные «нематериальные» активы — прежде всего технические знания, но также устоявшиеся связи с поставщиками и покупателями и т. п., — а также были способны занимать средства для осуществления модернизации, что позволяло им пережить времена рецессий. Итак, долгий экономический спад начался, потому что «нормальный» процесс приспособления — когда фирмы, наблюдая снизившиеся нормы прибыли, переключаются на производство других товаров, что приводит к выравниванию спроса и предложения и восстановлению среднего уровня прибыльности — не произошел.

Феномен падения прибыльности недолго оставался отличительной чертой одних лишь США, распространившись вскоре на все ведущие капиталистические экономики, в том числе Германию и Японию. В попытках сохранить свою позицию на рынке, американским производителям пришлось принять свои затраты на постоянный капитал как данность. Но они могли отреагировать на ситуацию и по-другому. Они могли попробовать свои силы в повышении эффективность за счет внедрения новых технологий. Они могли попытаться приостановить рост зарплат и интенсифицировать труд. Они могли заставить свои правительства проводить такую валютную и торговую политику, ко-

[2] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 351. Tabl. A1.

торая бы увеличила конкурентоспособность национальных предприятий, подняв относительные издержки их иностранных конкурентов. И американские промышленные производители действительно добились в этом некоторых успехов. Рабочие были настолько успешно обезоружены, над зарплатами установился такой крепкий контроль, что иностранным производителям оставалось лишь с завистью смотреть на своих конкурентов в США. Они также запустили внушительную волну инвестиций в новые здания и оборудование. Но решающую роль сыграли действия правительства, которое, спровоцировав глубокий кризис международной валютной системы, осуществило сильнейшую девальвацию доллара, что резко понизило относительные издержки американских производителей за счет их главных иностранных конкурентов из Германии и Японии.

Предпосылки для мирового денежного кризиса сами по себе были подготовлены все теми же процессами избыточного инвестирования, которые проистекали из неравномерного развития и обострения международной конкуренции, запустивших падение прибыльности в США. Последняя стадия послевоенного подъема в японской и немецкой промышленности обеспечивалась в значительной степени благодаря их проникновению на американский внутренний рынок, который быстро расширялся вследствие растущего дефицита бюджета США. Неизбежным следствием такого активного стимулирования внутреннего спроса в США и сдерживания внутреннего спроса в Германии и Японии стало возникновение огромного дефицита текущего счета США и профицитов текущего счета в Германии и Японии. Возникновение этих дефицитов и профицитов имело своим неизбежным следствием коренной перелом в международных валютных курсах, который должен был повысить конкурентоспособность США в ущерб Германии и Японии. В 1970–1973 годах американские производители существенно упрочили свои конкурентные позиции и отчасти переложили издержки всемирного снижения прибыльности на своих ведущих конкурентов, что распространило кризис прибыльности на Японию и Германию, но не улучшило положения внутри США.

В этой части я попытаюсь предоставить эмпирическое обоснование и доводы в пользу вышеизложенной точки зрения. При этом я постараюсь показать, что рост сопротивления рабочего класса в трех экономиках стал скорее следствием, чем причиной снижения прибыльности. Я начну с эмпирической критики доминирующей на сегодняшний день точки зрения — теории факторов на стороне предложения.

1. США: падение нормы прибыли

Истоки долгого спада в развитом капиталистическом мире необходимо искать в том, что происходило в экономике США после 1965 года. В 1965–1973 годах нормы прибыли в промышленности и частном бизнесе упали на 40,9 и 29,3% соответственно. Иными словами, от последнего делового цикла долгого подъема, который продолжался со второго квартала 1960 до третьего квартала 1969 года, к первому деловому циклу долгого спада, продолжавшегося с четвертого квартала 1969 до третьего квартала 1973 года, средние нормы прибыли в промышленности и частном бизнесе упали на 31 и на 18,5% соответственно. С этого момента прибыльность в американской экономике двигалась по нисходящей траектории, что продолжалось до середины 1980-х годов. То, что снижение прибыльности, вызвавшее долгий спад, началось до 1973 года, очень важно, поскольку означает, что оно не могло быть следствием нефтяного кризиса, поскольку началось *раньше*. Но чем тогда объяснить снижение прибыльности?

Согласно сторонникам общепринятого объяснения за счет факторов, действующих на стороне предложения, падение прибыльности стало результатом опережающего роста зарплат по сравнению с ростом производительности, вызванного укреплением рыночной и социо-институциональной власти трудящихся и давлением, ими осуществлявшимся. Я попытаюсь опровергнуть эту точку зрения и показать, что сжатие прибыли происходило не из-за повышательного воздействия издержек вследствие растущей власти рабочих, а из-за понижательного воздействия на цены, отражавшего обострение международной конкуренции, которое создавало избыточные мощности и перепроизводство на рынке промышленных товаров.

В критике идеи о том, что прибыли снизились из-за роста издержек, содержатся три важных момента, лежащих в основе моего анализа. Во-первых, темп роста реальных зарплат, грубый, но достаточно удобный индикатор власти рабочих, сокращался не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде — сначала в период растущей прибыльности с 1958 до 1965 года, а затем в период падения прибыльности с 1965 по 1973 год. Пятнадцатилетнее снижение темпов роста реальных зарплат, по-видимому, опровергает рост власти рабочих. Во-вторых, до 1973 года не было тенденции сокращения темпов роста производительности, поскольку рост промышленной производительности в этот период на самом деле ускорился, в то время как производительность всего частного сектора в целом росла прежними темпами. Поэтому неясно, как возросшее противодействие рабочих и их леность на ра-

бочем месте могли подорвать производительность и тем самым понизить прибыльность. В-третьих, в непромышленных отраслях частного сектора экономики — то есть во всем частном секторе за вычетом промышленности — понижательное воздействие рабочих на норму прибыли могло отразиться только посредством падения доли прибыли в выпуске, поскольку в непромышленном секторе не было никакого снижения в производительности капитала; более того, падение прибыли было очень небольшим, а доля этого падения, которую можно отнести на счет возросшего давления со стороны рабочих — еще меньше.

Падение прибыльности было непропорционально высоким в промышленном секторе. Но ни существенное снижение доли прибыли, ни существенное падение отношения выпуска к капиталу, которые в совокупности и привели к снижению нормы прибыли, невозможно объяснить давлением труда на зарплаты и производительность. Наоборот. Промышленная прибыльность упала только потому, что производители не могли повышать цены по сравнению с издержками в достаточной степени для того, чтобы поддерживать прежние нормы отдачи. Именно понижательное давление на цены лежит в основе падения нормы прибыли в США в 1965–1973 годах, что дает нам возможность интерпретировать начало долгого спада как следствие неожиданного вторжения дешевых товаров японского и немецкого производства на мировой рынок и избыточных мощностей и перепроизводства, которые вызвали это вторжение.

Зарплаты, производительность труда и мощь трудящихся

Общим местом стало утверждение о том, что «взрывной рост зарплат» (wage explosion), обусловленный стремительным падением безработицы и увеличением силы и воинственности рабочих, ответственен за начавшееся во второй половине 1960-х годов в США падение прибыльности. *Prima facie* у такого утверждения есть два источника. Во-первых, в эти годы наблюдалось существенное увеличение забастовочной активности. Во-вторых, в период с 1965 по 1973 год, когда прибыльность падала, среднегодовой рост номинальной оплаты труда в частном секторе составлял 6,8%, что более чем на 40% выше, чем в период с 1950 по 1965 год. Тем не менее если рассматривать явный рост воинственности рабочих и повышение номинальных зарплат с 1965 по 1973 год в контексте долгосрочной эволюции прибыльности, безработицы и роста покупательной способности рабочих, — то он больше не будет выглядеть как некий самостоятельный фактор давления на заработную плату, возникший из ситуации на рынке труда и возросшей мощи

рабочих, но предстанет в своем истинном свете: как запоздалый ответ труда на заметное повышение прибыльности в 1958–1965 годах, существенное снижение темпов роста реальных зарплат в 1958–1973 годах и рост инфляции начиная с 1965 года.

К тому времени как в середине 1960-х годов номинальные зарплаты начали ускоряться, в США переживал наиболее протяженный (1961–1969 годы) период непрерывного расширения за всю свою историю. За этот период уровень безработицы упал со среднего уровня в 5,8% за отягощенного рецессией отрезок 1958–1961 годов до 4,4% в 1966–1973 годах, с пикового значения в 6,7% в 1961 году до 3,5% в 1969 году. Было ли сжатие прибылей и ускорение роста реальных зарплат результатом падения безработицы? Данные говорят об обратном.

Практически все падение уровня безработицы в 1960-е годы произошло в 1961–1966 годах, когда уровень безработицы упал с 6,7 до 3,8%; но в эти годы норма прибыли *выросла* на 46,6 и 46,3% в промышленности и частном секторе соответственно. В 1966–1969 годах уровень безработицы также упал, с 3,8 до 3,5%; но непонятно, как такое небольшое падение могло существенно повлиять на снижение прибыльности, начавшееся в этот же период, особенно с учетом того факта, что прибыльность существенно упала уже после 1969 года, когда безработица выросла. Эта связь между положением на рынке труда и прибыльностью в 1960-е годы гораздо больше соответствует теории Калецкого, который предсказывал, что падение безработицы должно поддержать или увеличить прибыльность за счет увеличения загрузки мощностей и продаж, которое компенсирует любое соответствующее увеличение зарплат в сравнении с ростом производительности,— чем взглядам тех, кто его теорию продолжал и пересматривал.

Рабочие также не извлекли из падения безработицы никаких выгод в форме повышения реальных заработных плат, как можно было бы ожидать, исходя из теории предложения. К 1966 году, когда темпы роста номинальных зарплат стали разгоняться, рабочие как в промышленности, так и вне ее уже успели привыкнуть к постоянному торможению роста своих реальных заработков. На протяжении 1950–1958 годов среднегодовой темп роста реальной оплаты труда в промышленности и частном секторе достиг самых высоких за все послевоенное время уровней — 3,6 и 3,1% соответственно, так что прибыли, особенно в промышленности, оказались крепко зажаты заработными платами с одной стороны и производительности — с другой. Тем не менее в ходе 1958–1965 годов, когда рост экономики США был самым энергичным за все послевоенное время, среднегодовой темп увеличения реальных зарплат заметно упал — на 40% в промышленности и на 12% в частном

секторе экономики в целом. Ускорение роста номинальных зарплат с середины 1960-х годов, таким образом, следует воспринимать в более долгосрочном контексте, то есть исходя из того, что в предыдущем периоде, несмотря на снижение безработицы, происходил взлет прибыльности и одновременное падение темпов роста реальной оплаты труда, в особенности в промышленном секторе.

Однако нового повышательного тренда реальных заработных плат так и не возникло. С конца 1965 года, на фоне подскочивших военных расходов на войну во Вьетнаме, произошло неожиданное ускорение инфляции — в 1965–1973 годах индекс потребительских цен стал расти в среднем на 4,8% в год по сравнению с 1,4% в 1958–1965 годах (и 1,6% за весь период 1950–1965 годов). Это ускорение роста цен более чем перекрыло рост номинальной оплаты труда в этот период. В 1965–1973 годах, когда норма прибыли в частном секторе упала на 29,3%, среднегодовой рост реальной оплаты труда снизился на 2,3% по сравнению с 2,8% в 1950–1965 годах (2,6% в 1958–1965 годах и 3,1% в 1950–1958 годах), что составляло 19%-е падение. В тот же самый период, одновременно с падением прибыльности на 40,9% в промышленном секторе, среднегодовой рост реальной оплаты труда в промышленности упал на 34%, достигнув среднего значения в 1,9% по сравнению с 2,9% в 1950–1965 годах (2,2% в 1958–1965 годах, 3,6% в 1950–1958 годах). Эти долгосрочные тенденции не просто противоречат утверждению о росте силы труда в период понижения прибыльности. Они заставляют задаться вопросом, почему прибыльность не удержалась на прежних уровнях при подобном сдерживании реальных зарплат.

На самом деле, сторонники теории предложения, которые пытаются объяснить долгий спад, связывают уменьшение прибыльности не столько с ростом реальных зарплат, сколько со снижением темпов роста производительности труда — началом «кризиса производительности» (productivity crisis). По словам Джеффри Сакса, «рост доли труда в доходе был вызван замедлением роста производительности труда без соответствующего замедления в реальных зарплатах»[3]. Авторы работы «Золотой век капитализма» (The Golden Age of Capitalism), как и представители американской школы социальной структуры накопления (Social Sructure of Accumulation School) и французской регуляционистской школы (Regulation school), придерживаются той же точки зрения и утверждают, что с конца 1960-х годов рабочие наслаждались высокой занятостью и низкими издержками потери работы (из-за страхования по безработице) и снижали свои усилия в расчете на еди-

[3] *Sachs J.* Wages, Profits, and Macroeconomic Adjustment. P. 275, 280.

ницу зарплаты, но при этом оказывали все большее противодействие работодателям на своих рабочих местах. Есть ли основания считать, что возросшее давление рабочих привело к замедлению роста производительности, вызвавшего падение нормы прибыли?

Решающей проверкой служит опыт промышленного сектора. Это не просто сектор, который лежит в центре экономики. Именно в нем законно было бы ожидать, что сопротивление рабочих проявит себя наиболее отчетливо и будет легче всего доступно для обнаружения. Однако на поверку оказывается, что в период падения прибыльности годовой рост производительности труда в промышленности повышался и достиг в 1950–1965 годах в среднем 3,3% по сравнению с 2,9% в 1950–1965 годах[4].

Также в период падения прибыльности существенного замедления производительности труда не наблюдалось и в частном секторе в целом. В 1965–1973 годах производительность труда росла в среднем на 2,7% в год по сравнению с 2,8% в 1950–1965 годах[5]. На самом деле, если скорректировать ее рост на воздействие делового цикла — ведь во время циклического падения производительность снижается просто в силу того, что предприниматели не могут сразу же привести свою рабочую силу в соответствие со снизившимся выпуском и спросом,— то можно без сомнения утверждать, что в 1965–1973 годах рост производительности в частном секторе ускорялся[6].

[4] Быстрое падение производительности труда в промышленности действительно имело место в конце 1960-х годов, когда экономика прошла через последовательные периоды перегрева и рецессии, которые почти наверняка сопровождались (циклической) избыточной занятостью. Но это падение было более чем перекрыто последовавшим резким подъемом в производительности труда, начавшимся в 1970 году, что вместе сложилось в увеличение роста производительности по сравнению с 1950–1965 годами.

[5] В 1965–1973 годах совокупная производительность факторов в промышленности росла в среднем на 1,36% в год, что практически равно 1,42% в 1950–1965 годах. Аналогично, темпы роста выпуска в частном бизнес-секторе экономики в эти периоды равнялись 1,6 и 1,8% соответственно. См.: Multifactor Productivity Trends, 1995 and 1996 // US Department of Labor, BLS. News. 1998. 6 May. Tabl. 5.6.

[6] Как заключает Р. Дж. Гордон: «Впервые опасения по поводу роста производительности в США возникли в 1967–1973 годах... Но теперь очевидно: это замедление было циклическим... и отражало тенденцию, характеризующую каждую финальную стадию делового цикла, когда фирмы позволяют себе сохранять занятость на чрезмерном уровне». См.: Postwar Macroeconomics: *Gordon R. J.* The Evolution of Events and Ideas. P. 144; см. также: P. 161. No. 41.

Тем не менее вышеприведенные данные сами по себе неспособны убедить сторонников объяснения долгого спада с позиций теории предложения. Сторонники этой точки зрения возразят, что при определении тренда прибыльности имеет значение не реальная зарплата (то есть денежная зарплата, выраженная в наборе потребительских товаров, который на нее можно купить, иными словами номинальная зарплата с поправкой на индекс потребительских цен), а товарная зарплата (product wage) (то есть денежная зарплата, выраженная в объеме выпуска собственной отрасли или сектора, который она может оплатить — номинальная зарплата с поправкой на дефлятор цен выпуска). Ведь в конечном счете для работодателей важна номинальная заработная плата, выраженная в ценах того, что они продают, а не в ценах того, что их работники покупают. Кроме того, сторонники теории предложения могли бы заявить, что определить, отражает тот или иной тренд в производительности труда, соответственно, ослабление или укрепление позиций труда, можно только после того, как этот тренд будет сопоставлен с параллельным трендом товарной заработной платы, то есть после того, как станет ясна траектория доли заработной платы в продукте. Наконец, они могли бы заявить, что рабочие способны влиять на норму прибыли не только через соотношение роста производительности труда и роста товарной оплаты труда, но также и воздействуя на рост производительности капитала. Следовательно, для того, чтобы понять падение прибыльности в 1965–1973 годах мы должны проанализировать не только поведение доли прибыли, но также и отношения выпуска к капиталу.

Доля прибыли

Непромышленные предприятия в частном секторе. В 1965–1973 годах товарная зарплата в частном секторе за пределами промышленности росла в среднем на 2,75% в год, что почти соответствовало показателю в 2,65%, наблюдавшемуся в 1950–1965 годах. Но среднегодовой рост производительности труда в непромышленном секторе в те же годы упал с 2,7 до 2,4% (с 2,7 до 2,3% в чистом выражении), так что доля прибыли падала в среднем на 2% в год, и ее совокупное падение за весь период снижения прибыльности составило 15,6%.

Но остается фактом, что не увеличившееся давление со стороны труда было причиной падения доли прибыли в непромышленном секторе. Причина понижения крылась в повышении косвенных налогов на бизнес, в особенности на местном уровне и на уровне штатов. Если не производить поправку на величину повышения косвенных налогов

на бизнес, то доля прибыли падала в 1965–1973 годах в среднем лишь на 0,7% в год. Иными словами, даже если положить, что все понижение доли прибыли — это результат действий труда, то рост рабочего сопротивления не мог бы снизить долю прибыли за весь период 1965–1973 больше чем на 5,9%. Поскольку, как это будет показано в дальнейшем, падения производительности капитала в эти годы не было, последняя цифра представляет собой максимально возможное негативное влияние труда на прибыльность в непромышленном секторе частной экономики в этот период[7].

Промышленность. В 1965–1973 годах доля прибыли в промышленном секторе резко падала: в среднем на 2,7% в год, и в общем на 22,9%. Тем не менее это падение не подтверждает интерпретацию падения прибыльности с позиций теории предложения, поскольку его нельзя связать с ростом давления труда в эти годы.

Хотя в 1965–1973 годах падение доли прибыли в промышленности было сильнее, чем в непромышленном секторе, рост удельных издержек на оплату труда в промышленности на самом деле был намного слабее, чем в непромышленном секторе, и оказывал значительно меньшее влияние на долю прибыли и норму прибыли[8]. Среднегодовой рост номинальной зарплаты был на 10% медленнее в промышленности, чем в непромышленном секторе (6,4% по сравнению с 7,1%), а среднегодовой рост производительности труда на 50% выше (3,3% по сравнению с 2,3%), так что среднегодовой рост удельных издержек на оплату труда в непромышленном секторе был на 57% быстрее по сравнению с промышленным — 4,7% по сравнению с 3,0%. Если рост удельных издержек на оплату труда в промышленности настолько сильно отставал от роста в непромыш-

[7] Взятые в отношении к чистому выпуску, косвенные налоги на предприятия были в среднем на 4% выше на протяжении 1965–1973 годов по сравнению с 1965 годом. Налоги, собираемые на уровне штата и местном уровне составляли 75% общего объема косвенных налогов на предприятия, собираемых в 1965 и 83% — в 1973 году. В период с 1965 по 1973 год они удвоились, и на них приходилось 90% от общего повышения косвенных налогов на предприятия в этот период, причем рост в равной степени был вызван повышением налогов на имущество и налога с продаж. См.: US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts (далее NIPA). Tabl. 3.2, 3.3.

[8] Чтобы обеспечить сравнимость данных, везде делается поправка на косвенные налоги с предприятий, если не сказано иное. В 1965–1973 годах косвенные налоги с предприятий в процентах от чистого промышленного выпуска на самом деле даже немного *упали*, так что падение доли прибыли и нормы прибыли в этом секторе после поправок оказывается немного ниже.

ленном секторе, то чем можно объяснить тот факт, что норма прибыли в промышленности не просто падала, а еще и с более быстрыми темпами?

Большее падение нормы прибыли в промышленности по сравнению с непромышленным сектором — да и вообще падение прибыли в промышленном секторе — объясняется тем, что у промышленных производителей было гораздо меньше свободы в повышении цен вслед за растущими издержками. В 1950–1965 годах удельные издержки на оплату труда и цены росли почти синхронно, соответственно, на 1,91 и 1,86% в промышленности и на 1,92 и 1,73% в непромышленном секторе; более того, соответствующие темпы роста удельных издержек на оплату труда и цен внутри промышленности и внутри непромышленного сектора были достаточно близкими друг к другу, так что доля прибыли практически не изменялась ни в одном из секторов. Но в 1965–1973 годах рост удельных издержек на оплату труда в непромышленном секторе неожиданно ускорился, его среднегодовой темп составил 4,8%, что было в 1,5 раза выше, чем в 1950–1965 годах. Тем не менее доля прибыли в непромышленном секторе в этот период не упала сильнее, чем на 16%, поскольку цены ускорились почти также — они росли в среднем на 4,25% в год, что было в 1,46 раз быстрее, чем в 1950–1965 годах. Но в промышленности в 1965–1973 годах среднегодовой рост удельных издержек на оплату труда составил всего 3,0%, что лишь на 57% выше, чем в 1950–1965 годах. Проблема промышленных производителей состояла в том, что рост их цен даже близко не мог подойти к их (относительно небольшому) росту издержек. Цены в промышленности росли в среднем на в 2,3% год, на 53% медленнее, чем в непромышленном секторе, и только на 24% быстрее, чем в 1950–1965 годах. Если бы промышленные производители могли повысить темп роста своих цен, как их коллеги в непромышленном секторе, им, очевидно, удалось бы предотвратить падение доли прибыли, и, возможно, даже добиться ее увеличения[9]. Таким образом, чтобы понять, почему произошло падение промышленной прибыльности, в первую очередь надо объяснить, почему промышленные производители оказались неспособны повышать цены, и вскоре я вернусь к этому вопросу.

[9] Это можно было бы показать и иначе: среднегодовой рост реальной зарплаты в промышленности в 1965–1973 годах составлял всего 1,9% и не успевал за ростом производительности труда в промышленности в 3,3%, поскольку индекс потребительских цен рос на 4,4%, то есть практически с тем же темпом, что и индекс цен на промышленный выпуск. Но поскольку цены на промышленный выпуск росли так медленно, среднегодовой рост товарной зарплаты в промышленности на уровне 4,2% был практически в два раза больше, чем рост реальной зарплаты, вызвав резкое снижение прибыли в промышленности.

Отношение выпуска к капиталу

Сторонники теории предложения, доказывающие, что вызванное леностью и сопротивлением рабочих снижение производительности было единственной причиной снижения прибыльности в 1965–1973 годах, утверждают, что необходимо рассматривать поведение не только производительности труда, но и производительности капитала. Они отмечают, что отношение выпуска к капиталу в этот период существенно упало. Но подтверждает ли это их аргументацию?[10]

Непромышленный сектор. В 1965–1973 годах отношение выпуска к капиталу в непромышленном секторе уменьшалось в среднем на 1,1% в год, так что в общем ее падение составило 8,8%, оказавшись второстепенным по своему влиянию на прибыльность по сравнению с долей прибыли. Однако падение отношения выпуска к капиталу в непромышленном секторе не может считаться доводом в пользу интерпретации, вытекающей из теории предложения, поскольку оно едва ли отражает замедление производительности, не говоря уже о том, чтобы быть следствием лености и сопротивления рабочих.

Чтобы отношение выпуска к капиталу можно было рассматривать как производительность капитала, и в числителе, и в знаменателе должны стоять *реальные* величины, то есть и выпуск, и основной капитал должны быть выражены в постоянных ценах, чтобы можно было учесть изменения в относительных ценах. Но в постоянных ценах, как оказывается, среднегодовые темпы падения отношения выпуска к капиталу в непромышленном секторе в 1965–1973 годах равнялись нулю. Следовательно, падение отношения выпуска к капиталу в непромышленном секторе не может быть результатом снижения производительности капитала, причиной которого являлись леность и возросшее сопротивление рабочих, по той простой причине, что никакого снижения производительности капитала не было.

Промышленность. В 1965–1973 годах падение номинального отношения выпуска к капиталу в промышленности — в среднем на 3,2% или на 23,4% за все время — было столь же значимым для падения промышленной прибыльности, как и падение доли прибыли. Но падение отношения выпуска к капиталу в промышленности не может считаться доводом в пользу теории предложения; как и в непромышленном секторе, оно не отражает падения производительности капитала. После проведения необходимых поправок оказывается, что (реальное)

[10] См.: *Glyn A.* et al. Rise and Fall of the Golden Age. P. 114; *Lipietz A.* Behind the Crisis. P. 22.

ТАБЛИЦА VIII.1. Доля экспорта в выпуске промышленности

	NPR	NPSh	RW	PW	LPy	NW	ULC	PPri	NY/NK	NY/NK real	NKPri
Промышленность	−5,5	−2,7	1,9	4,0	3,3	6,4	3,05	2,3	−3,2	−0,4	5,2
Непромышленный сектор	−3,0	−2,0	2,7	2,8	2,4	7,2	4,7	4,25	−1,1	0,0	5,6

ИСТОЧНИК: См. замечание к ключевым источникам данных.

отношение выпуска к капиталу не претерпело практически никакого падения в течение 1965–1973 годов[11].

Какова причина существенного падения отношения выпуска к капиталу в промышленности? Ответ становится очевидным, если сравнить его траекторию с траекторией в непромышленном секторе. В промышленности цены на основной капитал росли медленнее, хотя и ненамного, чем в непромышленном секторе, в среднем на 5,2% в год по сравнению с 5,6% в непромышленном секторе. Причина, по которой отношение выпуска к капиталу в непромышленном секторе падало в три раза медленнее, чем в промышленности, состоит в том, что (как и в случае с удельными издержками на оплату труда и долей прибыли) в первом цены на готовую продукцию можно было увеличивать на 85% быстрее. Если бы промышленные производители могли повышать свои цены так же быстро — со среднегодовым темпом в 4,25%, а не в 2,3% — их отношение выпуска к капиталу упало бы менее чем на 20% от того падения, которое произошло на самом деле. Иными словами, именно неспособность промышленных производителей поднимать цены объясняет 80% падения отношения выпуска к капиталу. Как и в случае с промышленной долей прибыли, для понимания (большей части) вклада падения отношения выпуска к капиталу в промышленности в падение промышленной прибыльности в 1965–1973 годах необходимо понять, почему промышленные производители оказались неспособны увеличить цены по сравнению с издержками, как их коллеги из непромышленного сектора.

[11] Его среднегодовой темп роста составлял 0,4%, общее увеличение — 4%, незначительную величину, которая превратится в ноль, если сделать поправку на загрузку мощностей.

Что вызвало падение прибыльности?

Приведенный выше анализ противоречит утверждениям сторонников теории предложения и подводит нас к альтернативному объяснению, заключающемуся в том, что падение прибыльности было вызвано неспособностью промышленных производителей в США полностью окупить свои инвестиции из-за возросшего понижательного давления на цены, которое было вызвано неожиданным вторжением на рынок производителей с более низкими издержками, особенно зарубежных. Прежде чем развить эту мысль, необходимо подчеркнуть два следствия из проведенного выше анализа: во-первых, то, насколько в течение 1965–1973 годов более сильным было падение промышленной прибыльности по сравнению с непромышленной; во-вторых, то, в какой степени это падение прибыльности было результатом понижательного давления на цены, а не повышательного давления на издержки. Только в промышленном секторе падение прибыльности достигло кризисных масштабов, составив 40,9% в 1965–1973 годах. Падение нормы прибыли в непромышленном секторе составило 23,1%, что почти в два раза меньше. На самом деле, если не делать поправки на косвенные налоги на предприятия, то падение прибыльности в непромышленном секторе составит всего 13,1% по сравнению с 41,9% в промышленности[12]. Падения нормы прибыли и отношения выпуска к капиталу, которые арифметически определяют падение прибыльности, не являются следствием возросшего давления со стороны работников, как утверждают сторонники теории предложения. Напротив, они практически полностью объясняются медленным ростом цен на промышленную продукцию. Не рост издержек сам по себе, но неспособность промышленных производителей США в достаточной степени повышать цены над издержками почти целиком объясняет падение промышленной прибыльности.

Когда в 1965–1973 годах прибыльность упала, промышленность США с точки зрения *ее собственной* эффективности была столь же эффективна, как и в годы подъема в 1950–1965: рост производительности труда был на 10% выше, рост производительности капитала сохранялся на прежнем уровне, а рост реальных зарплат продолжал замедляться. Поэтому причину проблем с прибыльностью у американских про-

[12] Только в корпоративном секторе в 1965–1973 годах промышленная прибыльность упала на 40,8%, а прибыльность в непромышленном секторе на 24,7% (цифры даются с поправкой на косвенные налоги на предприятия).

РИС. VIII.1. Чистая норма прибыли в промышленном и непромышленном секторах США, 1949–2001 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I.

мышленных производителей стоит искать не в темпах роста их издержек в абсолютном отношении, но в сравнении с теми ценами, которые были установлены на мировом рынке их основными конкурентами. Что же обусловило появление подобных затруднений?

Вслед за установлением конвертируемости валют в развитом капиталистическом мире в конце 1950-х годов рост мировой торговли существенно ускорился, что имело далеко идущие, хотя и противоречивые последствия для мировой экономики. В 1963–1973 годах объемы мирового экспорта и мирового промышленного экспорта росли на 42% быстрее, чем в 1953–1963 годах, и экспорт стал обгонять внутренний выпуск просто с головокружительной скоростью. Уже в 1953–1963 годах мировой промышленный экспорт рос на 50% быстрее, чем мировой промышленный выпуск, теперь он неожиданно ускорился почти в *два раза*. В 1960–1974 годах в развитых капиталистических экономиках среднегодовой темп роста промышленного экспорта был на две трети выше, чем темп роста промышленного выпуска — 9,9% по сравнению с 5,9%[13].

Неотъемлемой составляющей этого процесса было практическое *удвоение* темпов роста доли экспорта в выпуске первой половине 1960-х годов в странах ОЭСР в целом. Таким образом, доли экспорта

[13] *Glyn A.* et al. Rise and Fall of the Golden Age. P. 111.

ТАБЛИЦА VIII.2. Мировой экспорт и мировой выпуск

	Годовой темп роста		Отношение годовых темпов роста
	1953–1963	1963–1973	1963–1973/1953–1963
Мировой экспорт	**9,2%**	13,1%	1,42
Мировой выпуск	**6,7%**	8,0%	1,19
Экспорт/Выпуск	**1,4**	1,63	
Мировой пром. экспорт	12,7%	18,0%	1,42
Мировой пром. выпуск	8,5%	9,7%	1,14
Пром. экспорт/пром. выпуск	**1,49**	1,86	

ИСТОЧНИК: *Van Der Wee.* Prosperity and Upheaval. P. 260.

ТАБЛИЦА VIII.2. Процентный рост экспортных долей ВВП (в постоянных ценах)

	1950	1965	Рост	1965	1973	Рост
ОЭСР в целом	9,0	12,4	37,7	12,4	16,8	35,4
ОЭСР — Европа	**12,7**	**18,1**	**42,1**	**18,1**	25,6	42,9
США	**4,3**	**5,1**	**35,0**	**5,1**	6,9	36,0
Япония	4,7	[1960] 5,6	19,0	[1960] 5,6	7,9	38,0

ИСТОЧНИК: *Glyn A.* et al. The Rise and Fall of the Golden Age. P. 43.

в выпуске в странах ОЭСР в целом и среди европейских участников этой организации и в США за 8 лет с 1965 по 1973 год выросли на ту же величину, что и за 15 лет с 1950 по 1965 год. Ускорение роста доли экспорта в выпуске Японии началось немного раньше и было еще более резким.

Резкое ускорение роста торговли в начале 1960-х годов оказало двойной эффект на экономическую эволюцию развитых капиталистических экономик. С одной стороны, оно придало дополнительный заряд энергии экономическому росту. В 1965–1973 годах, на фоне все более быстрого роста мировой торговли, капиталистические экономики G-7

за исключением США и Канады — то есть Великобритания, Германия, Италия, Франция и Япония — достигли наивысшей точки своего послевоенного подъема — промышленный выпуск и промышленная производительность труда в 1955–1965 годах в этих пяти странах, взятых в совокупности, росли в среднем на 8,0 и 6,3% в год соответственно, тогда как в 1955–1965 годах эти показатели равнялись 7,0 и 4,4% соответственно. В течение того же пятилетнего периода рост промышленных инвестиций в этих пяти экономиках резко возрос и достиг в среднем 13,2% в год по сравнению с 7,9% в 1955–1965 годах. За этим ростом стояло существенное увеличение прибыльности: промышленная норма прибыли в Великобритании, Германии, Италии, Франции и Японии взятых в совокупности выросла в 1965–1969 годах на 21,4%[14]. Таким образом, с одной точки зрения этот захватывающий рост международной торговли вызвал именно тот эффект, которого от него ждали: он способствовал классическому расширению развитых капиталистических экономик посредством международного разделения труда.

С другой стороны, пользуясь столь резким ростом мировой торговли, неожиданно для всех новые производители стали стремительнейшими темпами наращивать свое присутствие на все новых сегментах мирового рынка, вытесняя давно укоренившихся конкурентов. Подобные радикальные и незапланированные сдвиги не могли не иметь разрушительных последствий. Ориентация на внутренние рынки и относительно обособленный рост, которые характеризовали послевоенный подъем в начале 1960-х годов, сопровождались относительно высоким уровнем диверсификации между регионами и странами. Технологические последователи, позднее начавшие свое развитие, находившиеся в подчиненном положении и испытывавшие быстрые темпы роста, как следствие, производили товары, которые были достаточно похожи на те, что уже производились в передовых в технологическом отношении, раньше вставших на путь развития, обладавших статусом гегемона экономиках. Развитие их экспортного потенциала посредством увеличения экспорта подобных товаров было, следовательно, неизбежно. Как объяснялось в докладе ОЭСР, «модели развития торговли и выпуска в промышленных странах сближались, и большинство стран производили и торговали все более похожими товарами»[15]. Действительно, промышленные производители экономик-последователей имели достаточно сильные стимулы, чтобы всячески наращивать экспорт товаров, которые они уже производили для внутреннего рынка, поскольк-

[14] AGH.

[15] OECD. Structural Adjustment and Economic Performance. Paris, 1987. P. 269.

ку часто издержки производства у них были ниже, чем у уже обосновавшихся на рынке производителей. Новые, более низкозатратные производители, располагавшиеся в регионах-последователях, — в Германии и, прежде всего, в Японии — таким образом, расширяли свой экспорт путем вторжения на рынки, ранее занятые производителями регионов-лидеров, особенно американскими, но также британскими. Тренд, конечно, был очевиден уже в 1950-е годы, но теперь процесс крайне ускорился.

Во второй половине 1960-х годов, после замедления первой половины 1960-х годов, немецкая и японская экономики вновь оживились. В эти годы японская экономика достигла апогея своего послевоенного роста, беспрецедентных показателей инвестиций и производительности и на этой основе смогла бросить вызов господству американской промышленности. В 1960–1965 годах отношение японского среднегодового роста производительности к американскому составляло примерно два к одному (8,7 к 4,4%); в 1965–1973 годах это отношение выросло до четырех к одному (13,1 к 3,3%).

Проблема относительного замедления роста производительности в промышленности США была усугублена ростом инфляции после 1965 года, вызванным резким ростом бюджетного дефицита, чему способствовала мягкая денежная политика. Произошедшее резкое ускорение темпов роста номинальной зарплаты, конечно, не являлось причиной увеличения цен; оно даже не смогло предотвратить падения реальных зарплат. Но (безуспешные) попытки рабочих поднять номинальную зарплату, чтобы она соответствовала росту цен, который был вызван фискальной и монетарной политикой правительства, только еще больше подстегнули инфляцию. В 1965–1970 годах рост удельных издержек на оплату труда в промышленности в долларовом выражении в США был в два раза больше, чем в Германии и Японии[16].

Сравнение *уровней* издержек в промышленности США и в Германии и Японии показывает, какому конкурентному давлению подвергались производители в США. Согласно данным Бюро статистики труда США, к 1970 году средняя производительность труда в немецкой и японской промышленности достигала только 50 и 75% уровня США соответственно. Но в то время как зарплаты в промышленности Германии и Японии составляли соответственно 60 и 25% от зарплат в США, удельные издержки на оплату труда в промышленности

[16] Проблемы США с издержками в эти годы увеличились еще больше из-за короткого, но ощутимого циклического замедления роста производительности в промышленности.

Германии и Японии составляли соответственно 80[17] и менее 50% от их уровня в США[18]. Являясь по сути усреднением по всем отраслям, эти показатели удельных издержек на оплату труда даже занижают реальный конкурентный потенциал Японии, поскольку крупные японские корпорации, которые и обеспечивали рост экспорта, достигли уровня производительности, намного превышавшего средний уровень. На крупных, обычно новых, предприятиях с более чем 500 сотрудниками — а они производили непропорционально большую долю японского экспорта — производительность труда была примерно на 50% выше средней; на небольших, обычно старых, предприятиях он был примерно на 50% ниже среднего уровня[19]. В своем сравнительном исследовании эволюции издержек в США и Японии Йоргенсон и Курода пришли к выводу, что «в 1970 году, накануне Смитсонианских соглашений... *практически все отрасли японской промышленности были более конкурентоспособны, чем в США. Под этим мы подразумеваем, что они могли поставлять на мировой рынок продукцию по ценам ниже, чем у их конкурентов из США*»[20].

Резкий рост относительных издержек производства в США вызвал дальнейшее ускорение роста инвестиций в иностранную промышленность со стороны американских транснациональных корпораций, что

[17] Конкурентоспособность Германии была существенно подорвана ревальвацией немецкой марки в 1969 году.

[18] *Daly C.* Japanese Manufacturing Competitiveness. P. 35, 37, 39. Эти цифры могут завышать среднюю разницу в производительности между США и Японией. Согласно докладу Японского центра изучения производительности, посвященному международному сравнению производительности труда (Japan Productivity Center Report on International Comparison of Labor Productivity. Tokyo, 1981), в 1974 году производительность труда в США была всего на 38% выше, чем в Японии. *Bronfenbrenner M.* Japanese Productivity Experience // Productivity Growth and US Competitiveness / W. J. Baumol, K. McLennan (eds). Oxford, 1985. P. 71. Более того, согласно Денисону и Чангу, Япония достигла этого уровня, имея в 1970 году затраты капитала (основные фонды, оборудование и запасы) на душу населения на 40% меньшие, чем в США. Это означает, что с учетом всех затрат японская производительность была намного ближе к уровню США, чем это отражается в показателях производительности труда. *Denison E. F., Chung W. K.* How Japan's Economy Grew So Fast: The Sources of Postwar Expansion. Washington, DC 1976. P. 104–107, 250, 255–257.

[19] *Daly C.* Japanese Manufacturing Competitiveness. P. 11.

[20] *Jorgenson D. W., Kuroda M.* Productivity and International Competitiveness in Japan and the United States, 1960–1985 // The Economic Studies Quarterly. 1992. Vol. 43. December. P. 314 (*выделение добавлено*).

только усилило уже сложившийся тренд. К 1965 году отношение инвестиций в зарубежные филиалы американских промышленных корпораций к совокупным инвестициям американских промышленных корпораций выросло до 21,4%, что на 11,4% больше, чем в 1957 году. К 1973 году этот показатель повысился до 31,3%[21]. В 1973 году американские корпорации инвестировали за рубеж один доллар на каждые три, вложенные в США. Ничто не могло бы послужить более явным признаком проблем с относительными издержками у американской промышленности.

Как следствие растущей неспособности промышленности США конкурировать с зарубежными конкурентами, в конце 1960-х — начале 1970-х годов торговля американскими товарами оказалась в кризисе. Восстановление экспортной конкурентоспособности в первой половине 1960-х годов оказалось временным. В 1965–1973 годах экспортные цены в США росли со среднегодовым темпом в 4,5%, по сравнению с 3,2% в Германии (1,4% в 1965–1969 годах) и 2,1% в Японии, что вызвало негативные последствия для конкурентной позиции американских производителей. Доля в промышленном экспорте развитых стран в 24%, которую США смогли утвердить за собой в течение 1958–1965 годов, за короткий период с 1965 по 1973 год упала на треть, до 18%[22]. В то же время имел место существенный рост промышленного импорта, поскольку иностранные сталь, автомобили, инструменты, оборудование, потребительская электроника и тому подобное заполонили существенную часть американского рынка. На протяжении всего двадцатого веки и вплоть до этого момента экономика США была довольно самодостаточной, чему была причиной ее превосходная конкурентоспособность, а также издержки транспортировки через океан. Но резкие и неожиданные изменения произошли в середине 1960-х го-

[21] *Fahim-Nader M.* Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of US Companies. P. 59.

[22] *Scott B. R.* US Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications // US Competitiveness in the World Economy / B. R. Scott, G. C. Lodge (eds). Cambridge, Mass., 1985. P. 27. Подробный анализ захватывающего роста доли Японии в торговле между развитыми промышленными странами в этот период дан в: *Morgan A. D.* Export Competition and Import Substitution: The Industrial Countries 1963 to 1971 // Industrialization and the Basis for Trade / R. A. Batchelor et al. (eds). Oxford, 1980. P. 48. У Моргана приводятся данные, что доля США в общем экспорте двенадцати ведущих индустриальных стран в 1967–1971 годах упала с 20,1 до 16,4%, притом что доля Японии выросла с 10,6 до 14,7%. Доля США во всем мировом экспорте упала с 17,24% в 1963 году до 12,58% в 1973 году, в то время как доля Японии выросла с 5,98 до 9,92%. *Van Der Wee.* Prosperity and Upheaval. P. 265.

дов. В 1965–1970 годах промышленный импорт рос со среднегодовым темпом в 19,1%, в два раза быстрее, чем в соответствующий период в 1950-х годах, когда конкурентоспособность также очень быстро падала. Коэффициент проникновения промышленного импорта в США, в 1959–1966 годах составлявший около 6,9%, в 1966–1969 годах вырос в среднем до 11,9%, в 1969–1973 годах — в среднем до 15,8%[23].

Потеря производителями из США зарубежного и внутреннего рынка была только верхушкой айсберга, не дающей полной картины падения американской конкурентоспособности и того экономического ущерба, который понесли американские промышленные производители в этот период. Поскольку они отказывались уступать долю на рынке, вернуть ее они могли лишь отказавшись от повышения цен с прежними для себя темпами, с неизбежными последствиями для прибыльности. Именно ускорявшееся проникновение на мировой рынок производителей с низкими издержками и ценами — признаком которого был рост избыточных мощностей и перепроизводства в международном масштабе — заключает в себе ответ на вопрос о том, чем объясняется относительно медленный рост промышленных цен в этот период и последующее падение нормы прибыли. Поскольку выпуск состоит прежде всего из торгуемых товаров (tradables), промышленный сектор подвергался жесткой международной конкуренции. Напротив, несмотря на то, что рост удельных издержек на оплату труда и издержек на капитал был намного выше в непромышленном секторе, чем в промышленности, именно он, лучше защищенный от международной конкуренции, испытал меньшее падение прибыльности, потому что в нем было возможно повышать цены вслед за ростом издержек так же, как и раньше.

Сопротивление труда и начало спада

В этом контексте мы можем глубже понять экономическую значимость действий трудящихся в 1965–1973 годах — в период снижения прибыльности. Теперь рабочие, наконец, дали залп. Но прогремевший взрыв скорее стоит рассматривать как косвенный эффект падения прибыльности, чем как ее причину. Это была попытка организованной части рабочего движения, уже находившейся в отступлении, перехватить

[23] *Scott B. R.* US Competitiveness. P. 22; *Krause L.* US Economy and International Trade. P. 395; *Weisskopf T.* Sources of Profit Rate Decline in the Advanced Capitalist Economies: An Empirical Test of the High-Employment Profit Squeeze Theory', Unpublished Manuscript. University of Michigan. 1985. December. Tabl. 10.

инициативу и дать отпор продолжающемуся натиску со стороны работодателей. Этот натиск, начало которого можно проследить в конце 1950-х годов, в середине 1960-х стал гораздо более интенсивным и имел целью компенсировать падение прибыльности.

Работодатели пошли в наступление, чтобы сдержать зарплаты и установить дисциплину в цеху, рационализовать производственные процессы для того, чтобы избавиться от сжатия прибылей зарплатами с одной стороны и производительностью — с другой (застигшего врасплох промышленность перед рецессией 1957–1958 годов) и укрепить свои позиции перед лицом возросшей международной конкуренции в промышленности. Даже в последующий период, когда конкурентоспособность увеличивалась, промышленные производители в США работали в условиях неослабевающего понижательного давления на цены из-за рубежа. В середине 1960-х годов, следовательно, они прилагали все усилия к тому, чтобы еще сильнее урезать рост зарплат, хотя он в 1958–1965 годах уже был снижен на 40% по сравнению с 1950–1958 годами, и поднять выпуск на час рабочего времени, интенсифицировав труд. Явным симптомом роста напряжения на рабочем месте было то, что в 1965–1970 годах по сравнению с 1960–1965 годами доля несчастных случаев на производстве увеличилась на 20%[24].

Чтобы рабочие не сопротивлялись кампании по снижению издержек, работодатели усилили борьбу с профсоюзами. С начала 1950-х годов и до 1965 года работодатели постоянно соглашались примерно с 42% всех поданных работниками петиций о проведении выборов профсоюзных представителей; но затем готовность работодателей удовлетворять эти петиции стала стремительно убывать[25]. Доля

[24] US Department of Commerce. Historical Statistics of the United States. P. 182.

[25] Согласно американскому трудовому законодательству, первичная профсоюзная организация может получить признание со стороны работодателя трояким способом. Во-первых, профсоюзные активисты могут собрать голоса более чем 50% работников в пользу профсоюза на специальных карточках, которые удостоверяют, что работники доверили представительство своих интересов при будущих коллективных переговорах. Если работодатель готов соглашается с данными этих карточек, процедуры выборов не требуется, и профячейка считается признанной. Во-вторых, если работодатель профсоюз не признал (а в 90% случаев это именно так), активисты подают собранные карточки в Национальное управление по трудовым отношениям (НУТО), которое может признать профсоюз. В-третьих, профсоюзные организаторы могут собрать более 30% подписей под петицией в НУТО с просьбой провести выборы, и, если на выборах они получат абсолютное большинство, профсоюз будет признан, после чего в течение года работодатель обязан провести переговоры по заключению коллек-

удовлетворенных без вмешательства НУТО петиций упала до 26,5% в 1970 году и до 16,3% в 1973 году. В то же время, существенно возросло число случаев, когда работодатели пытались незаконно вмешиваться в деятельность профсоюзов. В 1965–1973 годах число апелляций, поданных по поводу увольнения за профсоюзную деятельность, возросло на 50%, число рабочих, которым выплатили компенсацию или восстановили на работе после незаконного увольнения, почти утроилось, а число всех апелляций по поводу незаконных действий работодателя удвоилось[26].

Довольно продолжительное время забюрократизированное официальное руководство профсоюзов не могло ответить на возросшее давление со стороны работодателей. Хотя в первой половине 1960-х годов прибыльность была очень велика, оно почти не издало ни звука, когда началось замедление темпов роста оплаты труда в промышленности и стали предприниматься шаги по рационализации производства: частота официальных забастовок была на самом низком уровне за весь послевоенный период. В то время как в 1950–1958 годах доля рабочего времени, потерянного из-за остановок в работе, в совокупном фонде рабочего времени составила в среднем 0,23%, в 1958–1965 годах она составила в среднем только 0,16%. В 1950–1958 годах доля рабочей силы, вовлеченная в забастовки, составила в среднем 4,44%, а в 1958–1965 годах — только 2,63%. Таким образом, рядовые члены профсоюзов остались со своими работодателями один на один. Как резюмировал тогда общее мнение один проницательный наблюдатель: «Сегодняшний тренд довольно очевиден. Профсоюзы утратили энергию и тягу к новым завоеваниям; в промышленности они стали играть достаточно консервативную роль, скорее стремясь сохранить то, что уже имеется, вместо того, чтобы пытаться наступать. Однако менеджмент наступает и стал еще более уверенным в отношениях с трудом»[27].

В отсутствие вмешательства сверху к концу 1950-х годов «твердая линия» работодателей стала вызывать у рядовых членов профсою-

тивного договора. Именно о таких выборах под контролем НУТО, количество которых должно говорить об активности профсоюзов, и говорит автор.— *Примеч. пер.*

[26] *Seeber R. L., Cooke W. N.* The Decline in Union Success in NLRB Representation Elections // Industrial Relations. 1983. Vol. xxii. Winter. P. 42–43; *Freeman R.* Why Are Unions Faring Poorly in NLRB Representation Elections? P. 53.

[27] *Strauss G.* The Shifting Power Balance in the Plant // Industrial Relations. 1962. Vol. 1. May. P. 94–95.

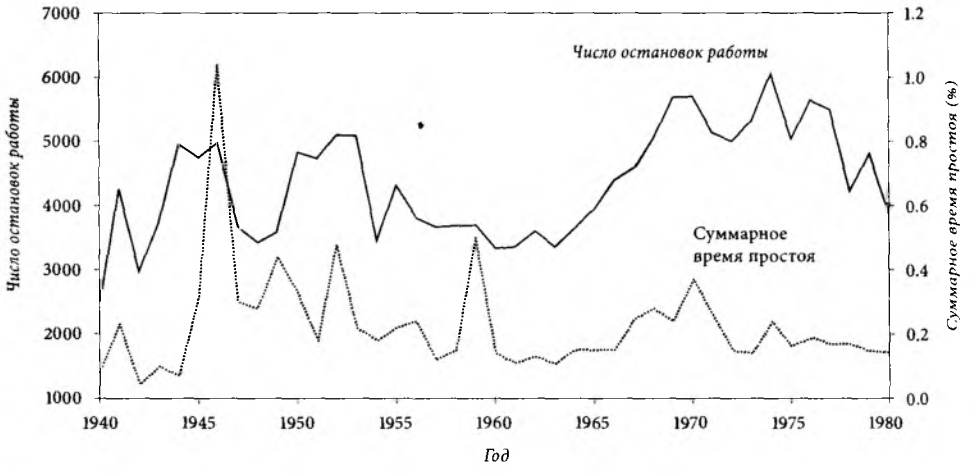

РИС. VIII.2. Забастовочная активность в США, 1940–1980 годы

ИСТОЧНИК: Work Stoppages in the US, 1927–1980, Office of Compensation and Working Conditions, Available on Request.

зов ожесточение. В 1960–1966 годах рабочие стали все чаще прибегать к несанкционированным забастовкам, доля забастовок, происходивших в период действия коллективных соглашений поднялась с 22% в 1960 году (первый год за который имеются данные) до 36,5% в 1966 году. Участились случаи, когда рабочие отказывались одобрять соглашения, уже подписанные их официальными лидерами. Частота отказов постоянно росла и поднялась за 1964–1967 годы на 60%, причем особенно часто это происходило в главных индустриальных профсоюзах, таких как профсоюз машиностроителей, автомобилестроителей и докеров[28]. В то же время, чтобы добиться более боевого и эффективного руководства, рядовые члены профсоюзов провели серию успешных кампаний по смещению недостаточно активных руководителей первичных организаций и даже убрали ряд бессменных профсоюзных бюрократов высшего звена, в первую очередь таких как

[28] *Barbash J.* The Causes of Rank-and-File Unrest // Trade Union Government and Collective Bargaining / J. Seidman (ed.). N.Y., 1970. P. 41, 45, 51–53; *Simkin W. E.* Refusals to Ratify Contracts // Industrial and Labor Relations Relliew. 1968. Vol. 21. July. P. 520. Как таковой статистики неофициальных забастовок не существует, так что вместо нее используются данные по забастовкам в периоды действующих коллективных соглашений — не то же самое, но, хочется надеяться, что это разумное приближение.

Дэвид Макдональд в сталелитейной, Джеймс Кэрри в электротехнической и Тони Бойл в угольной промышленности[29].

Чтобы удержать свои места, официальное руководство профсоюзов было вынуждено действовать, и в начале 1966–1967 годов организовало большую волну забастовок. В 1966–1973 годах доля рабочего времени, потерянного в результате приостановки работы, выросла до 0,23% по сравнению с 0,18% в 1958–1966 годах. Более того, доля вовлеченных в приостановку работы от числа занятых выросла в среднем до 3,6%, что почти на треть больше среднего значения в 2,6% за 1958–1966 годы. Эти цифры отражают существенный рост рабочего сопротивления, но не следует преувеличивать его масштаб. Хотя в абсолютном отношении число рабочих, ежегодно вовлеченных в забастовки было больше, чем в любой другой период послевоенного времени, по количеству дней, потерянных из-за забастовок, и по доле рабочей силы, ежегодно участвующей в забастовках — не говоря уже об экономических завоеваниях — радикализм рабочего движения этого периода даже близко не подходил к тому, что было в конце 1940-х — начале 1950-х годов.

Судя по результатам, рост воинственности профсоюзов в частной экономике был не демонстрацией силы все более могучего рабочего движения, а формой защиты, борьбой за выживание, вызванной натиском все более агрессивного и хорошо организованного класса капиталистических работодателей. Повышение реальных заработных плат в промышленности в период с 1965 по 1973 год было почти на треть меньше, чем в период с 1950 по 1963 год, хотя оно было лишь незначительно меньше в частной бизнес-экономике в целом. Что еще более показательно, несмотря на увеличившееся число забастовок, профсоюзам было все сложнее сохранять своих членов. В течение 1965–1973 годов, доля побед профсоюзов в выборах, организованных Национальным управлением по трудовым отношениям, упала до 56,4% по сравнению с 60,4% в начале 1960-х годов, а профсоюзный охват рабочей силы снизился на 15% — с 32% в 1966 году до 27% в 1973 году[30].

[29] *Weir S.* USA: The Labor Revolt / International Socialist Journal. 1967. Vol. 4. No. 20–21. April-June. Только в 1963 году более трети руководителей в Объединенном профсоюзе работников автопромышленности (United Auto Worker Union, UAW) были вынуждены оставить свое кресло. *Lichtenstein N.* The Treaty of Detroit: Old Before its Time. Unpublished Paper Presented at the American Historical Association Annual Convention. 1995. January. Я выражаю благодарность Нельсону Лихтенштейну за возможность поставить ссылку на эту работу до ее публикации.

[30] *Goldfield M.* The Decline of Organized Labor. P. 90–91; *Freeman R.* The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism. P. 64.

Сокращение степени влияния профсоюзов на работодателей, даже в тех случаях, когда первые шли на активные действия, показывает нам, что в 1964–1971 годах рост заработных плат у членов профсоюза был в лучшем случае равным, а чаще всего даже меньшим, чем у тех, кто в профсоюзе не состоял. Преимущества профсоюзного членства снова стали очевидны где-то в 1971 году, когда рост реальных зарплат не состоявших в профсоюзе рабочих упал почти до нуля. Но хотя положение членов профсоюза и оказалось намного лучше с относительной точки зрения, все, чего им удалось добиться, это сохранить темпы роста своих реальных зарплат на уровне конца 1960-х годов, который уже был достаточно низок по сравнению с 1950-ми и началом 1960-х годов[31]. В отсутствие давления со стороны труда, рост реальных зарплат замедлялся бы намного быстрее, а падение прибыльности, соответственно, было бы менее заметным. Но между утверждением о том, что рост рабочего сопротивления помешал капиталу лучше приспособиться к снижению прибыльности, и утверждением, что рабочее сопротивление являлось причиной этого снижения,— целая пропасть.

2. ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ФАЗА ПОДЪЕМА В ЯПОНИИ

Снижение относительных издержек и цен у японских и немецких — и, возможно, других зарубежных — производителей, которое было главной причиной падения нормы прибыли в промышленности США в 1965–1973 годах, предопределило падение примерно на 25% нормы отдачи в промышленности экономик G-7 взятых в совокупности. Падение прибыльности, первоначально возникшее у менее эффективных (cost-effective) производителей в США, было следствием избыточных мощностей и перепроизводства в развитых капиталистических экономиках, взятых в целом. Но при этом на первоначальном этапе тот же самый энергичный рост в промышленности Германии и Японии, который оказывал понижательное давление на прибыльность в США и экономиках G-7 в целом, в немецкой и японской промышленности вызвал рост прибыльности.

Ближе к концу 1965 года, практически синхронно с переходом в США к длинному спаду в результате кризиса прибыльности, стремительно набирала высоту японская экономика — за плечами у нее оставались замедление 1961–1965 годов и рецессия 1964–1965 годов, на тот момент, возможно, самая тяжелая за весь послевоенный период. Подъ-

[31] *Mitchell D. J. B.* Unions, Wages, and Inflation. Washington, DC 1980. P. 40, 48–53. Tabl. 2–4.

ем, который длился пятьдесят семь месяцев, с осени 1965 года и до лета 1970 года, представляет собой самую блестящую пору в истории послевоенного расширения японской экономики. В эти годы ВВП рос в среднем на 14% в год, а промышленный выпуск — на 15,8% в год. Эти показатели впечатляют даже в сравнении с уже достигнутыми японской экономикой высокими показателями 1950–1961 годов[32].

Как и раньше, движущей силой экономики был беспримерно быстрый рост инвестиций. В 1965–1971 годах инвестиции в новые здания и оборудование в частном секторе росли со среднегодовым темпом в 21,1%, практически на уровне 1955–1961 годов[33]. Этот необыкновенно высокий темп роста инвестиций был обусловлен высокими и все возраставшими нормами прибыли, которые сами по себе являлись выражением необыкновенного потенциала экономики Японии чрезвычайно быстро повышать производительности труда в процессе расширения инвестиций, и в то же время, сохранять рост зарплат относительно низким. В 1965–1970 годах японская модель роста работала на максимальном для себя уровне эффективности.

Если вообще возможно представить себе готовые условия, при которых зарплаты будут давить на прибыль в духе теории предложения, то такие условия существовали в Японии в конце 1960-х годов. К концу 1950-х годов японская экономика достигла полной занятости. Уровень безработицы, в 1960–1965 годах уже находившийся на уровне в 1,3%, продолжал падать в 1965–1970 годах. Отношение числа вакансий к числу претендентов, составлявшее 0,64:1 в 1965 году, к 1967 году выросло до 1:1, а к в 1970 году — до 1,41:1, что и впрямь означало ситуацию сверхзанятости[34]. Естественно, зарплаты рабочих существенно возросли: в 1965–1970 годах реальная заработная плата росла с очень высокими среднегодовыми темпами в 8,6 и 6,2% соответственно в промышленности и всем частном секторе экономики, а товарная заработная плата в среднем на 11,1 и 7,6% в год соответственно. Но все, что показывали эти темпы роста зарплат, — это устойчивость зависимости японских рабочих от требований накопления капитала.

Японская экономика не испытывала затруднений с такими высокими темпами роста зарплат, поскольку темпы роста производительности были еще выше. В 1965–1970 годах среднегодовые темпы роста производительности труда в промышленности и частном секторе экономики составляли 12,5 и 10,75% соответственно. Отсюда рост при-

[32] *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 159, 161.

[33] Ibid. P. 144.

[34] Ibid. P. 158.

былей в этот период составил 9,6% в промышленности и невероятную цифру в 31,3% в частном секторе. Вместе с тем отношение выпуска к капиталу также немного росло, в среднем на 0,5 и 1,9% в год в промышленности и частном секторе соответственно. С началом эпохи сверхзанятости нормы прибыли в промышленности и частном секторе выросли на 20 и 66,5% соответственно.

Причиной огромных темпов японского роста производительности в этот период была крупная структурная трансформация, произошедшая в японской экономике примерно за десять лет перед 1973 годом. Притом что в предыдущее десятилетие Япония фокусировалась на отраслях по переработке сырья (в первую очередь на сталелитейной, нефтехимической, цементной промышленности и производстве электроэнергии), все больше акцент стал смещаться в сторону отраслей машиностроения (куда в широком смысле можно включить транспортное машиностроение, электромашиностроение и производство других машин и оборудования), которые в качестве сырья использовали продукцию перерабатывающих отраслей[35]. В процессе этого перехода производительность повышалась главным образом за счет более полного применения технологических достижений, уже наличествовавших в предыдущее десятилетие. В конце 1950-х — начале 1960-х годов развернулась масштабная технологическая революция — впервые стали внедряться такие потребительские товары длительного пользования, как телевизоры и электрические холодильники, такие промежуточные товары, как силикон, толстолистовой прокат и полиэтилен, а также такие технологические решения, как полосной прокатный стан, тепловая электростанция и автоматическая сборочная линия. Во второй половине 1960-х годов рекордные темпы роста достигались благодаря увеличению доли технологически передовых секторов в экономике, рационализации уже внедренных технологий, еще более совершенного проектирования промышленных зданий, повышения контроля качества и особенно благодаря экономии на масштабах производства[36].

Быстрый рост капиталовложений мог дать такую невероятную отдачу в производительности труда, потому что сопровождался стремительным внедрением результатов технического прогресса. А это стало возможно, в свою очередь, потому, что происходило на фоне стремительной *интернационализации*. В 1965–1970 годах японский экспорт рос со среднегодовым темпом в 17,2%. Такой быстрый рост, безуслов-

[35] *Imai H.* Japan's Changing Industrial Structure. P. 47–53.

[36] «Ключевым фактором [экономического роста в 1965–1970 годах] было взаимодействие [большого роста инвестиций] и экономии на масштабе». *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 161–164.

но, был возможен благодаря высокому росту производительности, но он также был *условием* для этого роста производительности. Таким образом, ускорение роста экспорта одновременно обуславливало значительную экономию на масштабах, достигнутую в этот период, и особенно быстрое расширение как раз тех промышленных отраслей, которые переживали наиболее быстрый рост производительности.

Рынок для быстро растущего экспорта Японии был обеспечен необыкновенно быстрым ростом мировой торговли. Но если бы японские производители положились исключительно на общее увеличение мирового сбыта, они бы и близко не подошли к тому уровню экспорта, которого они на самом деле достигли. Как и в предшествующий период, они постоянно расширяли свою зарубежную торговлю за счет захвата все новых долей на международном рынке. В 1963–1967 годах Япония удвоила свой экспорт, снова удвоив его в 1967–1971 годах. Это было сделано за счет существенного увеличения японской доли в промышленном экспорте двенадцати ведущих капиталистических экономик (в текущих ценах) — с 7,6 до 13,0%. Таким образом, в период 1963–1971 годов не менее чем 54% общего прироста экспорта Японии были вызваны ростом ее доли на мировом рынке, тогда как 46% — ростом самого рынка. Поскольку в тот же период доля США в промышленном экспорте развитых стран упала с 20,8 до 17,0%, а доля Великобритании — с 15,4 до 10,9%, при этом доля ни одной из остальных стран этой группы, за исключением Японии, существенно не изменилась, из этого можно заключить, что Япония увеличила свою долю практически напрямую за счет уменьшения долей США и Великобритании[37].

Особенно сильно японский экспорт ударил по внутреннему рынку США. В 1964–1971 годах японский экспорт в США вырос в четыре раза, а доля экспорта в США в совокупном экспорте Японии выросла с 27,6 до 31,2%. Японский промышленный экспорт как доля общего промышленного импорта США быстро подскочил с 17% до почти четверти. Нарастание давления со стороны Японии на американские рынки создавалось в основном за счет транспортного и иного машиностроения — отраслей, которые и внутри страны развивались быстрее всего. Также быстро рос экспорт продукции металлообрабатывающей и химической промышленности.

[37] *Morgan A. D.* Export Competition and Import Substitution. P. 48, 50, 54. Tabl. 4.1, 4.2, 4.3. В эти годы помимо Японии среди этих двенадцати стран только Италия (1,3%) и Канада (1,5%) повысили свою долю более, чем на один процент. В 1967–1971 годах на долю Японии пришлось не менее 90% от всего перераспределения рыночных долей на сумму в 7,3 миллиарда долларов.

Япония смогла отнять у США столь значительную долю рынка благодаря тому, что была способна сохранять издержки на низком уровне. В этом отношении в течение второй половины 1960-х годов Япония кардинально увеличила свое превосходство, не допустив повышения своих удельных издержек на оплату труда и экспортных цен более чем на соответственно половину и четверть от показателей США. Это превосходство усиливалось благодаря тому, что одновременно в США рост дефицита бюджета спровоцировал инфляцию. Таким образом, сочетание роста спроса в США и падения американской конкурентоспособности, существовавшее в 1965–1970 годах, сыграло ключевую роль в подъеме Японии. И в то же время то обстоятельство, что японские производители оказывали понижательное давление на цены американского промышленного выпуска, было важнейшим для снижения промышленной прибыльности в США, запустившего международный кризис.

3. ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ФАЗА ПОДЪЕМА В ГЕРМАНИИ

Во второй половине 1960-х годов немецкая промышленная экономика двигалась по траектории, аналогичной японской, хотя и с менее выдающимися результатами. После не слишком динамичного роста в ходе 1960–1965 годов, немецкие экономические власти при содействии работодателей и работников предприняли ряд политических мер для замедления роста издержек производства, особенно в относительном выражении, и эти меры в итоге оправдались.

В 1966–1967 годах Бундесбанк сознательно создал замедление с явной целью снижения инфляционного тренда, возникшего в годы расширительной фискальной политики. Промышленные фирмы, конечно, уже переживали продолжительный период снижения прибыльности, хотя и после очень высокого уровня. Результатом стала первая серьезная рецессия в послевоенный период — и первый случай отрицательного роста по итогам года. Наступил своего рода переломный момент[38].

Фирмы прилагали тяжелейшие усилия, чтобы развернуть негативный тренд в прибыльности — они безжалостно сокращали мощности, чтобы привести их в соответствие со спросом, быстро внедряли новые технологии, особенно усердствуя в урезании заработных плат.

В рамках этого широкого процесса рационализации фирмы шли на гораздо более масштабное сокращение рабочей силы, чем в ходе предыдущих рецессий. Интенсифицируя труд, они также внедряли новые системы тарификации и поощрения результатов. Более того, на некото-

[38] *Giersch H.* et al. The Fading Miracle. P. 143–146.

рых заводах рабочие лишались обещанных, но не прописанных в контрактах поощрений и дополнительных выплат. В то же время, начиная с 1966–1967 годов фирмы поставили на поток наем иностранной рабочей силы, и к концу десятилетий нехватка рабочей силы смягчилась[39].

Несмотря на наступление работодателей, профсоюзное движение покорно исполняло отведенную ему роль в оживлении экономики. Вслед за формированием «Большой коалиции» и вхождением социал-демократов в правительство в 1966 году, профсоюзы заведомо и открыто провозгласили отказ от излишнего употребления своей переговорной силы, которая должна была возрасти с возвращением экономики к росту, согласившись повременить с повышением зарплат ради восстановления прибыльности в экономике[40].

Совокупность этих мер оказалась крайне эффективной. В 1965–1969 годах производительность труда в промышленности росла со среднегодовым темпом в 5,7% (5,6% в чистом выражении) — несколько быстрее, чем в первую половину десятилетия,— тогда как номинальные зарплаты росли достаточно медленно, так что в 1960–1965 годах темпы увеличения товарной заработной платы упали с 5,4 до 5,7%. Благодаря соответствующему замедлению роста удельных издержек на оплату труда, немецкие промышленные экспортеры смогли отчасти развернуть существовавший тренд понижения конкурентоспособности и начать новый экспортный подъем. В этом им помогло повышение издержек и цен в США. В 1965–1969 годах германский экспорт рос со среднегодовым темпом в 10%, то есть на две трети быстрее, чем в 1960–1965 годах[41]. К 1969 году норма прибыли в промышленности лишь отчасти восстановилась, поднявшись на 7,5% по сравнению с уровнем 1965 года.

Итак, в Германии, как и в Японии и остальных экономиках G-7, окончательная стадия послевоенного подъема совпала по времени с началом кризиса прибыльности в США. Таким образом, можно утверждать, что международный экономический спад начался в тот самый момент, что несколько парадоксально, когда большая часть развитого капиталистического мира активно расширялась, а ее энергичный рост был в самом разгаре.

[39] *Hennings*. West Germany. P. 490–492; *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 330, 337–342; *Carlin W.* West German Growth and Institutions. P. 471; *Muller-Jentsch W., Sperling H. J.* Economic Development. P. 471.

[40] *Hennings*. West Germany. P. 491–492; *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 337–338, 342.

[41] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 336–338.

IX. *Распространение кризиса*

Окончательная стадия экономического подъема немецкой и японской промышленных экономик заключала в себе условия собственного разрушения. Во второй половине 1960-х годов немецкая и японская промышленные экономики быстро расширялись и резко наращивали свой экспорт, по большей части захватывая рынки у производителей из США, или создавая такую угрозу. Неизбежным результатом этого стало появление существенного дефицита текущего счета США и столь же существенных профицитов текущего счета в Германии и Японии. Эти внешние дефициты и профициты разрастались, поскольку в США все интенсивнее использовали дефицит федерального бюджета и мягкую денежную политику для того, чтобы поддержать экономику, ослабленную падением прибыльности, в то время как в Германии и Японии устойчиво проводилась политика по сдерживанию внутреннего спроса в целях поддержания роста, основанного на экспорте.

В конечном счете основные конкуренты США обеспечивали американских потребителей займами, чтобы иметь возможность постоянно сбывать свои товары и расширять свою экспортно-ориентированную промышленность. Власти же США ускоряли процесс заимствования, активно управляя спросом с помощью фискальных дефицитов и расширительной монетарной политики. Но по мере того, как перспективы полного возврата долгов США становились все более призрачными — как следствие падения конкурентоспособности, признаком которого являлись падающая способность к экспорту и растущая склонность к импорту — займы все более теряли в цене.

Осознавая, что непременным условием их бурного роста является (все возрастающая) заниженность их валют, Германия и Япония демонстрировали, что их готовность принимать все более переоцененные доллары не знает границ. Но мировой денежный кризис, спровоцированный серией набегов на доллар, был неизбежен, и в 1971–1973 годах доллар по отношению к иене и марке в значительной степени обесценился. Основные конкуренты американских промышленных про-

изводителей, таким образом, столкнулись с резким ростом долларовых издержек производства по сравнению с производителями из США и больше не могли сохранять прежние нормы прибыли. Результатом этого стало не только масштабное перераспределение выгод от международной торговли между развитыми капиталистическими странами, но и передача значительной части бремени снижения совокупной прибыльности в развитых капиталистических экономиках от США к Германии и Японии. И все-таки, хотя прибыльность и норма накопления в Германии и Японии упали, ситуация в США серьезно не выправилась.

1. КОНТРНАСТУПЛЕНИЕ США И МИРОВОЙ ДЕНЕЖНЫЙ КРИЗИС

В период циклического подъема первой половины 1960-х годов экономика США отчасти восстановила свою позицию на международной арене; рост ее экспорта ускорился, а рост импорта — замедлился. Резко сократившееся в конце 1950-х годов положительное сальдо по счету текущих операций США в последующие пять лет благодаря положительному сальдо торгового баланса развернуло свой тренд и к 1964 году достигло пикового значения в 5,8 миллиарда долларов. Но вернуть утраченную в 1950-х годах долю на мировом рынке так и не удалось, а промышленные корпорации в США продолжали наращивать иностранные инвестиции в процентном отношении к совокупным инвестициям — все это указывало на то, что решительной трансформации американской экономики не произошло. Уже к середине десятилетия экономика США стала испытывать те же самые проблемы, которые преследовали ее в конце 1950-х годов.

В начале 1960-х годов руководство США разработало целый ряд мер с целью приостановить ускоряющийся отток капитала и начать программу кейнсианского стимулирования, чтобы таким образом преодолеть последствия стагнации конца 1950-х годов и вернуть экономику на путь бурного роста[1]. Теперь, очевидно, оно с большей охотой шло на огра-

[1] Правительственные меры по ограничению оттока прямых иностранных инвестиций включали «операцию Твист», заключавшуюся в удержании краткосрочных процентных ставок на относительно высоком уровне, чтобы привлечь краткосрочные вложения из-за рубежа, а долгосрочных процентных ставок — на относительно низком, чтобы стимулировать инвестиционные расходы и облегчить безработицу. Другой мерой был налог, уравнивающий процентные ставки (Interest Equalization Tax), который был разработан с целью сделать портфельные инвестиции за рубеж менее привлекательными. Им облагались покупки иностранных ценных бумаг рези-

ничение действий американских международных банкиров и транснациональных корпораций, связанных с появлением в конце 1950-х годов в основе своего нерегулируемого рынка евродолларов, на который руководство США, впрочем, сознательно решило *не* распространять меры контроля. Благодаря этому рынку американские банки могли продолжать одалживать зарубежным заемщикам через свои иностранные филиалы, а американские транснациональные корпорации могли полностью покрывать свою потребность в займах и инвестициях[2]. Но факт остается фактом: в период с 1960 по 1964 год, даже в условиях растущего контроля над оттоком капитала из США, чистый прирост экспорта долгосрочного капитала обогнал прирост профицита текущего счета, в результате чего сальдо базового платежного баланса осталось отрицательным. Начиная с 1965 года его падение ускорилось, поскольку торговый баланс снова начал сокращаться, а чистые иностранные инвестиции продолжали расти[3]. Уже в начале 1965 года, задолго до масштабного расширения правительственных расходов, когда случилась новая атака на доллар, вызванная новостями о снижении профицита торгового баланса, стала налицо неспособность американской промышленности успешно выдерживать конкуренцию и привлекать инвестиционные фонды. Сигнал о вступлении экономики в новую эпоху нестабильности был дан.

Во второй половине 1960-х годов американские промышленные производители столкнулись, как мы уже увидели, с существенным падением конкурентоспособности и прибыльности — угрозой неизбежного ослабления динамизма США. В этих обстоятельствах, стараясь оживить экономику, государство расширило и без того масштабную программу стимулирования, что, разумеется, привело к еще более быстрому росту цен и увеличению международных дисбалансов. Действуя в условиях понижения норм прибыли, а следовательно, сокращения излишков и ухудшения делового климата, промышленные производители в США естественным образом реагировали на каждое

дентами США. Наконец, были введены «Добровольная программа по ограничению иностранного кредитования», которая устанавливала потолок кредитования иностранцев американскими финансовыми институтами, и «Программа прямых иностранных инвестиций», которая ограничивала доступ иностранных филиалов транснациональных нефинансовых корпораций к фондам своих головных отделений в США. См.: *Argy V.* Postwar International Money Crisis. P. 39–40.

[2] *Helleiner E.* States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s. Ithaca, 1994. P. 84–91.

[3] *Argy V.* Postwar International Money Crisis. P. 39–40.

данное увеличение спроса сравнительно более медленными темпами роста выпуска и инвестиций, чем ранее — например, в 1961–1965 годах, когда прибыльность шла вверх. Поэтому нет ничего удивительного в том, что расширение спроса за счет увеличения бюджетного дефицита не привело к адекватному росту внутреннего предложения, а только ускорило рост цен и импорта. Для международной позиции США и для доллара результаты были разрушительными, и неминуемая обратная реакция властей в виде дефляционной политики вызвала рецессию. Такой последовательности событий суждено было повториться на протяжении следующих пятнадцати лет огромное число раз[4].

В 1964 году, и затем еще раз в 1965 году, администрация Джонсона, при поддержке Конгресса, существенно понизила налоги — что планировалось еще администрацией Кеннеди — даже притом, что в 1962–1963 годах экономика уже начала быстро расти. Когда же, опасаясь что Конгресс покусится на его программы Великого общества (Great Society), Джонсон отказался от идеи повышения налогов для покрытия все возраставших расходов на войну во Вьетнаме, все условия для перегрева экономики были подготовлены. В конце 1965 года Федеральная резервная система ужесточила свою политику, подняв учетную ставку и ограничив предложение кредита. К середине 1966 года в экономике стал разгораться кредитный кризис, и возникла угроза циклического спада. Но, чтобы предотвратить рецессию, Федрезерв предпринял очередное ослабление денежной политики и, на фоне стремительного роста военных расходов, вплоть до последней четверти 1967 года продолжал придерживаться крайне мягкого монетарного курса. Сначала в январе, а затем в августе 1967 года Джонсон, наконец, внес предложение сперва о 6%-м, а затем и о 10%-м дополнительном налоге на доходы[5] с целью притормозить экономику, но хотя действовавшие меры стимулирования и так были чрезвычайно сильными, а инфляционное давление возрастало, Конгресс отклонил инициативу. К концу года Федрезерв вновь стал проявлять беспокойство в связи с инфляцией, но решил не ограничивать кредит, поскольку считал, что тогда обва-

[4] Более подробное рассмотрение отношения между субсидированием спроса, падением прибыльности и ростом инфляции см. ниже.

[5] Имеется в виду временный дополнительный налог (surcharge) в 10% от суммы уже имевшихся обязательств по подоходному налогу, в итоге введенный в рамках Закона о контроле над поступлениями и расходами 1968 года (The Revenue and Expenditure Control Act). Первоначально этот налог рассматривался как мера для покрытия расходов на войну во Вьетнаме, но с ростом инфляции, администрация Джонсона все больше настаивала на его сдерживающих эффектах. — *Примеч. пер.*

ла британского фунта удастся избежать (как оказалось впоследствии, этот расчет был ошибочным). Весной 1968 года, наконец, удалось узаконить введение дополнительного налога (по-видимому, эта мера была слишком слабой и слишком запоздалой, поскольку никак не помогла сдержать потребительский спрос), а ФРС подняла процентные ставки. Но к этому времени кризис уже назрел[6].

Если американской экономике удавалось уворачиваться от циклического спада, наращивая бюджетный дефицит, ослабляя денежную политику и вместе с тем разгоняя инфляцию, то практически одновременно с этим Германия (1966–1967) и Япония (1965) попали в тиски жесткой рецессии. В каждой из этих стран циклический спад существенно замедлил рост издержек и цен. Как только конкурентоспособность обеих стран подскочила, в них начался энергичный экспортно-ориентированный подъем, который привел к рекордным профицитам текущего счета (особенно благодаря торговле со все более инфляционной американской экономикой) и, наконец, к мощному росту инфляционного давления из-за рубежа (особенно из США).

В первой половине 1960-х годов среднегодовые темпы роста потребительских цен в США ни разу не превышали 1,7%. Но внезапный всплеск расходов на войну во Вьетнаме во второй половине 1965 годов привел к удвоению их роста до 3,4% в 1966 году. После того, как в 1967–1968 годах дефицит федерального бюджет достиг максимума со времен Корейской войны, инфляция ускорилась еще сильнее и в 1968 и 1969 годах достигла соответственно 4,2 и 5,4%. Вместе с тем сальдо от торговли США с Японией и Германией, которое в течение 1960 до 1964 годов было положительным и довольно прочным, начиная с 1965 года начало быстро падать. В 1966 году совокупный дефицит в торговле с Германией и Японией достиг 1 миллиарда долларов; к 1968–1969 году он возрос до 2 миллиардов долларов; а в 1971 и 1972 годах, когда торговый кризис достиг низшей точки, он увеличился до невероятных уровней в 4,1 и 5,3 миллиарда долларов соответственно.

Сокращение совокупного баланса в торговле с Германией и Японией стало главным фактором краха торгового баланса США в целом. В 1960–1964 годах торговый импорт вырос на 27%, экспорт — на 29,7%; в 1964–1971 годах импорт вырос на 144%, экспорт — на 66,5%. К 1966 году торговый баланс был уже почти на 50% ниже своего пикового значения; к 1968–1969 годам, под негативным воздействием убыстряющейся инфляции, он достиг самых низких за весь послевоенный

[6] *Calleo D. P.* Imperious Economy. P. 12–14, 25–8; *Gordon R. J.* Postwar Macroeconomics. P. 136–140; *Eckstein O.* Great Recession. P. 25–27.

ТАБЛИЦА IX.1. Доля экспорта в выпуске промышленности

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Япония	0,3	0,2	−0,5	−0,8	−0,3	−1,2	−1,6	−1,4	−3,3	−3,9	−1,3
Германия	0,6	0,4	0,3	−0,1	−0,25	−1,0	−0,5	−0,4	−0,8	−1,4	−1,6
Япония + Германия	0,9	0,6	0,2	−0,9	−0,55	−2,2	−2,1	−1,8	−4,1	−5,3	−2,9
Мир	5,2	6,8	4,9	3,8	3,8	0,63	0,61	2,6	−2,3	−6,4	0,9
Счет текущих операций	4,4	6,8	5,4	3,0	2,6	0,61	−0,39	2,3	−1,4	−5,8	2,3

ИСТОЧНИК: *Kosai Y.* Era of High Speed Growth. P. 177; *Liesner T.* One Hundred Years of Economic Statistics. P. 104. Tabl. US.15; ERP 1983. P. 76. Tabl. B-101.

период значений — 635 и 607 миллионов долларов соответственно — и направился к нулевой отметке. В 1971 году торговый баланс США впервые в XX веке оказался отрицательным. В 1972 году он достиг отрицательного значения в 2,72 миллиарда долларов — на 13,7 миллиарда долларов меньше, чем всего восемь лет назад, в 1964 году. Кроме того, торговый баланс по промышленным товарам упал до нуля в 1971 году, а к 1972 году дефицит по нему составил 2 миллиарда долларов. Этот торговый баланс был слишком большим, чтобы компенсироваться профицитом от торговли услугами и доходами от иностранных инвестиций, и в 1971–1972 годах текущий счет также стал отрицательным, составив соответственно 1,4 и 5,8 миллиарда долларов.

По мере того, как внешние балансы США сокращались, а Германии и Японии — росли, денежный рынок неизбежно оказывал понижательное давление на доллар и повышательное — на марку и иену. К началу 1968 года, после того, как, несмотря на американскую поддержку, спекулянты обвалили фунт, следующей мишенью стал доллар. А вместе с ним перед угрозой обвала оказалась и вся основанная на долларе международная денежная система. США могли предотвратить коллапс Бреттон-Вудской системы только ценой ее частичного демонтажа. Они отказались от своего обязательства продавать золото частным лицам по 35 долларов за тройскую унцию, что положило конец конвертируемости доллара и перевело систему целиком на долларовую основу[7].

[7] *Calleo D. P.* Imperious Economy. P. 56–57. США имели формальное, гипотетическое обязательство продавать золото по официальной цене центральным банкам, создавая так называемую двухступенчатую систему. Но это

Но на том дело не кончалось. Поскольку международная конкурентоспособность Германии укрепилась, ее текущий счет вновь стал расти. Его увеличение было потрясающим — с 1,7 миллиарда немецких марок в 1966 году до 13,2 миллиарда немецких марок в 1968 году. В условиях скрытого укрепления немецкой валюты спекулятивный приток капитала, в основном с рынка евродолларов, разросся до невиданных размеров, оказывая давление на марку, аналогичное тому, что привело к ее ревальвации в конце 1950-х годов. Доллары, жаждавшие быть обменянными на марки, притекали в страну, раздувая денежное предложение. Едва экономика успела выйти из рецессии, как начался постепенный импорт инфляции. К осени 1968 года Бундесбанк стал склоняться к ревальвации. Немецкое правительство решило отложить эту неминуемую меру на год. Вслед очередного раунда спекуляции в сентябре 1969 года, в конце октября правительство подняло стоимость марки на 9,3%, что тут же создало трудности для увеличения немецкого экспорта и, тем самым, для продолжения подъема[8].

Аналогично, в Японии быстрый рост профицита платежного баланса в 1968–1969 годах вызвал существенный приток долларов и импортированное инфляционное давление, так что ревальвация иены была предопределена. Но в отличие от немцев, японцы пытались любой ценой избежать ревальвации своей валюты и в итоге навлекли на себя инфляцию настолько сильную, что инфляция в Германии не шла с ней ни в какое сравнение.

Правительство США сделало последнюю попытку предотвратить надвигающуюся бурю. В конце 1968 года администрация Джонсона, наконец, перешла к жестким фискальным мерам в сочетании с жесткой монетарной политикой, чтобы помешать дальнейшему росту цен и восстановить международную денежную стабильность. В начале 1969 года новая администрация Никсона продлила введенный в середине 1968 года дополнительный 10%-й налог на доходы, снизило инвестиционные налоговые кредиты и урезало расходы бюджета, а ФРС ужесточила кредит. В условиях устойчиво высоких процентных ставок в США,

---

обязательство к тому времени уже утратило всякое значение как следствие сочетания мощи США и их экономической слабости. «Частный рынок больше не должен был раздражать гегемонистские амбиции США. Золото было лишено своей денежной функции. Мир де факто перешел на долларовый стандарт».

[8] *Giersch H.* et al. The Fading Miracle. P. 148–151; *Emminger O.* The D-Mark in the Conflict between Internal and External Equilibrium, 1948–1975 // Princeton Essays in International Finance. 1977. No. 122. June. P. 24–26.

бурление на международных финансовых рынках на время прекратилось, поскольку краткосрочные средства вновь устремились в доллары. Между тем стал стремительно формироваться кредитный кризис, который привел в результате к рецессии 1970 года и первому после 1958 года случаю, когда годовые темпы роста оказались отрицательными[9].

Тем не менее как вскоре оказалось, политические и экономические издержки последовательной антиинфляционной политики были для администрации Никсона неприемлемо высоки, особенно ввиду тревожного спада, начавшегося на финансовых рынках, и растущего числа банкротств, которое стало налицо после финансового краха Пенсильванской центральной железнодорожной компании. Еще до поражения республиканцев на выборах в Конгресс в ноябре 1970 года, опасаясь, что высокие процентные ставки затормозят восстановление экономики, правительство вернулось к фискальному стимулированию, а ФРС начал проводить мягкую кредитную политику. Несколькими месяцами ранее Никсон заявил: «Теперь мы все кейнсианцы». Даже наблюдая снижение конкурентоспособности, растущие цены и ухудшение торгового и платежного балансов, администрация Никсона не торопилась предпринимать необходимые меры. Своим бездействием США показывали торговым партнерам, что не собираются нести ответственность за экспорт инфляции: страны, которые хотели избежать притока долларов и соответствующего роста внутренних цен, должны были ревальвировать свои валюты. Ревальвация валют ведущих торговых конкурентов США, как, конечно, понимал Никсон, должна была увеличить конкурентоспособность США, повысить доходы от американского экспорта и снизить давление со стороны импорта на американскую экономику.

Когда в середине 1970-х годов руководство США начало проводить расширительную макроэкономическую политику, международная денежная система была все равно что мертва. Для Германии передышка, наступившая после ревальвации марки осенью 1969 года, а также после того как в США установились высокие процентные ставки и началась рецессия, оказалась очень короткой. В ответ на продолжающийся рост инфляционного давления, Бундесбанк постоянно ужесточал доступ к кредиту с марта 1969 года, установив учетную ставку на рекордном уровне в 7,5% в марте 1970 года. Кроме того, в Германии началось ужесточение фискальной политики, продлившееся два года. В Японии, где, несмотря на быстрорастущий профицит счета текущих операций, ревальвации не было, власти также ограничили денежное предложе-

[9] По этому и следующему разделам подробнее см.: *Eckstein O.* Great Recession. P. 40–41; *Calleo D. P.* Imperious Economy. P. 58–59.

ние и подняли процентные ставки, чтобы остановить рост цен. Но когда в США процентные ставки упали, при этом оставаясь высокими в Германии и в Европе в целом, а также в Японии, краткосрочный спекулятивный капитал стал выходить из доллара, и совокупный дефицит платежного баланса США (краткосрочный и долгосрочный) взмыл вверх, достигнув 10 миллиардов долларов в 1970 году и 30 миллиардов долларов в 1971 году. Мировые резервы в течение этих двух лет росли ни много ни мало на 18 и 32% соответственно, что позволило мировой инфляции вырваться из-под контроля. К 1971 году золотовалютные резервы США опустились чуть ли не до четверти от их официальных обязательств. В 1971 году дефицит американского бюджета в очередной раз побил послевоенный рекорд, а дефицит торгового баланса — рекорд всего XX века[10].

Международное соотношение валютных курсов теперь находилось под слишком сильным давлением, чтобы оставаться неизменным. Бундесбанк к тому времени уже поднял учетную ставку с целью охладить экономику, но когда США стали ослаблять денежную политику, деньги хлынули в Германию, чтобы выиграть на разнице в процентных ставках, и инфляция продолжила набирать обороты. То же самое происходило и в 1960 году, но теперь события приобрели гораздо больший масштаб. США экспортировали огромную инфляцию: она выросла в Германии с 3,8% в 1970 году до 5,2% в 1971, и к маю 1971 года у германского правительства, как и голландского, не осталось иного выбора, кроме как дать своим валютам подняться вверх. Швейцария и Австрия ревальвировали свои валюты. Казалось, правительство США получило то, что хотело. Но теперь спекулятивные средства ринулись во Францию и Бельгию, где они конвертировались в золото, и золотые резервы США упали до символической отметки в 10 миллиардов долларов. Япония, несмотря на то, что США подталкивали ее к ревальвации, а профициты ее торгового баланса и счета текущих операций в 1970–1971 годах достигли исторических максимумов, тем не менее оставалась непреклонной и заявляла, что будет поддерживать курс на уровне 360 иен за доллар — на уровне, установленном еще в конце 1940-х годов. Но в августе 1971 года Никсон объявил «Новую экономическую политику». Она приостанавливала конвертируемость долларов в золото, вводила дополнительный 10%-й налоговый сбор с импорта, а вместе с тем — это не было случайным совпадением — расширяла меры фискального стимулирования экономики в форме увеличения

[10] *Argy V.* Postwar International Money Crisis. P. 62; *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 149–154, 178–179.

инвестиционного налогового кредита, отмены акцизов на легковые и грузовые автомобили и снижения подоходного налога с физических лиц. Это было открытое объявление войны экономическим конкурентам США и недвусмысленное требование ревальвировать свои валюты. В декабре 1971 года подписание Смитсоновского соглашения привело к девальвации доллара на 7,89% по отношению к золоту и ревальвации остальных валют по отношению к доллару: марки — на 13,5%, иены — на 16,88%[11].

Новая международная конфигурация, в особенности, попытка поддержать фиксированные обменные курсы оказалась нестабильной и продержалась чуть больше года. Все знали, что Смитсоновский валютный режим был результатом долгих и тяжелых переговоров, что США настаивали на более существенных изменениях, и что ключевые лица в руководстве США считали новые соотношения лишь временными. Уже в феврале-марте 1972 года у доллара вновь возникли проблемы и правительству США совместно с зарубежными партнерами пришлось поддерживать его посредством валютных интервенций. Но поскольку уже осенью должны были пройти очередные президентские выборы и администрация Никсона запустила очередную программу стимулирования экономики, давление на доллар возросло. Бюджетный дефицит и легкий доступ к кредиту способствовали тому, что в 1972 году бюджетный дефицит установил новый рекорд — втрое больше предыдущего — и начался новый этап бегства капитала от доллара. К концу 1972 года, как следствие огромного дефицита платежного баланса США, мировые резервы выросли по сравнению с 1969 годом вдвое — за эти три года их накопилось столько же, сколько за все предыдущие столетия[12]. Поскольку Германия и Япония накапливали доллары со скоростью, которая была совершенно несовместима с самой возможностью контроля над ликвидностью и инфляцией, существовать Смитсоновским курсам оставалось недолго[13]..

Все было готово для стремительного взлета цен. Меры контроля над зарплатами и ценами, введенные Никсоном, ненадолго задержали инфляцию. Но в январе 1973 года этот контроль был неожиданно

[11] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 178–179; *Eckstein O.* Great Recession. P. 41; *Calleo D. P.* Imperious Economy. P. 60–62; *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. Tokyo, 1983. P. 179–186.

[12] *Triffin R.* The International Role and Fate of the Dollar // Foreign Affairs. 1978/1979. Vol. 57. Winter. P. 270–271.

[13] *Tew B.* The Evolution of the International Monetary System, 1945–1981. London, 1982. P. 161–162.

снят, и годовой темп роста потребительских цен вырос с 3,9% в последней четверти 1972 года до 6,2% в первой четверти 1973 года. В феврале 1973 года разгон инфляции в Америке спровоцировал очередной валютный кризис, и США со своими союзниками быстро согласились на дальнейшую 10%-ю девальвацию доллара. Но даже после этого руководство США дало понять, что оно никоим образом не собирается поддерживать достигнутые курсы и, в действительности, сам режим фиксированных курсов в целом, что было практической гарантией нового витка нестабильности. В январе-марте 1973 года в Германию перетекло 27,8 миллиардов немецких марок, и после краткой попытки защитить новые курсы, развитые капиталистические страны формально отказались от фиксированной системы валютных курсов, сделав их плавающими[14]. В течение 1973 года марка подорожала на 20,4% по отношению к доллару, так что общее подорожание немецкой валюты по отношению к доллару в 1969–1973 годах составило 50%. Иена подорожала на 12% в 1973 году, так что общее подорожание за два года (с декабря 1971 года) составило 28,2%.

За эти несколько лет благодаря девальвации доллара направление движения относительных издержек в промышленности США кардинально переменилось — подобного не удавалось добиться ни за счет повышения производительности, ни за счет сдерживания зарплат даже в первой половине 1960-х годов, когда экономика США находилась на пике своей формы. Это, разумеется, имело свою цену: девальвация доллара означала рост стоимости импорта и, как следствие, падение уровня жизни; однако сокращение относительных затрат на заработную плату определенно и было целью девальвации. В 1970–1973 годах удельные издержки на оплату труда в промышленности США (в долларовом выражении) росли в среднем на 0,6% в год по сравнению с 17,6% в Германии и 19% в Японии. В тот же период относительные удельные издержки на оплату труда в промышленности США падали в среднем на 9,9% в год[15]. Поэтому среднегодовой рост цен американского экспорта, который составлял в 1971–1973 годах 9,5%, примерно сравнялся с аналогичными показателями в Японии (9%) и Германии (8,7%) — при-

[14] *Argy V.* Postwar International Money Crisis. P. 65–66; *Eckstein O.* Great Recession. P. 43; *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 192–196; *Giersch H.* The Fading Miracle. P. 179–180.

[15] Относительные издержки выражены в долларе, взвешенном по объемам торговли с семнадцатью главными торговыми партнерами. Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy // European Economy. 1982. No. 11. March. Tabl. 11.

том, что в 1965–1970 годах он был в два раза больше, чем в Германии, и в пять раз больше, чем в Японии.

Уменьшение относительных издержек, ставшее возможным благодаря девальвации доллара, а также повышение загрузки мощностей с выходом из рецессии оказали оживляющее воздействие на американскую экономику. После того, как в 1966–1971 годах средний рост инвестиций в промышленности составлял 2,8% в год, в 1972 и 1973 годах он достиг 9,7 и 14,7% соответственно. В 1970–1973 годах среднегодовые темпы роста производительности труда в промышленности также ощутимо возросли — до 5,2% (5,3% в чистом выражении) и обогнали среднегодовой рост оплаты труда, выраженной в ценах выпуска (product wage), который составил в тот же период 4,5%. В то же время производительность капитала также слегка выросла. Промышленная прибыльность, которая в 1965–1970 годах упала на 50%, перестала падать и даже немного возросла — на 20% в последующие три года, — так что общее падение прибыльности в 1965–1973 годах составило 40,9%. Между тем в 1973 году, когда экспорт промышленных товаров подскочил до своего исторического максимума, торговый баланс США сошел с понижательной траектории, на которой он находился с середины 1960-х годов до 1972 года, и неожиданно вышел в плюс.

В результате международного денежного кризиса, толчком к которому послужило обострение конкуренции, приведшее к падению прибыльности и росту внешнего дефицита в США, американская конкурентоспособность частично восстановилась, а прибыльность и международные балансы немного улучшились. Но для немецкой и японской экономик эффект был прямо противоположным — после ревальвации марки и иены и распада Бреттон-Вудской системы именно они стали главными жертвами мирового кризиса прибыльности.

2. КРИЗИС НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ, 1969–1973 годы

После 1969 года прибыльность немецкой экономики, особенно промышленного сектора, стремительно двигалась вниз вдоль траектории, которая была зеркальным отражением американской — по большей части подъем в 1950-е годы, когда в США прибыльность понижалась; падение с конца 1950-х годов вплоть до середины 1960-х годов, когда в США шло восстановление прибыльности; новый подъем в 1965–1969 годах, тогда как в США прибыльность падала. Падение промышленной прибыльности в Германии, случившееся непосредственно перед введением эмбарго на продажу нефти, в ключевых своих чертах было продолжением и обострением того спада промышленной при-

быльности, который произошел в конце 1950-х — начале 1960-х годов. Оба эти эпизода падения в значительной степени представляли из себя неизбежный результат той формы экспортно-ориентированного развития, которую принял рост Германии, а также результат обострения международной конкуренции. Кризис, который охватил Германию в конце 1960-х годов, стал следствием одновременно головокружительного роста марки и нарастания избыточных мощностей и перепроизводства в мировой промышленности. В 1969–1973 годах в Германии, как ранее в других развитых капиталистических странах, начался долгий спад, запущенный международным кризисом промышленной прибыльности.

В 1961 году промышленная прибыльность упала на 12% и в 1961–1965 годах продолжала падать в среднем на 5,3% в год, прежде чем в 1965–1969 годах начать восстанавливаться в среднем на 2,6% в год. В 1969–1973 годах она вновь падала, со среднегодовым темпом в 8,35% — в общем на 30% за весь период. Параллельно прибыльность в частном секторе экономики в целом падала со среднегодовым темпом в 5,1%.

Растущий спрос на труд без сомнения обусловил факт сжатия прибылей, но едва ли был его причиной, поскольку теперь рынок труда был даже более открытым, чем в начале 1960-х годов. После того, как в 1966–1967 годах рынок стал доступен для массы рабочих-иммигрантов и было принято решение о долгосрочной интеграции их и их семей, в начале 1960-х годов занятость поднялась до своего исторически беспрецедентного уровня[16]. Но несомненно, что воинственность рабочих в эти годы, хотя бы в первое время, *отражала* растущую организованную силу рабочих, и *оказывала* серьезное влияние на прибыльность. В 1969–1973 годах реальная зарплата в промышленности росла со среднегодовым темпом в 6,6% по сравнению с 4,9% в 1965–1969 годах. Среднегодовой рост производительности труда в промышленности упал на 3,9% по сравнению с 5,2% в 1960–1969 годах.

Всю середину 1960-х годов, после того как СДПГ вошла в «Великую коалицию» и правительство взяло курс на регулирование доходов и начало объявлять рекомендуемые темпы повышения зарплат и цен (wage-price guideline), профсоюзы продолжали приспосабливаться к нуждам накопления капитала и добровольно умерять свои аппетиты, надеясь, что таким образом удастся вывести экономику, пережившую тяжелую рецессию 1966–1967 годов, на устойчивую траекторию роста. Но замедление роста зарплат и повышение прибыльности оказались даже большими, чем рекомендовалось полуофициальным Советом

[16] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 340–341.

экспертов[17]. Осенью 1969 года волна «диких» забастовок, инициированных не официальными профсоюзами, но рядовыми работниками, прокатилась по немецкой промышленности — под ударом оказались как работодатели, так и профсоюзная бюрократия. Профсоюзы, таким образом, были вынуждены попытаться компенсировать потери своих членов, которые те понесли вследствие уступок работодателям в предыдущем периоде, а также выразить протест против интенсификации труда, развернувшейся после циклического спада 1966–1967 годов. Результат был огромным. Если в январе-августе 1969 года темпы роста зарплат упали до 6,0–7,1%, то в сентябре-декабре они поднялись до 8,5–12,1%, что перескочило за рекомендованные значения в 5,5–6,5%. Чтобы восстановить контроль над работниками, руководство профсоюза заняло более агрессивную позицию в переговорах и на 1970 год выторговало особенно сильное повышение[18].

Рост воинственности рабочих и так называемый «взрыв зарплат», таким образом, являлись ответной реакцией, своего рода *компенсацией* за предыдущий «взрыв прибыльности». Как пишет Хеннингс: «взрыв прибылей стал причиной возросших требований по повышению зарплат»[19]. В итоге среднегодовой рост реальных зарплат в промышленности в общем за период 1965–1973 годов составил 5,7%, что лишь немногим выше 5,6% в 1960–1965 годах, в то время как среднегодовой рост производительности труда в промышленности в 4,7% был только лишь немногим ниже, чем 4,9% в 1960–1965 годах.

Если бы влияние оказывали только внутренние факторы, то итоговое падение прибыльности оказалось бы очень небольшим. Очевидно, что хотя среднегодовые темпы роста удельных издержек на оплату труда в 1969–1973 годах в частном секторе за пределами промышленности равнялись 9,4%, что на самом деле было выше, чем рост на 8,0% в промышленности, непромышленный сектор смог избежать серьезного падения нормы прибыли, поскольку в нем можно было поднимать цены со сред-

[17] «Главным результатом [политики регулирования доходов и рекомендаций по темпам роста зарплат и цен] стало чрезвычайно продолжительное запаздывание зарплаты после 1967 года... В ходе подъема 1968–1969 годов зарплаты оказались далеко позади быстро растущих прибылей... Любопытно, что повышение реальной зарплаты в 1968 году было даже ниже, чем рекомендованное Советом». См.: *Fels G.* Inflation in Germany // Worldwide Inflation. Theory and Recent Experience / L. B. Krause, W. A. Salant (eds). Washington, DC, 1977. P. 620.

[18] *Muller-Jentsch W., Sperling H. J.* Economic Development. P. 265–267, 269–272, 285–288.

[19] *Hennings.* West Germany. P. 491.

негодовым темпом в 8,5% по сравнению с 5,8% в промышленности. Как следствие, в 1969–1973 годах среднегодовое падение доли прибыли в выпуске непромышленного сектора составило лишь 2,05%, а нормы прибыли — 2,3%, так что за четыре года она упала на 9,1%. Падение нормы прибыли в промышленности в этот период, напротив, составило 30%. Только из-за того, что падение промышленной нормы прибыли в три раза превышало падение в непромышленном секторе, норма прибыли в частном бизнес секторе экономики в целом снизилась примерно на 20%.

Вследствие роста относительных издержек в международном выражении к 1973 году промышленная прибыльность в Германии оказалась существенно ниже не только уровня 1969 года, но даже ниже уровня 1965 года.

Экономический рост Германии на протяжении всей эпохи долгого подъема, разумеется, основывался на быстром росте экспорта. Условием этого было сдерживание роста внутренних издержек политическими и социально-экономическими средствами и беспрецедентное относительное преимущество в производстве капитальных товаров, химической и другой продукции как раз в тот период, когда спрос на эти товары стремительно рос. В 1960–1973 годах экспорт рос в среднем на 7,5% в год, в то время как внутренний спрос рос в два раза медленнее, со среднегодовым темпом в 3,6%[20]. Но, как уже неоднократно отмечалось, экспортный потенциал немецкой экономики настолько тесно был связан со сдерживанием внутреннего спроса с целью удержания издержек на низком уровне, что в качестве неизбежного среднесрочного результата бурного экспорта и, рано или поздно, в качестве препятствия для него должен был возникать профицит по торговому и платежному балансу. С этим структурным ограничением своей экспортно-ориентированной модели развития, а также с возросшей угрозой иностранной конкуренции, Германия уже сталкивалась в конце 1950-х — начале 1960-х годов, и тогда ослабление конкурентоспособности Германии уже выступило как главная причина понижения промышленной прибыльности. Те же экономические симптомы проявились и в беспорядочной экономической обстановке конца 1960-х — начала 1970-х годов.

Замедление роста издержек, ставшее следствием правительственных дефляционных мер и рецессии 1966–1967 годов открыло дорогу для нового подъема экспорта, которому сопутствовали рост внешних профицитов, скрытое усиление валюты, спекулятивное повышательное давление на марку, и, как следствие, ревальвация валюты на 9,3%. Но ревальвация осенью 1969 года не могла ни стабилизировать меж-

[20] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 132.

дународный денежный режим, ни остановить действие тех тенденций, которые в свою очередь к ней привели. В марте 1969 — декабре 1971 года, хотя сальдо счета текущих операций Германии упало, сочетание политики по стимулированию роста в США и жестких мер в Германии, нацеленных на контроль над инфляцией, стало источником непреодолимого давления на валюты. В результате марка сначала была ненадолго отправлена в свободное плавание, а затем ревальвирована на 16% в рамках Смитсоновского соглашения декабря 1971 года. Конечно, Смитсоновское соглашение вскоре распалось, что привело к окончательному коллапсу Бреттон-Вудской системы и к еще одному этапу ревальвации в феврале-марте 1973 года. Таким образом, в 1969–1973 годах эффективный или взвешенный по объемам торговли обменный курс марки увеличивался и рос в среднем на 6,1% в год.

Столкнувшись с таким существенным удорожанием марки, зависимые от экспорта немецкие промышленные производители были вынуждены выбирать между двумя возможностями. Если бы они попытались поддержать свои нормы прибыли, согласившись на более высокие относительные цены, они бы замедлили рост экспорта и потеряли бы долю на мировом рынке. Если бы они пытались сохранить рост экспорта, удерживая цены, им пришлось бы смириться со снижением прибыльности.

На самом деле, как продемонстрировала Карлин, немецкие промышленные производители пошли по второму пути. В 1969–1973 годах немецкие относительные удельные издержки на оплату труда росли с очень быстрым среднегодовым темпом в 6,1%, что объясняется возросшей стоимостью (эффективным обменным курсом) марки. Тем не менее немецкие экспортеры затормозили рост экспортных цен в марках до в среднем 3,7% в год. Даже несмотря на то что ревальвация марки дополнительно увеличивала эффективную цену сбыта на 6,1% в год, им удалось сохранить цены на конкурентном уровне, поскольку мировые экспортные цены в эти годы росли со среднегодовым темпом в 9,1%. Немецкие промышленные производители таким образом смогли немного повысить свою долю в мировом экспорте и мировом промышленном экспорте в 1969–1973 годах, хотя уже было отмечено, что поскольку рост мировой торговли замедлялся, среднегодовое повышение немецкого экспорта в 7,2% представляло собой существенное падение по сравнению с темпами в 10%, наблюдавшимся в период подъема 1965–1969 годов[21].

[21] *Branson W. H.* Trends in US International Trade. P. 196. Tabl. 3.13.

ТАБЛИЦА IX.2. Издержки, цены и прибыльность в Германии, 1969–1973 годы (среднегодовые темпы роста, %)

	NPR	NPSh	RW	PW	LPy	NW	ULC	PPri	NY/NK	NY/NKreal	NKPri
Промышленность	−8,35	−7,70	5,9	3,5	12,0	8,0	5,8	−0,8	−0,8	5,7	4,0
Непромышленный сектор	−2,30	−2,05	3,7	2,9	12,5	9,4	8,5	−0,3	−2,6	6,6	3,0

ИСТОЧНИК: См. замечание к ключевым источникам данных.

Чтобы сохранить свои рынки, немецкие производители были вынуждены отказаться от повышения цен в марках пропорционально возросшим издержкам, и даже несмотря на это им пришлось смириться с замедлением роста экспорта. Но сочетание низких цен с высокими издержками имело неизбежный результат: защищая свой краткосрочный экспортный потенциал и основной источник роста, немецкий промышленный сектор соглашался на понижение нормы прибыли на основной капитал и подвергал существенной угрозе свой долгосрочный рост[22]. Что касается непромышленного сектора, то, поскольку в нем падение прибыльности было относительно небольшим и отражало лишь краткосрочное превышение темпов роста товарной заработной платы над темпами роста производительности труда, едва ли в долгосрочной перспективе из этого могли возникнуть какие-то непреодолимые препятствия. Непромышленные производители могли приспособиться к падению нормы прибыли путем сокращения темпов роста зарплат, и именно это они на самом деле и сделали. Однако в промышленности, где падение прибыльности представляло не столько локальную проблему превышения зарплат над производительностью, сколько системную проблему избыточных мощностей и перепроизводства, вызванную интенсивной международной конкуренцией, такого простого пути к восстановлению не было, и тем сложнее было найти выход, который устроил бы всех.

3. КРИЗИС ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ, 1970–1973 годы

Начиная с 1970 года прибыльность в японской промышленности — как и в экономике в целом — резко и неожиданно пошла вниз. В этом своем движении она описывала ту же траекторию, что и в промышленности Германии, и прямо противоположную траектории в промышленности

[22] *Carlin W.* Profitability in West Germany. P. 346–349.

США, и это взаимоотношение сохранялось на протяжении всего послевоенного периода. В течение 1950-х годов и вплоть до 1961 года уровень прибыльности в Японии утроился, в первой половине 1960-х годов он немного снизился, и затем в период с 1965 по 1970 год, неудержимо рос. Итоговая фаза повышения прибыльности во второй половине 1960-х годов в Японии выглядела гораздо более впечатляюще, чем в Германии, и подняла норму прибыли до наивысших за весь послевоенный период значений, основываясь при этом на гораздо более мощном росте экспорта. Японский экспортный подъем, как и немецкий, подпитывался расширительной фискальной и монетарной политикой правительства США, а с другой стороны — сдерживающей фискальной и монетарной политикой японского правительства. Результатом был огромнейший профицит текущего счета. Поэтому как и в случае Германии, японское расширение несло в себе семена собственного разрушения. После падения доллара и ревальвации иены в 1971–1973 годах японская индустриальная экономика потеряла большую часть своих преимуществ по издержкам на мировом рынке, испытала существенное падение прибыльности и во многом утратила свой потенциал для роста.

Падение нормы прибыли и погружение японской экономики в кризис проходили в два этапа. Первый этап имел место в 1970–1971 годах: наплыв инвестиций, начавшийся в японской промышленности во второй половине 1960-х годов, спал; в 1969–1970 годах японское правительство резко перешло к дефляционным мерам, в то время как Никсон ввел дополнительный 10%-й налог на импорт и де-факто провел девальвацию доллара в августе 1971 года. Второй этап охватывает следующие два года, 1972–1973. Уже с 1971 года правительство проводит масштабное монетарное и фискальное стимулирование для того, чтобы восстановить оптимизм предпринимателей, по которому ревальвацией иены нанесла болезненный удар, чтобы поднять внутренний спрос, который бы компенсировал падение экспорта и, наконец, чтобы сделать иену более дешевой и возобновить прежнюю динамику экспорта. Но эти меры закончились неудачей. В условиях, когда каждое действие американских властей означало продолжение экономического расширения, рост инфляции и увеличение внешнего дефицита, придание дополнительных импульсов спросу не могло удешевить иены. Равным образом, субсидирование спроса не могло автоматически произвести очень трудную, если даже не невозможную, внутреннюю структурную перестройку, необходимую для поддержания энергичного роста экономики, а именно, возместить потерю возможностей во внешней торговле новыми способами получения прибыли внутри страны за счет со-

здания внутреннего рынка, рост которого зависел бы от экспорта лишь в незначительной степени. Поэтому результатом стал стремительный рост инфляции и еще большее сжатие прибылей.

Этап 1. Дефляция и спад в экономике

После непродолжительного замедления в начале 1960-х годов, примерно с 1964 года японский реальный экспорт начал расти со среднегодовым темпом около 20%. И все-таки, еще в 1967 году японский торговый профицит составлял всего 800 миллионов долларов, что не представляло угрозы для международной стабильности. Но как только федеральный дефицит США внезапно подпрыгнул, внешние балансы США резко ухудшились, а японские внешние балансы взмыли вверх. Для Японии, как и для Германии, период 1968–1969 годов, когда американская экономика переживала рост инфляции и соответствующее падение торгового баланса, стал поворотным моментом. В 1968 году японский торговый профицит утроился, достигнув 2,5 миллиарда долларов, а в 1969–1970 годах его размер достиг в среднем 3,75 миллиарда долларов. Японские валютные резервы, которые держались на уровне 2 миллиардов долларов в 1961–1968 годах, в конце 1970 года достигли 4,4 миллиарда долларов, а в июне 1971 года — 7,6 миллиарда долларов[23].

Резкий рост торгового баланса и профицита текущего счета, как и в Германии, импортировали в Японию большое инфляционное давление. В 1968 году, впервые за все время подъема, начался бурный рост не только потребительских, но и оптовых цен. Иностранные конкуренты, особенно США, рассчитывали, что Япония станет бороться с инфляцией также, как и Германия, — сокращая внешние профициты и ревальвируя свою валюту. Но японское правительство сделало прямо противоположное. Оно приняло серию косметических мер по либерализации торговли, чтобы успокоить критиков своей политики за рубежом. В то же самое время, чтобы обуздать инфляцию и сохранить возможность экспортно-ориентированного роста, японское правительство принялось ужесточать кредит.

Переход к дефляционной политике в 1969–1970 годах достиг своей непосредственной цели: в экономике немедленно начался спад, а рост цен на промышленную и экспортную продукцию остановился к кон-

[23] Подробнее о материале этого и следующего абзацев см. в: *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 171–179. В эти годы Япония и Германия были единственными промышленно развитыми экономиками, имевшими значительные профициты торгового баланса.

ТАБЛИЦА IX.3. Японский торговый профицит (в миллиардах долларов)

1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
−0,1	0,5	0,0	1,0	1,9	2,2	0,8	2,5	3,6	3,9	7,7	8,9	3,7

ИСТОЧНИКИ: *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 177; *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 174.

цу 1970 года[24]. Но конечный эффект оказался прямо противоположен тому, которого ожидало японское руководство. В 1971 году профицит торгового баланса Японии побил все рекорды: баланс торговли со всеми странами удвоился и достиг 7,7 миллиарда долларов, так что на долю Японии пришлось более 75% всего повышения совокупного торгового профицита стран ОЭСР. Баланс торговли промышленными товарами достиг 17,1 миллиарда долларов; а в США он вырос почти в два с половиной раза[25]. Охлаждая японскую экономику, в то время как американская перегревалась, японское руководство довело международную денежную систему до точки кипения, и поэтому ревальвация иены и девальвация доллара сделались неизбежными. Спустя еще немного времени, Ричард Никсон объявил о «Новой экономической политике»: «эре высокоскоростного роста».

«Никсоновский шок» потряс мир 15 августа 1971 года. Уже в августе иена перешла к плавающему курсу, а на японском фондовом рынке произошло самое сильное падение за всю его историю. Это только углубило рецессию, начавшуюся в середине 1970 года и продолжившуюся до конца 1971 года. В 1971 году среднегодовые темпы роста промышленного выпуска и ВВП резко замедлились с примерно 15,8 и 12,3% в 1965–1970 годах до 6,2 и 4,7% соответственно. Рецессию сопровождал спад инвестиций: если в 1965–1970 годах они росли в среднем более чем на 20% (как в промышленности, так и в частном секторе экономики), то в 1971 году они *сократились* на 10% в промышленности и на 3,1% в частном секторе. Загрузка мощностей упала на 6% в промышленности и на 3% — в частном секторе. За один год норма прибыли в промышленности упала на 16%, а в частном секторе экономики — на 22%. Разгон заработных плат или торможение производительности не были самостоятельным фактором снижения нормы прибыли в 1971 году,

[24] *Krause L., Sekiguchi S.* Japan and the World Economy. P. 401.

[25] *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 173–174; *Kosai Y.* Era of High-Speed Growth. P. 177.

что бы ни говорили сторонники теории предложения. Хотя, очевидно, таким фактором было падение спроса. Причиной падения спроса была остановка циклического подъема инвестиций во второй половине 1960-х годов. Необычайный масштаб, который в эти годы приобрело инвестирование в новые здания и оборудование, не мог сохраняться бесконечно и начал сужаться в 1970 году, точно также как огромные масштабы инвестирования второй половины 1950-х годов сократились в 1961 году. В любом случае ужесточение кредита в 1969–1970 годах привело к намеренному замедлению спроса, которое усилилось вследствие никсоновского шока (с его дополнительным налогом на импорт) и ревальвации иены. Падение спроса понизило промышленную прибыльность в частном секторе экономики, вызвав существенное падение доли прибыли в выпуске и отношения выпуска к капиталу, а также загрузки мощностей.

Резкое замедление производительности, отраженное в статистике, было главным фактором падения доли прибыли. Однако это формальное замедление производительности представляло собой не снижение эффективности производства. Скорее, оно было артефактом замедлившегося роста спроса. Японские предприятия не допускали увольнений, кроме тех случаев, когда они были совершенно необходимы. Поэтому, несмотря на резкое замедление роста и соответствующее падение загрузки мощностей в ходе рецессии 1971 года, роста безработицы не происходило. Снижение производительности труда было следствием того, что занятость не приспосабливалась к падению выпуска. Наступление кризиса в японской экономике не сопровождалось каким-то самостоятельным трендом к понижению производительности труда. И этот факт подтверждается следующим: в 1965–1970 годах производительность труда в промышленности и частном секторе росла в среднем на 13,4 и 10,7% в год соответственно (а в 1970 году на 11 и 12% соответственно). В год рецессии темпы роста производительности неожиданно упали до 5,3 и 3,9% соответственно. Однако сразу же после этого, в 1972 году они выросли до 11 и 9,4% в промышленности и частном секторе соответственно.

В 1971 году и в промышленности, и в частном бизнес-секторе экономики произошло лишь очень слабое ускорение роста номинальных и реальных зарплат по сравнению с предыдущими годами. Тем не менее имевшего место в обоих секторах роста товарной зарплаты оказалось достаточно, чтобы сжать прибыли. Причина была в том, что в 1971 году темпы повышения цен на выпуск в промышленности и частном секторе равнялись 0 и 2,6% соответственно, в то время как раньше, в 1965–1970 годах, они равнялись в среднем 3,55 и 4,7% в год

соответственно. Рост зарплат понизил прибыльность, поскольку, из-за падения спроса, промышленные производители не могли повышать цены над издержками в той же мере, что и раньше.

Последним фактором понижения прибыльности в 1971 году было снижение отношения выпуска к капиталу на 5,7% в промышленности и на 11,6% в частном секторе в целом (в 1965–1970 годах этот показатель достиг впечатляющих уровней). Решающую роль здесь опять же играло снижение спроса. Если сделать поправку на падение загрузки мощностей, то это падение отношения выпуска к капиталу практически исчезает.

Этап 2. Инфляция и несостоявшееся восстановление

Японская экономика проходила через замедление роста вследствие ужесточения макроэкономической политики в 1957–1958, 1961–1962 годах и в 1965 году, но каждый раз быстро восстанавливалась. Циклический спад 1971 года отличался в двух важных отношениях. Во-первых, он продолжался гораздо дольше, чем предыдущие. Во-вторых, что важней всего, он навсегда положил конец прежнему энергичному росту Японии. Попробуем понять, почему.

Вернуться к прежнему состоянию безупречного роста было невозможно, и в первую очередь потому, что ухудшились экспортные перспективы. Причиной этому послужили как ревальвация иены, так и резкое замедление роста мирового спроса и мировой торговли, шедшее рука об руку с общим замедлением роста в развитых капиталистических экономиках. В 1972–1973 годах среднегодовой рост экспорта (в иенах) составлял 4,6%, сократившись почти на три четверти по сравнению с 17,2% в 1965–1970 годах. Лучшего подтверждения того, что для японских производителей условия кардинально переменились, было не найти. После того, как только стало ясно, что, вопреки ожиданиям, обширная программа стимулирования, предпринятая в эти годы, не вернула экономике динамизм и не развернула ее лицом к внутреннему рынку, не осталось сомнений, что японская экономика стоит на пороге глубочайших перемен.

Уже осенью 1970 года правительство начало сворачивать ограничительную монетарную политику, так как инфляция промышленных и экспортных цен была остановлена. В 1971 году правительство вернулось к стимулированию, стараясь побороть неожиданно тяжелую рецессию, и увеличило предложение кредита и развернуло фискальную политику в более стимулирующее русло. В то же время, на волне последствий никсоновского шока, чтобы уберечь японский бизнес от убытков, вызванных происходящей девальвацией доллара, в тече-

ние нескольких недель августа, еще до перехода к плавающему курсу, правительство скупило у него горы американской валюты по старому обменному курсу. Наконец, поскольку из-за ревальвации иены в декабре 1971 года экспортные перспективы ухудшились, правительство начало фискальное и монетарное стимулирование беспрецедентных и (как считают многие) безрассудных масштабов. В бюджете 1972 года предусматривался рост расходов на 22% (а одобренные позднее поправки к бюджету увеличили расходы еще на 1,4% ВНП). Предложение денег, которое уже в 1971 году выросло на потрясающую величину в 24,3%, в 1972 году увеличилось еще на 24,7%[26].

Своим инфляционным курсом правительство преследовало несколько целей. Поскольку во второй половине 1960-х годов японские производители вложили гигантские инвестиции в основной капитал, чаще всего за счет долга, серьезная рецессия грозила большими проблемами с реализацией и разрушительными убытками. Правительство пыталось предотвратить это, замещая экспортный спрос своими собственными расходами. Поскольку ревальвация иены не смогла избавить Японию от большого профицита счета текущих операций, сохранилось международное давление к дальнейшей ревальвации. Вместо того, чтобы уступить ему, японское правительство продолжало наращивать импорт с помощью субсидирования спроса, чтобы таким образом сбалансировать счет текущих операций и опустить курс иены.

К концу 1972 года стало ясно, что исторически беспримерные меры стимулирования экономики бессильны вернуть ей динамизм. Рост промышленного выпуска, который в 1972 году достиг 10,6%, составил лишь 60% от среднего темпа 1965–1970 годов, в то время как рост выпуска во всей экономике в целом (реальный ВНП) на уровне 8,2%, был лишь незначительно выше. Изменение темпов роста инвестиций составило минус 7,2%, за два года составило минус 18%. Загрузка мощностей осталась на прежнем низком уровне, некоторые же показатели говорят о ее дальнейшем снижении. В «Экономическом обзоре стран ОЭСР» (OECD Economic Outlook) от декабря 1972 года говорилось, что инвестиции слабы, экономика страдает от изрядного избытка мощностей, а рост ВНП 1972 года является «недостаточным, чтобы снизить объем незагруженных мощностей»[27]. Промышленная прибыльность, в 1971 году снизившаяся на 16%, в 1972 году упала еще на 4%.

[26] *Ackley G., Ishi H.* Fiscal, Monetary, and Related Policies. P. 230. Японский бюджет 1972 года предполагал рост расходов на 20–30% по сравнению с бюджетом 1971 года, что должно было составить 18% ВНП.

[27] Ibid. No. 43. P. 209 (quotation).

В лучшем случае частичного восстановления, которого добилось правительство субсидированием спроса, оказалось мало, чтобы возместить крах экспорта. В 1972 году рост экспорта в иенах сократился до 4,1%, тогда как в предыдущем году он равнялся 16% — почти что среднему показателю предыдущих пяти лет. Прибыли оказались зажаты между повысившимися товарными зарплатами, и замедлившимся ростом производительности, а также снизившимся отношением выпуска к капиталу. Все эти факторы сами по себе отражали возросшее конкурентное давление на цены, как и дальнейшее падение роста инвестиций и все еще низкий уровень загрузки мощностей.

Рост зарплаты в денежном выражении в промышленности к 1972 году вернулся к среднегодовому уровню 1965–1970 годов — 15%, — что оказалось важным фактором снижения прибылей. Но 15%-е повышение номинальных зарплат в 1972 году не означало бы возросшего давления на прибыльность, если бы не отражало повышение товарной зарплаты на 14%, которое было на 40% больше, чем среднегодовое повышение в 10,1% в период 1965–1970 годов. Именно снижение темпа роста промышленных цен привело к повышению роста товарных зарплат. В 1972 году дефлятор цен в промышленности вырос всего лишь на 0,9%, меньше чем на четверть от среднего темпа роста в 1965–1970 годах, причину чего нетрудно отыскать.

После повышения стоимости иены японские промышленные производители столкнулись с жесткой конкуренцией за рубежом. В 1972 году удельные издержки на оплату труда в национальной валюте выросли на 1,1%, но во взвешенной по объемам торговли валюте на целых 11,8%[28], а в долларовом выражении на невероятные цифру в 20,3%. Как и их немецкие коллеги в этот период, японские производители могли ответить на снижение конкурентоспособности одним из двух способов: сохранять прибыльность своего экспорта, увеличивая цены и соглашаясь на снижение экспортных продаж; или сохранять темп роста экспорта и свою долю международного рынка путем отказа от повышения цен, и как следствие, примириться со снижением прибыльности. Как и их немецкие коллеги, японские экспортеры в целом пошли по второму пути. Пытаясь сохранить уровень экспорта в условиях ревальвации, японские промышленные производители сбавили рост экспортных цен в долларовом выражении до 8%, что означало *снижение* их экспортных цен в иенах на 3% по сравнению со среднегодовым повышением почти на 2% в предыдущие пять лет. Учитывая, что на экс-

[28] Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy // European Economy. 1982. No. 11. March. P. 106.

порт шло примерно 30% выпуска промышленности, резкое повышение издержек японского производства в международном выражении без сомнения играло ключевую роль в понижении цен, а следовательно, маржи и прибыли[29]. Даже при этом в Японии, как упоминалось, темпы роста экспорта замедлились на 75%.

Производительность труда в 1972 году повысилась на 10,8%, что было меньше, чем повышение товарных зарплат, и по-прежнему ниже среднегодового повышения в 13,4% в течение 1965–1970 годов[30]. Тем не менее с точки зрения действительной эффективности производства повышение производительности труда в 1972 году было, скорее всего, не слабее, чем и во второй половине 1960-х годов. И это несмотря на то что загрузка мощностей осталась на уровне 1971 года, отношение числа открытых вакансий к числу заявлений на бирже труда выросло до 1,4:1, в то время как уровень безработицы вырос лишь немного (с 1,2 до 1,4%), а работодатели продолжали воздерживаться от увольнений. Иными словами, работодатели чтили свое обязательство сохранять людей на рабочих местах, хотя и не могли занять их.

В начале 1973 года, вслед за тем, как новый взрыв цен в США наконец уничтожил Бреттон-Вудскую систему, иена была отпущена и к марту подорожала по отношению к доллару еще на 8%. К июлю 1973 года курс иены составлял 280 за доллар, так что общее укрепление за два года после никсоновского шока составило 20%[31].

В началу 1973 года, видя, что восстановление экономики остается неуверенным, а курс иены нестабильным, японские власти расширили программу стимулирования и подняли расходы еще выше, чем в 1972 году. Но результат оказался совсем не тем, на который рассчитывали. К тому моменту уже чувствовалось, что накопление иностранной валюты, являвшееся неизбежным следствием роста профицита текущего счета с конца 1960-х годов, оказывает сильное повышательное давление на цены. Огромный приток иностранной валюты также предшествовал ревальвации иены, расширяя ликвидность. К этому добавился гигантский рост частных заимствований, которые поощрялись выгодными процентными ставками за рубежом. Крупного всплеска инфляции было не миновать — сначала, осенью 1972 года подскочили цены промышленного выпуска, за ними к концу года последовали потребительские и экспортные цены. В 1973 году индекс потребитель-

[29] *Krause L., Sekiguchi S.* Japan and the World Economy. P. 401, 420.

[30] Отношение выпуска к капиталу также упало в 1972 году на 3,51%, но это падение сравняется с нолем, если сделать поправку на цены.

[31] *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 192–196.

ских цен и индекс оптовых цен выросли на 11,8 и 22,6% соответственно, а в 1972 году — на 4,6 и 3,2%[32].

Самым явным признаком того, что инфляция набирает обороты, был взрывной рост цен на землю. Этот тренд усиливался из-за раздувания спекулятивных инвестиций, стимулом для которых выступал сам рост цен на землю, который упрощал для заемщиков использование земли в качестве залога. Фондовый рынок также переживал бурный подъем. И то и другое было результатом обрушения реальных процентных ставок, которое произошло потому, что номинальные процентные ставки, к тому моменту уже сниженные правительством, не сразу смогли догнать инфляцию. Поскольку процентные ставки падали, а цены бесконтрольно росли, некоторые корпорации оказались в очень выгодном положении. Придерживая товары и продавая их по более высоким ценам, но также при помощи некоторого объема производительных инвестиций, они могли получать выгоду от разрывов, которые в определенные моменты возникали между издержками и ценами[33].

Тем не менее даже происходившее вследствие инфляции удорожание капитальной стоимости активов было неспособно восстановить жизненные силы японских производителей. В 1973 году промышленные инвестиции действительно подпрыгнули вверх на 19,4%, а темы роста промышленного выпуска поднялись до 13,8% (что сопоставимо со среднегодовыми показателями 1965–1970 годов, периода подъема), хотя рост ВВП при этом замедлился до 7,5%. Однако темпы роста инвестиций в промышленности оставались теми же самыми, что и в 1970 году. А этого было слишком мало для того, чтобы повысить производительность на величину, сравнимую с увеличением товарных зарплат, или извлечь достаточно большую выгоду из увеличения загрузки мощностей, и тем самым повысить прибыльность.

Под воздействием обширных мер стимулирования экономика перегрелась, и отношение заявок на работу к числу открытых вакансий в ноябре 1973 года составило 1,9 : 1. В 1973 году, когда инфляция вырвалась из под контроля, рабочие смогли добиться повышения номинальных зарплат на 21,3%. Тем не менее рост цен на промышленный выпуск компенсировал значительную часть негативного эффекта роста зарплат на прибыльность. В 1973 году рост товарных зарплат составил 10,3% — примерно на 25% меньше, чем в 1972 году. Но этого сни-

[32] Ibid. P. 196–200, 222; *Kosai V.* Era of High-Speed Growth. P. 184–187.

[33] *Ackley G., Ishi H.* Fiscal, Monetary, and Related Policies; *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 190–192.

жения было недостаточно для увеличения прибыльности, поскольку рост производительности труда составлял 9,1%. Благодаря тому, что загрузка мощностей увеличилась на 4%, хотя ее полного восстановления и не случилось, отношение выпуска к капиталу несколько выросло, и в результате дальнейшего снижения промышленной прибыльности не произошло. С другой стороны, не произошло и ее какого-либо повышения[34].

В целом в 1970–1973 годах создалась видимость двойного сжатия прибылей между зарплатами и производительностью, что будто бы было вызвано напряженностью на рынке труда и возросшей переговорной силой рабочих. Такой вывод, разумеется, далек от действительности. Достижение полной и сверхполной занятности не было причиной экономических проблем Японии. В 1965–1970 годах отношение числа заявок на работу к числу вакансий было ниже единицы, но и прибыли, и норма прибыли заметно росли в промышленности и еще сильнее — в частном секторе экономики в целом. Ни ускорение роста номинальных зарплат, ни проблемы с ростом производительности не были причиной падения прибылей в промышленности в 1970–1973 годах. Промышленные производители столкнулись с падением прибыльности, потому что они больше не могли завышать цену над издержками так, как раньше. Маржа упала в 1971 году из-за антиинфляционной политики правительства, которая вызвала рецессию и полномасштабное сокращение спроса. И она не выправилась в 1972–1973 годах вследствие роста японских *относительных промышленных издержек в международном выражении*, вызванного ревальвацией иены.

Действительно, после рецессии 1971 года во всем частном секторе экономики, в отличие от промышленности, рост номинальных зарплат был достаточным, чтобы вызвать падение прибылей, несмотря на относительный иммунитет производителей от международной конкуренции. Но такой быстрый рост денежной зарплаты сам по себе нельзя рассматривать отдельно от увеличившегося давления на рынок труда, вызванного исторически беспрецедентным субсидированием спроса. А оно, в свою очередь, является ответом на уже *начавшийся кризис*, вызванный *не* возросшим давлением со стороны труда, а ревальвацией иены. Именно стремление правительства справиться с ревальвацией иены и ее разрушительными последствиями для японской конкурентоспособности, а также компенсировать потерю иностранного спроса на японские товары лежали в основе беспрецедентной программы

[34] На самом деле в 1973 году промышленная норма прибыли упала еще на 1,3% (после падения на 19,2 и 7,75% в 1971–1972 годах соответственно).

стимулирования, и именно последняя стала причиной перегрева экономики и (временного) опережения роста производительности ростом зарплат за пределами промышленности[35].

Даже такое существенное повышение номинальных зарплат могло бы не оказать влияния на прибыль, как не оказал влияния рост зарплат после аналогичных (хотя и менее радикальных) мер по борьбе с рецессией 1965 года, если бы стимулирование привело к повышению загрузки мощностей или увеличению инвестиций. Тот факт, что стимулирование экономики не достигло своей цели объясняется не кажущимися затруднениями в повышении производительности и сдерживании зарплат, а тем, что крайне тяжелая международная обстановка делала перспективы инвестирования довольно мрачными. Если бы японская экономика могла избежать ревальвации иены — конечно, фантастическое предположение — ей бы удалось удержаться на прежней траектории роста, несмотря на повышение зарплат.

4. УГЛУБЛЕНИЕ КРИЗИСА: ВЫВОДЫ

Настало время коротко резюмировать основные аргументы, как утвердительного, так и опровержительного характера, касающиеся зарождения долгого спада. В 1965–1973 годах совокупная промышленная прибыльность в экономиках G-7 снизилась примерно на 25,5%. Рассмотрев случаи США, Японии и Германии, я не нахожу доводов в пользу того объяснения падения прибыльности, которое дает теория предложения. Она утверждает, что прибыльность понизилась из-за того, что сила рабочих возросла, они стали оказывать возросшее давление на рынке труда, и это в итоге привело к опережающему росту зарплат по сравнению с ростом производительности. Мой вывод можно распространить на все экономики G-7 в целом. С середины 1960-х и до начала 1970-х годов в экономиках G-7, взятых в совокупности, среднегодовой рост товарной зарплаты составлял 5,45% и лишь немного превышал рост производительности труда, которая росла в среднем на 5,15% в год, в то время как среднегодовой рост производительности капитала (реального отношения выпуска к капиталу) составлял примерно минус 0,2%. Следовательно, поскольку труд не оказал воздействия ни на долю

[35] «...Ревальвация иены и, говоря шире, „никсоновский шок“ обернулись для Японии огромными потерями не только в форме непосредственного ущерба для частного сектора экономики, но и как помеха для эффективного управления фискальной и монетарной политикой». *Uchino T.* Japan's Postwar Economy. P. 188.

РИС. IX.1. Норма прибыли в промышленном и непромышленном секторе стран G-7, 1952–1990 годы

ИСТОЧНИК: AGH.

прибыли в выпуске, ни на отношение выпуска к капиталу, он едва ли мог повлиять на норму прибыли.

В действительности же, помимо роста стоимости сырья, снижение совокупной промышленной прибыльности в странах G-7 было вызвано исключительно падением номинального отношения выпуска к капиталу. Но решающую роль в этом падении сыграла неспособность производителей повышать цены на свой выпуск с той же скоростью, с какой росли цены на основной капитал. Поэтому разумной представляется гипотеза, что значительная часть этого падения прибыльности в странах G-7 — как и в отдельных случаях США, Японии и Германии — объясняется невозможностью устанавливать достаточно высокую маржу по сравнению с издержками, что было обусловлено избыточными мощностями и международным промышленным перепроизводством. Это утверждение тем более правдоподобно, если принять во внимание тот факт, что в 1967–1973 годах совокупная прибыльность в непромышленном секторе экономик G-7 упала только на 19% — по сравнению с 25,5% в промышленности, — несмотря на то что удельные издержки на оплату труда за пределами промышленного сектора росли существенно быстрее[36].

[36] В связи с двумя предыдущими абзацами см.: *Glyn A.* et al. The Rise and Fall of the Golden Age. P. 80. Tabl. 2.7, 2.12. Норма прибыли в непромышлен-

К 1973 году для развитого капиталистического мира колесо фортуны совершило свой полный оборот. Массовое проникновение дешевой продукции японской и немецкой промышленности на мировые рынки во второй половине 1960-х годов привело к избыточным мощностям и перепроизводству в мировом масштабе, что опустило промышленную прибыльность во всем развитом капиталистическом мире, причем главный удар пришелся по американским производителям. Тем не менее сама форма, в которой развивался кризис — расширение Японии и Германии за счет промышленности США и сопутствующие этому внешние профициты в Германии и Японии и дефициты в США вызвала ревальвацию иены и марки по отношению к доллару, что в итоге должно было привести к глубокому перелому в относительных издержках. Поскольку отток капитала из промышленности был довольно слабым, системная проблема оставалась прежней — избыточное предложение промышленных мощностей и понижательное давление на цены товаров, в результате чего снижалась норма отдачи на основной капитал. Но после перетряски относительных издержек, вызванной переворотом в валютных курсах, настал черед Японии и Германии мириться со снижением норм отдачи ради сохранения сбыта. В период 1969–1973 годов восстановление мировой экономики потерпело неудачу, однако теперь последствия ее спада более равномерно распределились по миру.

ном секторе G-7 была экстраполирована на основе нормы прибыли в промышленном секторе и в частном бизнес-секторе в целом с использованием совокупного основного капитала в каждом секторе в качестве весов. *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. Data appendix: Tabl. A1, A2, A5, A6.

ДОЛГИЙ СПАД

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

X. *Почему наступил долгий спад?*

Кризис в развитом капиталистическом мире наступил еще до окончания 1973 года. Он сопровождался падением прибыльности, особенно в промышленности, и разгоном инфляции. Нефтяной кризис 1974–1975 годов поэтому не мог быть причиной экономических затруднений. Но он, конечно, усугубил их. Стоимость нефти выросла повсеместно, хотя и неодинаково — чрезвычайно сильно в зависимой от импорта нефти Японии, относительно слабо в богатых нефтью США и в соблюдавшей фискальную дисциплину Германии. Поскольку зарплаты и применяемые технологии не сразу пришли в соответствие с увеличившимися затратами на энергию, норма прибыли упала еще ниже, а скорость инфляция возросла. Теперь у правительств не оставалось выбора, кроме как опустить стоп-кран, поднять процентные ставки и сократить доступ к кредиту. Начавшаяся сразу после инфляционного кризиса резкая дефляция еще ниже утопила прибыльность и запустила величайшую рецессию со времен Великой депрессии.

Но это было лишь началом. В следующие два десятилетия ни в промышленности, ни в частном секторе США, Германии, Японии и даже всего G-7 в целом прибыльность не вернулась к уровню, на который она опустилась к 1973 году, не говоря уже о том, чтобы взобраться на пик всего периода долгого подъема. Сокращение прибыльности привело к резкому замедлению темпов роста инвестиций, особенно в промышленности, и капиталистический мир вступил в фазу долгого спада, которая продолжается и по сей день[1]. В 1973–1990 годах валовой промышленный основной капитал в целом по странам G-7 рос на 35% медленнее, чем в 1950–1973 годах, а в 1980–1990 годах эта разница составляла 50%[2]. Поскольку капитал рос так медленно, темпы роста производительности труда замедлялись вместе с ним: в 1973–1990 годах среднегодовой рост производительности труда в промыш-

[1] Подробное рассмотрение количественных аспектов долгого подъема см.: *Armstrong P.* et al. The Great Slowdown, in Capitalism Since 1945. P. 233–261.

[2] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 356. Tabl. A5.

ленности экономик G-7 взятых в совокупности составлял примерно 30% от показателя 1950–1973 годов, для экономики в целом отставание составило около 50%[3]. Учитывая замедление роста производительности и прибыльности, рост реальных зарплат был очень ограниченным и замедлялся гораздо быстрее, чем выпуск на душу населения. Поскольку замедление роста основного капитала и зарплат, таким образом, нашли свое выражение в столь сильном замедлении инвестиционного спроса, особенно в промышленности, а также потребительского спроса, рост выпуска также должен был замедлиться. А это означало сокращение рабочих мест в промышленности и соответственно взлет безработицы. В 1973–1995 годах уровень безработицы в экономиках G-7 составлял в среднем 6,5%, что более чем в два раза превышало 3,1% в период 1960–1973 годов[4]. Из-за такого снижения выпуска и спроса рост международной торговли также упал: в 1973–1990 годах среднегодовой рост мировой торговли составил всего 3,9% по сравнению с 7,1% в 1950–1973 годах[5]. Вместе с тем развитому капиталистическому миру пришлось пережить ряд циклических спадов, гораздо более глубоких и продолжительных, чем те, что случались после 1930-х годов.

1. ПОБЕДА, РАВНОСИЛЬНАЯ ПОРАЖЕНИЮ

С самого начала действовала одна сила, одна тенденция, которая толкала норму прибыли вверх и тем самым способствовала восстановлению. Как и следовало ожидать, работодатели во всем развитом капиталистическом мире при поддержке своих правительств попытались компенсировать падение прибыльности за счет рабочих. Практически повсеместно работодатели нападали на профсоюзы, в некоторых странах — особенно заметным это было в США — профсоюзы были совершенно обескровлены. Почти везде права рядовых рабочих оказывались под ударом; работодатели старались пересмотреть устоявшиеся порядки на рабочем месте и интенсифицировать труд. Чтобы понизить косвенные издержки на труд, а также сбавить рабочее сопротивление, правительства развитого капиталистического мира предприняли серьезные шаги — ужесточили кредит, чтобы повысить безработицу,

[3] OECD. Historical Statistics 1960–95, Paris 1997. P. 53–54. Tabl. 3.7, 3.10; См.: AGH по 1950-м годам. После 1973 года промышленная производительность упала по сравнению с периодом 1960–1973 годов более чем на 40%.

[4] OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 45. Tabl. 2.15.

[5] *Maddison A.* Monitoring the World Economy 1820–1892. OECD. Paris, 1995. P. 239. Tabl. 1–4.

и снизили социальную помощь, чтобы ослабить социальную защиту рабочих. Более того, по крайней мере на первый взгляд, работодателям в значительной степени удалось добиться своей цели и сдвинуть баланс классовых сил в собственную пользу.

Очевидный успех наступления работодателей должен служить отправной точкой всякого объяснения долгого спада. Ведь если растущее наступление на экономические и политические организации рабочего класса в контексте высокой и растущей безработицы сильно ослабило рабочее сопротивление и привело к существенному сокращению частных и социальных выплат рабочим, почему прибыльность не восстановилась, а долгий спад продолжается? Этот вопрос особенно остро стоит для сторонников теории предложения. Если работодателям удалось вернуть себе власть над рабочими, по логике теории предложения, им также должно было бы удаться восстановить условия для успешного накопления капитала. Разве тот факт, что этого им это не удалось, не противоречит теории?

На это сторонники теории предложения отвечают, что по большому счету рост сдвига в балансе классовых сил в пользу капитала — лишь видимость. Долгий спад продолжался, поскольку труд заставил капитал заплатить слишком высокую цену за то, что в итоге оказалось пирровой победой. Работодатели с помощью жесткой кредитной политики и прочих решительных мер правительства, конечно, добились определенного замедления роста зарплат и социальных выплат; но им не удалось в достаточной мере ослабить переговорную силу рабочих, поскольку от снижения занятости и загрузки мощностей, как и от падения сбыта, они потеряли столько же, сколько они приобрели от замедления роста зарплат и социальных выплат. А если бы правительство принялось стимулировать экономику, чтобы снизить безработицу, работодателям вновь пришлось бы увеличить свои прямые и косвенные расходы на труд, из-за которых они первоначально и оказались в плачевном положении. В терминах школы социальной структуры накопления это означает, что соотношение между выгодами от увеличения загрузки мощностей и сбыта с одной стороны и потерями от увеличения издержек на труд с другой для работодателей по-прежнему было плохим: все, что приобреталось от субсидирования спроса в виде возросшей производительности, терялось из-за опережающего роста зарплат. В терминах экономического мейнстрима это звучит так: поскольку NAIRU (не приводящий к ускорению инфляции уровень безработицы) оставался на прежнем высоком уровне, потенциальные выгоды от повышения выпуска и занятости посредством

стимулирования спроса были гораздо меньше, чем соответствующие потери в виде роста зарплат и, как результат, инфляции[6].

Консенсусом среди экономистов как правого, так и левого толка является мнение, что институционально укорененная сила рабочих, вызвавшая долгий спад, в дальнейшем мешала его преодолению, поскольку затрудняла функционирование рынка труда. Или утверждается, что профсоюзы добились того, что растущая масса не состоящих в профсоюзе или безработных «аутсайдеров» оказалась выключена из переговоров по зарплате; или же, что благодаря высокому уровню социальной защиты безработные могли позволить себе не идти на недостаточно высокую зарплату; или же и то, и другое. Поэтому они не давали темпам роста зарплат опуститься до «равновесного» значения, чему, якобы, является свидетельством рост «разрывов зарплат» (wage gap) в 1970-х — 1980-х годах — то есть разницы в доле заработной платы по сравнению с уровнем полной занятости.

Как теперь широко признается, разрывы зарплат крайне трудно измерить, и использование этих показателей небесспорно[7]. Но даже если удалось бы показать, что доля труда в выпуске, измеренная некоторым образом, выросла в этот период, все же очень тяжело представить, как к этому могло привести чрезмерное упорство рабочих. Все факты вопиют против утверждения, что капиталу в 1970–1980-е годы не удалось возродить свою гегемонию. Особенно в США, где в течение этого периода переговорная сила рабочих, независимо от способа измерения, попросту испарилась, или в Японии, где войдет в летописи, как рабочие старались помочь капиталу справиться с падением прибыльности, добровольно воздерживаясь от повышения реальных зарплат и поднимая производительность. В обоих случаях крайне трудно поверить, что переговорная сила и давление рабочих подрывали восстановление прибыльности целых два десятилетия. Но в обеих странах кризис прибыльности продолжался по меньшей мере до 1990-х годов.

Но на самом деле важно понять, что в условиях общего падения прибыльности в 1965–1973 годах доходы рабочих должны были затормозиться не медленно и постепенно, а резко и сильно — и это действительно произошло. Если в 1968–1973 годах рост почасовой реаль-

[6] *Bowles S., Gordon D., Weisskopf T.* Business Ascendancy and Economic Impasse // Journal of Economic Perspectives. 1989. Vol. 3. Winter. P. 111, 118, and passim; *Krugman P.* Slow Growth in Europe: Conceptual Issues // Barriers to European Growth. A Transatlantic View / R. Z. Lawrence, C. L. Schultze (eds). Washington, DC, 1987. P. 57–64.

[7] См., например: *Krugman P.* Slow Growth in Europe. P. 62–63.

ТАБЛИЦА X.1. Рост социальных расходов в реальном выражении (среднегодовые темпы роста)

	1960–1975	1975–1980	1980–1985
США	**6,5**	**2,0**	**2,7**
Германия	**4,8**	**2,0**	**0,7**
Япония	**8,5**	**8,2**	**3,2**
G-7	7,6	4,2	2,6

ИСТОЧНИКИ: OECD. Social Expenditure 1960–1989. Paris, 1985. P. 28; OECD. The Future of Social Protection. Paris, 1988. P. 11.

ТАБЛИЦА X.2. Рост государственных расходов на конечное потребление в реальном выражении (среднегодовые темпы роста)

	1960–1973	1973–1979	1979–1989	1989–1995
США	2,3	1,7	2,5	0,1
Япония	**5,9**	**4,9**	**2,7**	**2,0**
Германия	**4,5**	**3,0**	**1,3**	**1,8**
G-7	**3,2**	**2,4**	**2,2**	**0,9**

ИСТОЧНИК: OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 61. Показатели для G-7 и США в 1980-е годы раздуты большими военными расходами США в этот период.

ной зарплаты в промышленности стран G-7 составлял в среднем 4,4% в год, то в 1973–1979 годах он упал до всего 1,4% в год, а в 1979–1989 годах — и вовсе до 0,5% в год[8]. Рост товарной зарплаты в промышленности стран G-7 в 1960–1973 годах составлял 5,5% в год, почти столько же в 1965–1973 годах, но в 1973–1979 годах снизился до всего 2,7% в год[9]. Рост реальных социальных расходов в странах G-7 в 1960–1975 годах составлял 7,6%, только 4,2% — в 1975–1981 годах и 2,6% — в 1980-х годах. Среднегодовой рост реальных государственных расходов на конечное потребление в 1960–1973 годах составлял 3,2%, в 1973–1979 годах — только 2,4%, в 1979–1989 годах — 2,2%.

[8] OECD. Historical Statistics 1960–1984. Paris, 1986. P. 91; OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 100.

[9] *Glyn A.* et al. The Rise and Fall of the Golden Age. P. 80. Tabl. 2.12.

В свете этого резкого и очень значительного замедления в росте частных и социальных выплат, которое началось в 1973 году и продолжалось на всем протяжении 1980-х годов и далее в 1990-х годах, утверждать, что причиной долговечности спада являлось непрекращающееся сжатие прибылей со стороны труда — значит приводить в качестве объяснения то, что сперва само нуждается в объяснении. Чтобы разгадать загадку продолжительности долгого спада, нужно выяснить, почему для развитых капиталистических экономик внезапно стал слишком высоким рост реальных номинальных и товарных зарплат, социальных выплат и расходов государства, который по сравнению с периодом подъема не превышал соответственно четверти, половины, половины и двух третей.

У сторонников теории предложения имеется свое объяснение резко возросшей уязвимости развитых капиталистических экономик перед ростом доходов труда, возникшей в 1970-х–1980-х годах. Оно лежит в той же плоскости, что и объяснение истоков долгого спада — причина в замедлении роста производительности труда даже более сильном, чем замедление роста товарной заработной платы. Именно обострившийся кризис производительности, по их мнению, стал первопричиной того, что долгий спад распространился на 1970-е, 1980-е годы и т. д.

Несомненно, резкое замедление роста производительности после 1973 года затруднило восстановление прибыльности, но вопрос заключается в том, как объяснить это замедление на основе теории предложения? Едва ли здесь чем-то может помочь основополагающее для нее положение о «негибкости труда» или о том, что сила рабочих в достаточной мере не убавилась. В первую очередь потому, что практически отсутствуют свидетельства того, что именно давление со стороны рабочих было той силой, которая опустила производительность и соответственно прибыльность собственно в период ее первоначального понижения, в 1965–1973 годах — тогда, когда воинственность и напористость трудящихся очевидно была на своем пике. Но если этого давления было недостаточно даже в период подъема и роста рабочей борьбы, как можно говорить о его *увеличении* и приписывать ему понижение прибыльности в период очевидного отступления рабочих?

Леность и противодействие рабочих не могли вызвать существенного замедления производительности труда в годы первоначального понижения прибыльности (до 1973 года) просто потому, что в этот период — несмотря на несомненный рост воинственности и напористости рабочих — сокращения роста производительности труда, по крайней мере, в промышленности не было. В США рост производительности труда в промышленности оставался устойчивым на протяжении всего

начального периода падения прибыльности (1965–1973 годы), то же самое происходило и в Японии (если учесть падение загрузки мощностей и поддержание занятости)[10]. Также безосновательно утверждение, что в какой-либо из этих стран при прочих равных рост производительности труда не был достаточным, чтобы компенсировать требования рабочих по повышению зарплат. В экономиках G-7 взятых в совокупности рост почасовой производительности труда в промышленности поддерживался на постоянном уровне как во время подъема, так и в период падения прибыльности, и его среднегодовой темп составлял 5,4% в начале 1960-х, 4,7% в конце 1960-х, 5,6% в начале 1970-х годов (до 1973 года включительно)[11]. Более того, мы уже акцентировали на этом внимание читателя, этого повышения было достаточно, чтобы покрыть сопутствовавшее повышение товарной заработной платы и устранить этот источник понижения прибыльности в экономиках G-7 в совокупности вплоть до 1973 года. Но к тому времени, когда темпы роста производительности труда в промышленности упали — а она упала почти наполовину, в среднем до 3,0% в 1973–1979 годах — пиковый уровень рабочего сопротивления уже миновал[12]. Падение промышленной производительности труда после 1973 года было прерывистым и резким: но можно ли обнаружить соответствующий рост сопротивления рабочих, который мог бы послужить ему причиной?

Попытка объяснить резкое, неравномерное замедление роста производительности труда в период после 1973 года усилением рабочих и их сопротивления, делаемая теорией предложения, несостоятельна еще и потому, что замедлению роста производительности сопутствовало крутое падение зарплат и социальных выплат. В условиях столь значительного сокращения прямых (и косвенных) затрат на рабочую силу после 1973 года, если бы рост производительности труда в 1960–1973 годах остался прежним, доля прибыли могла бы быть существенно выше, чем она была на самом деле. На самом деле, если бы падение прибыльности в 1965–1973 годах и впрямь было вызвано ростом зарплат, то их резкое замедление после 1973 года в сочетании с ослаблением рабочих должно было бы исправить положение дел. Благодаря подобному замедлению зарплат, работодатели могли бы серьезно увеличить свои прибыли и норму прибыли, просто поддерживая рост

[10] В Германии среднегодовые темпы роста почасовой промышленной производительности труда сократились с 6,5% в 1960–1969 годах до примерно 5,0% в 1969–1973 годах.

[11] *Glyn A.* et al. The Rise and Fall of the Golden Age. P. 80. Tabl. 2.12.

[12] Ibid.

производительности на том уровне, на каком он был до 1973 года. В течение тринадцати лет до 1973 года им удавалось это делать, и трудно понять, что могло бы им помешать делать это и впредь кроме нежелания инвестировать с прежним темпом. Но сохранить прежние темпы роста инвестиций не удалось, а значит, нечто иное является и причиной первоначального падения прибыльности, и препятствий на пути ее восстановления, и это нечто не вписывается в теорию предложения.

Поскольку не подлежит сомнению, что существует тесная корреляция во времени между резким и неравномерным замедлением роста производительности труда, произошедшим после 1973 года, и соответствующим ему резким и неравномерным замедлением роста инвестиций, трудно поверить, что первое не является объяснением второго[13]. В 1973–1979 годах среднегодовой рост промышленной производительности в экономиках G-7 взятых в совокупности был меньше, чем в 1960–1973 годах на 42% (5,2 и 3,0% в год соответственно). Наряду с этим, среднегодовой рост основного капитала в странах G-7 стал меньше 35% (5,5 и 3,6% в год соответственно). В 1979–1989 годах дальнейшего падения среднегодовых темпов роста промышленной производительности труда не произошло; но не произошло и их восстановления. То же справедливо и для темпов роста валового основного капитала[14]. Равным образом, в Германии и Японии падение среднегодового роста производительности труда в промышленности тесно связано с одновременным замедлением роста отношения капитала к труду (коэффициент капиталовооруженности), что можно видеть в табл. X.3[15].

Поскольку главным фактором замедления роста основного капитала оставались низкие уровни прибыльности, которые сами по себе нельзя объяснить давлением со стороны сильного труда, и соответственно, опережением роста зарплат по сравнению с производительностью, *замедление роста производительности необходимо рассматривать как*

[13] Сторонники теории предложения теперь не склонны связывать падение производительности прежде всего с увеличением переговорной силы рабочих, а тяготеют к объяснению, что его источником, будто бы, было истощение технологического потенциала, и следовательно, исчезновение возможностей для наверстывающего роста. Но это объяснение стоит на зыбкой основе. См. обсуждение ниже.

[14] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 239, 241; *Glyn A.* et al. The Rise and Fall of the Golden Age. P. 80. Tabl. 2.12; *Glyn A.* The Costs of Stability. P. 86. Правда, эти агрегированные данные скрывают большое разнообразие между отдельными национальными экономиками.

[15] Траектория роста производительности в США в 1973–1979 годах менее очевидна и по ряду причин труднее поддается интерпретации.

ТАБЛИЦА X.3. Производительность труда и коэффициент капиталовооруженности в промышленности (среднегодовые темпы роста)

	Германия		Япония	
	K/L	LPy	K/L	LPy
1960–1973	6,2	4,8	10,9	10,0
1973–1979	3,7	3,45	7,5	4,25
1979–1990	1,5	1,8	4,2	3,2

ИСТОЧНИКИ: OECD; AGH.

следствие, а не как причину экономического спада. Хотя резкое замедление роста производительности без сомнения способствовало продолжению и ускорению падения прибыльности, само оно было следствием этого падения.

Наконец, приведенные аргументы находят дальнейшее подтверждение в том факте, что развитые капиталистические экономики *смогли* более или менее быстро найти способ приспособления — хотя лишь *частичного* — к падению прибыльности, вопреки резкому снижению роста производительности. Промышленность как отдельных стран, так и всего G-7 в совокупности, которая в 1965–1973 годах уже понесла ущерб от резкого снижения прибыльности, не смогла воспрепятствовать ее дальнейшему снижению и в 1970-х годах, хотя тогда рост реальной и товарной зарплаты резко убавился. Но характерно, что непромышленный частный сектор экономики *смог* достаточно успешно противостоять падению прибыльности, имевшему место до 1973 года, и почти полностью избежал падения прибыльности в 1970-х годах, как раз путем торможения реальной и товарной зарплаты. На этой почве непромышленный сектор предотвратил дальнейшее ухудшение своего положения. Такую же важную роль играло то, что если в промышленности темп роста выпуска, занятости и основного капитала после 1973 года падал все быстрее и сильнее снижался, что прямо говорило о наличии избыточных мощностей и перепроизводства, которые и привели к падению прибыльности, то в непромышленном секторе темпы роста выпуска, рабочей силы и, возможно, наиболее важного показателя — основного капитала — на всем протяжении долгого спада оставались на том же или даже более высоком уровне, чем до 1973 года, поскольку в этом секторе в отличие от промышленности излишних мощностей и перепроизводства не было, и возможна была реакция на улучшение прибыльности.

В основе расхождения траекторий промышленной и непромышленной норм прибыли и, как следствие, темпов роста выпуска, занятости и основного капитала в промышленности и непромышленном секторе до и после 1973 года лежало то, что, на мой взгляд, является первопричиной долгосрочного системного кризиса прибыльности — понижательное давление на цены, вызванное избыточными мощностями и перепроизводством — продуктами обострения международной конкуренции. Поскольку непромышленный сектор частной экономики в значительной степени не подвержен влиянию международной конкуренции, то до некоторой степени у него был очевидный путь к восстановлению. Этот сектор, конечно, серьезно пострадал от падения спроса на свою продукцию, вызванного замедлением роста в промышленном секторе. Но с течением времени он мог бы в значительной степени вернуть себе утраченные силы за счет сдерживания зарплат. Напротив, поскольку в промышленности причиной падения были систематический избыток мощностей и перепроизводство, снижение зарплат могло быть лишь частичным решением. Для полного восстановления нормы прибыли в промышленности требовалось не только чтобы рост выпуска, занятости и основного капитала перестал сползать вниз, как он делал в течение длительного времени, подавляя рост спроса в экономике в целом. Еще требовалось чтобы избыточный, высокозатратный, низкоприбыльный основной капитал, выпуск и рабочая сила, которые выражали избыточные мощности и перепроизводство, некоторым образом устранились и освободили путь к улучшению ситуации.

В экономиках G-7 взятых в совокупности резкое снижение роста производительности после 1973 года ударило как по промышленности, так и по непромышленному сектору: но если промышленная доля прибыли в целом по экономикам G-7 в 1973–1978 годах упала на 14,5%, а затем, к концу 1980-х годов, отыграла примерно половину своего падения, то в непромышленном секторе экономик G-7 в 1973–1979 годах доля прибыли вообще не упала, а к концу 1980-х годов даже превысила уровень 1973 года на 8%. Рецессия 1974–1975 годов обвалила промышленную норму прибыли в странах G-7: в 1973–1978 годах последняя сократилась на 25%, и в 1980-е годы также не случилось ее существенного роста, несмотря на существенное снижение прямых и косвенных издержек на труд. Напротив, норма прибыли в непромышленном секторе упала в 1973–1978 годах лишь на 4%, а затем к концу 1980-х годов даже выросла по сравнению с уровнем 1973 года, как раз благодаря снижению прямых и косвенных издержек на рабочую силу[16] (см. рис. IX.1).

[16] О динамике совокупной нормы прибыли для непромышленного сектора G-7 см. выше.

Таким образом, промышленный и непромышленный сектор резко отличались по траекториям, которым следовали доля прибыли в выпуске и норма прибыли. И это расхождение проявилось в совершенно различных траекториях увеличения выпуска и издержек в этих секторах. В 1960–1973 годах в экономиках G-7 среднегодовой темп роста выпуска в промышленности составлял 6,4%, заметно больше 5,2% в услугах. Но с ростом избыточных мощностей и перепроизводства в конце 1960-х — начале 1970-х годов эта тенденция сменилась на противоположную, поскольку среднегодовой рост выпуска в промышленности в 1973–1979 годах составил 2,5%, а в 1979–1989 годах — 2,1%, в то время как в секторе услуг он даже успел вырасти до 6,5% в 1973–1979 годах перед тем, как упасть до 3,0% в 1979–1989 годах[17]. Аналогично, в 1960–1973 годах в экономиках G-7 взятых в совокупности среднегодовой рост основного капитала в промышленности составлял 5,5% и был примерно на 20% выше, чем в непромышленном секторе (4,5%). Но в 1973–1979 годах и в 1979–1990 годах среднегодовой рост основного капитала в промышленности упал до 3,8 и 3,25% соответственно, в то время как в непромышленном секторе он вырос до 4,5 и 4,3% соответственно. *Практически все падение в темпах роста совокупного основного капитала в экономиках G-7 после 1973 года является результатом спада соответствующих темпов роста в промышленности*[18].

Как мы увидим, взятые по отдельности экономики США, Германии и Японии двигались по той же траектории, что и все экономики G-7 в целом. Если бы после 1973 года в промышленности, как за пределами промышленного сектора, не произошло ухудшения показателей, долгий спад был бы намного мягче. Но поскольку после 1973 года на исправление ситуации в промышленности нельзя было рассчитывать без существенного перемещения производительных сил, спад оказался долгим и труднопреодолимым.

Проще говоря, наступательные действия работодателей в ответ на падение прибыльности 1965–1973 годов оказались очень действенными и успешными с точки зрения своих непосредственных задач. Действительно, в непромышленном секторе благодаря им удалось достичь

[17] OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 52. Tabl. 3.5, 3.6. Траектория темпов роста занятости была той же. Если в промышленности среднегодовой рост занятости в промышленности экономик G-7 резко упал с 1,3% в 1960–1973 годах до 0,3% в 1973–1979 годах и до -1,2% в 1979–1989 годах, в секторе услуг он оставался относительно стабильным — 2,4% в 1960–1973 годах, 2,6% в 1973–1979 годах и 2,2% в 1979–1989 годах. OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 32–33. Tabl. 1.10, 1.11

[18] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 355, 356. Tabl. A5, A6.

поразительной стабильности, несмотря на падение спроса на продукцию этого сектора, вызванное стагнацией в промышленности. Но наступление работодателей не могло остановить насовсем долгий спад, потому что источником его была не чрезмерная сила и не излишний доход в руках у рабочих, а бессилие перед избыточными мощностями и перепроизводством в промышленном секторе.

Тем не менее может показаться, что мое объяснение долговечности спада, отсылающее к постоянной, долгосрочной неспособности промышленности справиться с избыточными мощностями и перепроизводством, сталкивается с проблемами и парадоксами столь же серьезными, что и теория предложения. Можно еще, конечно, поверить, что переход к кризису объясняется падением прибыльности, вызванным избыточными мощностями и перепроизводством — результатами обострения международной конкуренции после 1965 года — и нарушением стандартного процесса адаптации к такому падению. Итак, производители с высокими издержками внутри отдельных стран, сначала в США, а затем в Германии и Японии остались в своих отраслях, несмотря на снижение норм отдачи на совокупный основной (а значит, уже затраченный) капитал, поскольку они все еще могли получить достаточную отдачу на оборотный капитал. Но даже если это верно, и нарушение в механизме адаптации объясняет первоначальную фазу долгого спада в развитых капиталистических экономиках, немедленно возникает вопрос, как же это нарушение может объяснить устойчивость спада? Пусть нормальный механизм дал сбой в момент первоначального падения прибыльности, в середине 1960-х — начале 1970-х годов; но спад длился гораздо дольше. Можно допустить, что в течение *непродолжительного периода времени* фирмы продолжат производить при норме прибыли на основной капитал более низкой, чем в среднем, окупая при этом оборотный капитал. Но, в конце концов, большинство фирм ведь должно столкнуться с износом основного капитала, либо найти лучшие возможности извлечения прибыли, либо предпочесть закрыть дело. Таким образом должна была разрешиться проблема избыточных мощностей и перепроизводства. То есть одно дело — объяснить «среднесрочный» спад прибыльности при помощи вышеупомянутого нарушения адаптации, но совсем другое — объяснить таким образом спад, продолжавшийся более двух десятилетий.

Вопрос, следовательно, стоит так: почему кризис продолжался дольше, чем можно было бы объяснить лишь нарушением адаптации в самом начале? Я считаю, что это произошло потому, что стратегии, которые отдельные предприниматели рассматривали как наилучшие для восстановления своих прибылей и которые они избрали *на позд-*

нейших этапах, как и те, что они преследовали изначально, становились причиной недостаточного выхода с рынка и избыточного входа на него, а это только усугубляло проблему избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности.

Недостаточный выход

Представление, что действующие в отрасли фирмы с низкой прибыльностью и высокими относительными издержками обязательно выйдут, как только дальнейшие инвестиции в оборотный капитал перестанут приносить прибыль, слишком упрощенно. Корпорации, которые занимали в промышленности развитого капиталистического мира главенствующее положение, за годы работы накопили бесценные *нематериальные* активы, применимые только в своей отрасли, такие как информация о рынках сбыта, контакты с поставщиками и покупателями, и, самое главное, технические знания. Поэтому нельзя было надеяться, что они уйдут просто потому, что отдача на их материальные активы снизилась.

На самом деле, в течение 1970-х годов, в условиях снижения норм прибыли, американские промышленные производители отказались отдавать свое место на рынке и для его защиты перешли в контрнаступление, сделав главным своим оружием улучшение технологий, наращивание инвестиций, и соответственно, экспорта. Но и их ведущие конкуренты в Германии и особенно в Японии, вместо того, чтобы отступить, дали ответный бой. Компенсировать себе медленный рост глобального спроса они попытались за счет увеличения своей доли в международном экспорте. Ради этого они были готовы принести в жертву свои высокие нормы прибыли, которых уже лишились американские промышленные производители. Но, кроме того, они знали, что найдут понимание и финансовые средства у своих акционеров и банков. И поскольку стремление увеличивать выпуск в переполненных промышленных отраслях с прежней скоростью стало таким общим правилом, неизбежным результатом было углубление той же самой тенденции к накоплению избыточных мощностей и перепроизводству, которая и была причиной спада.

Фирмы цеплялись за свою отрасль не только из-за нематериальных активов, но и из-за барьеров на вход в другие отрасли. Поскольку рост прибылей — а вместе с тем инвестиций и зарплат — замедлился, замедлился и рост совокупного спроса. Стремительное увеличение дискреционных доходов, которое на протяжении большей части послевоенной эпохи позволяло с легкостью перемещать средства про-

изводства в новые отрасли, теперь сошло на нет, и найти отрасль, где можно было бы получить адекватную норму прибыли, стало трудней. Проблема еще усложнялась тем, что имела структурный разрез. Относительно большая доля падения спроса была результатом относительно большого замедления роста в промышленном секторе. В условиях новой структуры экономических потребностей, фирмы ломали голову над вопросом, где найти, а скорее даже, как создать себе спрос, пусть хотя бы и вялый. Задача становилась тем более запутанной, что найти средства на НИОКР становилось все труднее[19].

В Германии, Японии и других странах задача вывода избыточных производительных сил из перенасыщенных отраслей промышленности усложнялась в той мере, в какой это означало их перемещение в сектор услуг. В среднем уровень и темп роста производительности были намного выше в промышленности, чем в услугах. Так что перераспределение инвестиций из промышленности в услуги без потери в прибыльности было возможно только при условии снижения уровня и темпов роста зарплат. Но в обстановке, когда доходы трудящихся и так чрезвычайно замедлились, работодателям в Германии, Японии и других странах, было не так-то просто осуществить дополнительное снижение темпов роста зарплат в услугах или увеличить разрыв в оплате труда между промышленностью и услугами. На самом деле в Германии разброс зарплат (неравенство в оплате труда) в 1970–1980-е годы даже уменьшался. Поэтому можно было наблюдать, как в обеих экономиках (как и в США) совершался поразительный по масштабам переход в сектор финансов, страхования и недвижимости, где производительность и прибыльность, очевидно, были на подъеме, в то время как на пути в отрасли сектора услуг, таких как оптовая и розничная торговля, гостиничный и ресторанный бизнес, вырастали многочисленные преграды. Напротив, в США, где неравенство в оплате труда быстро росло, работодатели вовсю использовали потенциал снижения

[19] Также следует заметить: «С одной стороны, стагнация и сокращение в некоторых традиционно быстрорастущих отраслях стали очевидными в 1973–1974 годах и разрушили множество рабочих мест. С другой стороны, создававшихся рабочих мест в новых сферах деятельности было недостаточно, чтобы занять всех, кто искал работу… Переходные затруднения, связанные с изменениями структуры затрат и выпуска: [поэтому] выступают фактором текущих проблем с занятостью… Полная занятость оказалась бы достижима, только если удалось бы отыскать новые, еще возможно не известные, способы производства и технологии». *Fels G., Weiss F.* Structural Change and Employment: The Lesson of West Germany // Capital Shortage and Unemployment in the World Economy / H. Giersch (ed.). Tubingen, 1979. P. 31

уровня и темпов роста заработной платы и во многом благодаря этому смогли гораздо легче найти путь к восстановлению прибыльности и сокращению безработицы, чем их конкуренты в развитом капиталистическом мире.

Усиливающийся вход: Восточная Азия на подъеме

В то время как в развитых капиталистических странах промышленные производители, не видя иного пути, отчаянно боролись за свое место на перенасыщенных рынках, усугубляя проблему избыточных мощностей и перепроизводства недостаточным выходом, новые производители, в основном из Восточной Азии, создавали избыточный вход. Сочетание относительно дешевого но квалифицированного труда с относительно передовыми технологиями, государственное покровительство по японскому образцу, аналогичная японской структура отношений между банками и промышленностью, фирмами, капиталом и трудом — все это позволило промышленным производителям из Кореи, Тайваня, Сингапура и Гонконга — а затем и производителям из стран Юго-Восточной Азии, — добиться еще более быстрых темпов роста промышленного экспорта, чем их японским предшественникам, и за такое же время, что и последние, овладеть схожей долей мирового рынка.

Как и в случае Японии, послевоенное развитие этих экономик оказалось возможным потому, что были разрушены остатки помещичьего землевладения (там где оно существовало) и предотвращено возникновение отдельного класса финансистов. Благодаря этому государства Восточной Азии, во многом как в свое время японское государство, могли беспрепятственно развивать экспортно-ориентированный промышленный капитализм на институциональной основе, уплотнявшей связь финансистов с одной стороны и промышленных производителей с другой, а также промышленных производителей друг с другом. Действуя через государственные или подконтрольные государству банки, а также гигантские государственные или частные корпорации, организованные в конгломераты, восточноазиатские правительства, как и японское, брали на себя работу по обеспечению дешевых инвестиционных фондов, выполняя ее посредством очень тщательного распределения кредитов от японских или западных банков, стараясь увеличить внутренние сбережения или обоими способами. Они также всячески заботились о том, чтобы риски обширного инвестирования в основной капитал распределялись по всему обществу, и усиленно поддерживали зарождавшуюся промышленность с помощью квот, пошлин, субси-

дий и ограничений на приток прямых иностранных инвестиций. Особенное внимание уделялось отраслям, производительность в которых можно быстро ускорить, и на те, которые покрывали высокоэластичный по доходу спрос. С другой стороны, опять как и в Японии, фирмы могли рассчитывать на помощь государства только в том случае, если работали эффективно и поставляли свой экспорт на мировой рынок, тем самым принимая его жесткие условия ценовой конкуренции. Восточноазиатские образцы этатистского «организованного капитализма» чрезвычайно сильно полагались на экспорт, ведь только на этой основе они могли быстро сформировать промышленность и поднять уровень производительности, так как именно в этом секторе ее можно было поднять быстрее всего. Кроме того, восточноазиатские государства делали все, чтобы предоставить частному сектору многочисленные общественные блага — инфраструктуру, образование для рабочих и инженеров, НИОКР. Наконец, сочетая репрессии и материальные стимулы, они склоняли рабочую силу к «сотрудничеству». Результатом всего этого были неслыханные темпы накопления капитала, роста выпуска (особенно в промышленности) и технологического прогресса, которые позволили захватить большие доли мирового экспортного рынка[20].

Уже в 1965–1973 годах воздействие восточноазиатских экономик на развитый капиталистический мир было ощутимо. Возможно, они были немаловажным фактором первоначального роста избыточных мощностей и перепроизводства в международной промышленности. В 1963–1973 годах доля экспорта восточноазиатской «Банды четырех» в общем импорте США выросла в четыре раза, с 1,6 до 6,7%, а в общем импорте Германии в два раза, с 0,9 до 2,2%[21]. В ходе долгого спада эта группа экономик увеличила свою долю в мировом экспорте сильнее, чем в Япония в годы долгого подъема, что не могло не ухудшить проблему избыточных мощностей и перенакопления в мировой промышленности, проблемы, которая была порождена и деятельностью самой Японии.

3. РОСТ ДОЛГА

Положим, что фирмы и вправду были заинтересованы оставаться в переполненных промышленных отраслях, демонстрируя остальным, что они готовы терпеть еще большее падение средней прибыльности толь-

[20] См.: *Amsden A.* Asia's Next Giant. Oxford, 1989; *Wade R.* Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton, 1990.

[21] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 224.

ко, чтобы не уступить новичкам. Но это вовсе не означает, что они *действительно* могли следовать намеченному плану, оставаясь при этом на плаву. Иными словами, можно допустить, что механизм приспособления в виде плавного перемещения ресурсов в другие отрасли дал сбой; но в той мере, в какой этот сбой действительно произошел, должна была увеличиться вероятность банкротств предприятий и наступления серьезного кризиса. Резкое падение средней нормы прибыли, особенно промышленной, в экономиках G-7 в 1965–1973 годах и ускорение этого падения в 1973–1979 годах толкало все большее число фирм к грани банкротства, делая их уязвимыми для таких шоков, с которых начинаются циклические спады или даже депрессии. Экономическая нестабильность стала главным вопросом повестки дня, а полномасштабный крах — реальной возможностью, поскольку экономика делалась все более уязвимой к эффекту домино, который запускается в случае, когда несколько банкротств приводят к массовому дефолту. В 1974–1975, 1979–1982 и начале 1990-х годов развитый капиталистический мир и впрямь пережил несколько рецессий, которые оказались самыми тяжелыми со времен 1930-х годов; каждая из них оставляла после себя безработицу на более высоком, а темпы роста выпуска — на более низком уровне, чем ее предшественница. Если бы ответом на каждую из этих рецессий не становилось беспрецедентное расширение государственного и частного долга, мировая экономика не избежала бы депрессии. Но то же самое расширение кредита, которое гарантировало определенную стабильность, затрудняло восстановление. Кейнсианские меры долгового стимулирования спроса, сокращая длительность рецессий, в то же время удерживали на плаву высокозатратные, никзоприбыльные фирмы, воссоздавая тем самым избыточные мощности и перепроизводство и, таким образом, растягивая спад. Так кейнсианство служило его одновременному смягчению и удлинению.

Депрессия отступает

Первоначальной реакцией правительств на разворачивающийся кризис в конце 1960-х — начале 1970-х годов стало кейнсианское дефицитное стимулирование в сочетании с расширительной денежной политикой. Более того, именно кейнсианское субсидирование спроса помогло вытащить мировую экономику из глубокой рецессии 1974–1975 годов и вплоть до конца 1970-х годов не давало ей заглохнуть. Правда, в конце 1970-х годов в ответ на усугубляющуюся стагфляцию, сопровождавшую кейнсианские меры, власти обратились к монетаризму, который рассматривался как способ покончить с субсидированием спроса.

Жесткая монетарная политика и фискальная дисциплина стали более или менее твердым правилом для правительств Германии, Японии и большинства других развитых капиталистических стран. Но факт остается фактом: после того, как в 1979 году Пол Волкер в США и Маргарет Тэтчер в Великобритании резко оборвали кредит, запустился двойственный процесс долговой дефляции и отраслевой перетряски, который стал приводить к непредсказуемым последствиям и приобретать неконтролируемые размеры. В итоге пришлось возобновить накачку спроса. В 1981–1982 годах, когда число банкротств и безработица достигли уровней Великой депрессии, ФРС ослабила свой драконовский денежный режим, и администрация Рейгана начала самую большую программу экономического стимулирования в истории.

Огромное расширение спроса, которого правительство США достигало за счет рекордных бюджетных дефицитов, было способом спасти не только американскую, но и японскую и немецкую экономики от рецессии 1979–1982 годов и не дать мировой экономической системе остановиться на протяжении 1980-х годов. В дополнение к этому, показывая свою готовность решительно вмешаться и противостоять любому кризису ликвидности, который угрожал бы стать началом депрессии, как, например, во время биржевого краха 1987 года, оно помогло снизить риск и поддержать благоприятные условия для роста частных заимствований. И корпорации, вынужденные занимать из-за снижения прибылей, и потребители, которые стремились возместить себе чрезвычайно сильное падение роста зарплат, таким образом, получали возможность увеличить заимствования, и не преминули ей воспользоваться. Именно беспрецедентный рост долга всех типов — государственного, корпоративного и потребительского — не давал уровням загрузки мощностей и занятости опускаться и в конечном итоге обеспечивал стабильность на протяжении большей части спада.

Перетряска отложена, рост замедляется

Но хотя рост долга, частного и государственного, помогал предотвратить депрессию, вместе с тем он замедлял восстановление прибыльности, фундаментальное условие для экономического оживления. Чтобы в развитых капиталистических экономиках мог начаться новый подъем, прежде всего, нужно было избавиться от избыточных промышленных мощностей и выпуска, которые являлись следствием обострения международной конкуренции и еще больше увеличивались из-за роста долга — и, что особенно важно, избавиться от высокозатратных, низкоприбыльных средств производства, которые мешали восстановлению

совокупной нормы прибыли в промышленности. В конце 1960-х — начале 1990-х годов в мировой экономике произошло несколько сильных рецессий, которые, несомненно, сбавили остроту проблемы и устранили часть избыточных мощностей. Но повышение спроса, вызванное ростом долга, имело тенденцию останавливать те процессы разрушения, которые высвобождались рецессией, облегчать вхождение новых фирм, особенно из Восточной Азии, и смягчать воздействие конкуренции. Высокозатратные и низкоприбыльные фирмы поэтому могли в течение долгого времени занимать то место в экономике, на которое в принципе могли бы прийти более производительные, прибыльные и динамичные предприятия. Но отказаться от сглаживания делового цикла и позволить низкопроизводительным, низкоприбыльным фирмам закрыться, означало превратить долгий спад с его относительно серьезными, но все же не такими большими рецессиями в настоящую депрессию. Проще говоря, чтобы экономическая система могла вернуть себе прежние жизненные силы, в первую очередь была нужна долговая дефляция, которая привела бы к тому, что Маркс называл «разрушением капитальной стоимости». Но поскольку единственным последовательным путем достижения этого были более глубокие и продолжительные рецессии или даже депрессия, не оставалось ничего кроме как продолжать раздувать долг, ухудшая тем самым стагнацию и финансовую нестабильность.

Инфляция набирает обороты

Следуя одна за другой, волны кейнсианского стимулирования не только способствовали росту долга и отгоняли депрессию, они также ускоряли инфляцию, по крайней мере, до конца 1970-х годов. *Поскольку снизилась норма прибыли на основной капитал*, особенно в наиболее переполненном промышленном секторе, фирмы в среднем имели меньше средств для инвестирования. Иными словами, если предположить, что разброс норм прибыли среди фирм оставался постоянным, при снижении прибыльности многие фирмы обеднели или даже оказались на грани выживания, имея для накопления очень мало или совсем ничего. В этой ситуации фирмы, как правило, могли с еще меньшим успехом, чем раньше, когда норма прибыли была выше, удовлетворять спрос, возросший из-за кейнсианского фискального дефицита и частных займов, которым эти дефициты способствовали; теперь они вынуждены были инвестировать меньше, на меньшую величину могли повышать производительность и, соответственно, выпуск. Но вместе с тем они могли покрывать этот спрос единственным образом — на-

нимать дополнительную рабочую силу и увеличивать загрузку существующих мощностей. На самом деле в положении тех фирм, которые были спасены от закрытия благодаря кейнсианскому дефицитному стимулированию, рост спроса едва ли мог дать нечто большее, чем простое выживание, и на серьезное увеличение выпуска рассчитывать им не приходилось. Результатом стало то, что каждое данное увеличение спроса, при прочих равных, приводило к относительно меньшему повышению выпуска и, соответственно, большему повышению цен. Иными словами, фирмы относительно больше повышали цены, а не выпуск по сравнению с периодом, когда прибыльность была выше.

Кейнсианское стимулирование спроса оказалось бессильным вернуть экономике динамизм, ведь первоосновная причина его утери была не в том, что инвестиции, загрузка мощностей и занятость были недостаточно высокими, чтобы извлечь потенциально большие прибыли. Главная проблема заключалась в избыточных мощностях и перепроизводстве в промышленности, которые привели к падению прибыльности в этом секторе, вызвав опережающее падение цен по сравнению с издержками. Повышение совокупного спроса имело инфляционный эффект не потому, что, как утверждают сторонники теории предложения, давление на рынке труда повышалось и зарплаты, а за ними и цены, росли. Он возникал потому, что поднимать цены становилось легче, однако предложений и инвестиций, которые могли бы снизить издержки и повысить производительность, не становилось больше.

4. УГЛУБЛЕНИЕ СПАДА

В конце 1970-х годов легкий доступ к кредиту и в особенности кейнсианство породили свое отрицание. Во всем развитом капиталистическом мире главенствующее место занял монетаризм, хотя его влияние до некоторой степени смягчалось действием огромных бюджетных дефицитов в США. На протяжении 1980-х — 1990-х годов правительства постепенно снижали рост своих расходов, пытаясь сбалансировать свои бюджеты, и проводили более или менее жесткую кредитную политику.

Для восстановления экономической динамики и избавления от инерционных эффектов кейнсианства, восстановления прибыльности, роста инвестиций, избавления от избыточных, высокозатратных средств производства, снижения прямых и косвенных издержек на оплату труда, конечно, была необходима все более ограничительная макроэкономическая политика. Тем не менее как и в случае с кейнсианством, решая свои частные задачи, монетаризм все больше демон-

стрировал свою несостоятельность. Дело в том, что монетаризм ориентировался на уменьшение уровня совокупного спроса, тогда как фундаментальная проблема заключалась том, что в определенном секторе, в промышленности, существовали избыточные мощности и перепроизводство, что было результатом нарушений в распределении средств производства между отраслями.

В той степени, в которой правительства сохраняли верность своему курсу на ограничение кредита, этот курс доказывал свою контрпродуктивность. Вызванное им внезапное, резкое сокращение совокупного спроса не щадило никого: ни переполненные отрасли, ни отрасли, заполненные недостаточно. Сильные и слабые фирмы страдали от него одинаково. Снижение совокупного спроса порождало и еще одну трудность: переместить средства производства в другую отрасль становилось труднее. В некотором смысле слабость монетаристского решения проблемы избыточных мощностей и перепроизводства в международном масштабе следовала из его симметричности кейнсианству. Кейнсианство субсидировало совокупный спрос и замедляло выход из переполненных отраслей, но благоприятствовало переходу в новые отрасли, которое было сопряжено с неизбежными рисками и издержками. Монетаризм, снижая совокупный спрос, подталкивал к более быстрому выходу из переполненных отраслей, но создал менее благоприятную среду для входа.

В условиях, когда спрос на кредит расширялся, а нормы сбережений падали, монетаристская политика, взвинчивая процентные ставки практически на постоянной основе, делала перспективы роста все более мрачными. С начала 1980-х годов спрос на займы рос быстрыми скачками. Прежде всего из-за того, что при Рейгане американские государственные расходы, финансировавшиеся за счет дефицита бюджета, приобрели неслыханный масштаб. Но также потому, что и в Европе государственный долг постоянно рос, за 1980–1986 годы увеличившись в процентном отношении к ВВП примерно на четверть (очевидно в результате резкого роста безработицы и связанных с ней расходов)[22]. Кредитный спрос поднимался и в частном секторе: все больше займов делали рабочие, не досчитавшиеся своих доходов и пытавшиеся увеличить потребление несмотря на стагнацию зарплат; так же поступали и капиталисты — им нужно было оплачивать слияния и поглощения

[22] *Helbling T., Wescott R.* The Global Real Interest Rate // IMF Staff Studies, 1995. September; *Davies G.* A Mountain of Reasons to Reduce Public Debt // The Independent. London, 1995. 9 October. Я благодарю Роберта Блэкбёрна за то, что он указал мне на последнюю статью.

и возмещать нехватку прибылей в инвестиционных фондах. Параллельно с этим предложение кредита снизилось. Это произошло под воздействием ряда факторов: сокращения нераспределенной прибыли корпораций, глубокого падения частной нормы сбережений, которая наблюдалась в США и почти во всем развитом капиталистическом мире[23], отказом ФРС поддержать рост дефицита и ослабить денежную политику.

Нужно сказать, что у ФРС не было достаточной свободы в расширении кредита, ведь процентные ставки должны были оставаться на довольно высоком уровне, а доллар не должен был падать, иначе заимствовать за рубежом, а значит, покрывать дефицит бюджета стало бы невозможно. В 1980-е годы реальные ставки взлетели до заоблачных высот, побив все рекорды и по своим уровням, и по длительности пребывания на них. В США, где в предыдущее десятилетие реальные ставки фактически были отрицательными, это повышение чувствовалось особенно остро[24].

Поскольку более или менее жесткие меры ограничения совокупного спроса не могли устранить избыточных мощностей и перепроизводства, сосредоточенных в промышленном секторе международной экономики, прибыльность также не могла существенно подняться. Поэтому бурный рост инвестиций, который, как надеялись, последует за торможением издержек, так и не произошел. Наоборот. В условиях низкой прибыльности и завышенных процентных ставок, рост инвестиций в переполненном промышленном секторе упал и не был компенсирован ростом инвестиций за пределами промышленности. Замедление роста инвестиционного спроса поэтому совпало с падением потребительского спроса из-за замедления роста зарплат и государственного спроса, связанного с сокращением государственных расходов, что в итоге сложилось в общее замедление роста совокупного спроса, а потому и выпуска. В 1980–1990-е годы развитые капиталистические экономики обнаруживали еще меньше энергии, то есть росли существенно медленнее, чем в 1970-х годах.

[23] *Friedman B. M.* Day of Reckoning. The Consequences of American Economic Policy under Reagan and After. N.Y., 1988. P. 156–158; *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 235. Исключениями из этой тенденции являются Германия и Япония.

[24] *Knoester A., Mak W.* Real Interest Rates in Eight OECD Countries // Revista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali. 1994. Vol. 41. No. 4. P. 325–330.

Замедление роста развитых капиталистических экономик в 1980-е годы в некотором смысле служило свидетельством того, что процесс неравномерного развития имеет внутренние средства собственного ограничения. Но вместо того, чтобы разрешить проблему перепроизводства и избыточных мощностей в промышленности, более равномерное развитие усугубило их. Это произошло потому, что относительное улучшение положения в экономике США, которое сделало развитие более равномерным, хотя только в границах традиционного ядра мировой экономики, стало возможным благодаря ограничению роста американского рынка, а следовательно, и мирового рынка.

Траектории развития японской и немецкой экономик в послевоенную эпоху характеризовались ограничением роста внутреннего спроса в интересах роста экспорта. Динамизм обеих экономик поэтому фундаментально зависел от роста мирового рынка, и, как уже было отмечено, основывался на способности захватывать *все большие доли этого рынка*. Принципиально иная модель развития экономики США оказалась незаменимым и наилучшим дополнением для моделей Японии и Германии, поскольку она предполагала относительно медленный рост производительности и в большей степени полагалась на кейнсианское стимулирование спроса посредством федеральных дефицитов в интересах внутренней и международной стабильности. Поэтому США стали не только большим, но и легкодоступным рынком для Германии и Японии.

Тем не менее этот симбиоз, как уже подчеркивалось, порождал силы своего собственного разрушения. Во-первых, соединение экспортно ориентированного роста немецкой и японской экономик, американского производства, ориентированного на внутренний рынок, и американских прямых иностранных инвестиций, а также усиленного субсидирования спроса и медленного роста производительности в США вылилось в еще большие внешние дефициты США и внешние профициты Японии и Германии. Эти дефициты и профициты привели к девальвации доллара и спаду покупательной способности США. А удорожание германской и японской валюты означало не только повышение уровня жизни в этих странах, но также и рост издержек производства, и тем самым, падение конкурентоспособности. Во-вторых, особенно в условиях интенсивной международной конкуренции американские фирмы были вынуждены еще сильнее сокращать рост зарплат. Из-за этого рост американского рынка замедлился еще больше. В-третьих, в конце концов дефицит бюджета США все равно пришлось сократить, поскольку, в условиях низкой прибыльности в американской промышленности, он был почти бесполезен для повышения инвестиций и тем-

пов роста, однако удерживал процентные ставки на высоком уровне. Рост спроса в США поэтому снизился еще больше. Но поскольку из-за девальвации доллара, замедления роста зарплат и снижения федеральных дефицитов американский рынок понижал мировой совокупный спрос, перспективы роста для японской и немецкой экономик подвергались сразу двум опасностям: поскольку свою энергию они черпали в повышении конкурентоспособности и быстром росте производительности на быстро расширяющихся промышленных рынках, теперь они сталкивались не только с ростом относительных издержек и замедлением роста промышленных рынков, но и с ограничением потенциала роста в своих непромышленных секторах.

В течение 1970-х годов, несмотря на падение стоимости доллара, растущий дефицит в США продолжал субсидировать промышленность Германии и Японии. И Германии, и Японии было все труднее получать прибыль от экспорта, они испытывали понижательное давление на нормы прибыли в промышленности и существенно увеличили прямые иностранные инвестиции. Производители в США несколько улучшили свои показатели, добившись заметных успехов в увеличении экспорта, и резко снизили рост своих прямых иностранных инвестиций. Но, особенно в условиях внутренней инфляции и из-за того, что их иностранные конкуренты отказались уступать свою долю экспорта, несмотря на падение прибыльности, американские производители оказались бессильны восстановить прибыльность и возобновить бурный рост в промышленности.

В первой половине 1980-х годов благодаря рекордным дефицитам федерального бюджета эпохи Рейгана, которые сопровождались стремительным укреплением доллара на фоне высоких процентных ставок, немецкая и японская экономики вступили в новую, хотя и не столь активную, фазу экспортно-ориентированного роста, которого они придерживались с 1970-х годов. В тот же самый период находившаяся в кризисе из-за радикальной политики монетарного ограничения и дорогого доллара, проводимой Волкером, экономика США начала процесс своей трансформации. Избавившийся от значительной части высокозатратных, низкоприбыльных средств производства и труда (downsizing) промышленный сектор начал быстро наращивать свою производительность и приступил к долгосрочному восстановлению, добившись в эти годы *исторически беспрецедентного* замедления роста зарплат, капитал в США смог с прибылью и в большом масштабе перейти в низкопроизводительный сектор услуг — достижение, которое конкурентам из Германии и Японии было трудно повторить. Возможно, самым головокружительным сюжетом была стремитель-

ная экспансия финансового сектора США — как на внутреннем, так и на мировом рынке, — большой подмогой для него был целый комплекс правительственных мер по его субсидированию и поддержке.

С середины 1980-х годов, благодаря полномасштабной и долгосрочной ревальвации иены, а затем и марки, которые последовали за подписанием так называемого соглашения в Плазе, конкурентоспособность и, особенно в ходе 1990-х годов, прибыльность американских производителей стали существенно улучшаться. Тем не менее поскольку рост конкурентоспособности США был обеспечен средствами девальвации доллара (особенно по отношению к иене и марке), замедлением роста зарплат в относительном (и абсолютном) выражении и жесткой макроэкономической политикой правительства, его эффект на эволюцию развитых капиталистических экономик состоял не только в ухудшении перспектив для роста Германии и Японии, но, вообще говоря, в еще большем замедлении роста мирового спроса. В отсутствие крупного инвестиционного подъема в США (и в остальном мире) преимущество в относительных издержках, которое позволило американским правителям поддержать или даже повысить свои экспортные доли, наносило урон их иностранным конкурентам. Это, очевидно, была игра с нулевой суммой.

Но самым болезненным ударом для всей мировой экономической системы в целом был резкий переход в США от просто твердой монетарной политики к настоящим мерам жесткой экономии, состоявшийся в 1993 году с приходом Клинтона. Он положил конец тому, что, возможно, было самым важным противовесом ограничительному монетаристскому курсу, а именно длительному эксперименту Рейгана и Буша в области военного кейнсианства для богатых. Уже в ходе 1980-х годов с целью снижения издержек и повышения прибыльности большая часть мира встала на путь последовательного ограничения роста внутреннего спроса посредством сдерживания роста зарплат и ужесточения фискальной и монетарной политики. Но когда и США перешло к сбалансированному бюджету, международная тенденция к дезинфляции резко усилилась. В ответ на это большинство экономик было просто вынуждено пойти на дальнейшее увеличение промышленного экспорта, но это только ужесточило и без того отчаянную конкурентную борьбу.

Таким образом, определенное восстановление, которое наступило в экономике США в середине 1990-х годов, было оплачено ценой углубления международной стагнации. Ни Европа, ни Япония не сумели окончательно преодолеть последствий рецессии начала 1990-х годов. Мировые избыточные мощности и перепроизводство стали еще бо-

лее угрожающими из-за замедления роста рынка и соответственного усиления понижательного давления на прибыли, вызванного падением темпов роста или даже уровней цен торгуемых товаров. Бесспорно, в ответ на ползучий рост прибыльности в США, наконец, начался инвестиционный подъем. Но окажется ли он достаточно большим и достаточно продолжительным, чтобы вытащить мировую экономику из застоя, остается открытым вопросом.

XI. *Провал кейнсианства: 1973–1979 годы*

Чтобы выйти из глубокой рецессии 1974–1975 годов, которая началась с галопирующей инфляции и продолжилась с переходом к жесткому кредиту, а также чтобы не дать мировой экономике заглохнуть, на протяжении второй половины 1970-х годов правительства развитых капиталистических стран во главе с США стали сводить бюджеты с все большим дефицитом, дополняя это мягкой денежной политикой. Тем не менее к концу десятилетия развитые капиталистические экономики прибыли к тому же самому месту, откуда они отправились в начале десятилетия, хотя для этого им пришлось пройти по несколько иному пути, чем прежде.

На протяжении второй половины 1960-х годов вхождение на мировой рынок более низкозатратных немецких и японских производителей, которое не сопровождалось выходом более высокозатратных американских производителей из своих отраслей, привело к перепроизводству, формированию избыточных мощностей и падению нормы прибыли в мировом масштабе, в особенности в промышленном секторе. Перепроизводство, избыточные мощности и падение нормы прибыли сохранились и усугубились точно так же и в 1970-е годы, поскольку контрнаступление базировавшегося в США капитала с целью снижения издержек и восстановления прибыльности, конкурентоспособности и гегемонического положения американского производства столкнулось с отказом германских и японских производителей — равно как и более высокозатратных американских — покинуть свои отрасли, несмотря на испытываемое сокращение прибыльности. Причиной этого широкомасштабного провала выхода были, прежде всего, кейнсианские дефициты, предполагавшие одновременный рост частных долгов, но также и готовность и способность производителей, в особенности германских и японских, терпеть еще более низкие нормы прибыли.

В условиях, когда восстановления прибыльности не происходило, стимулирование спроса, заряжавшее систему, могло привести лишь к той же последовательности событий, что и в конце 1960-х — нача-

ле 1970-х годов. А именно: рост числа высокозатратных предприятий с низкой нормой прибыли, которые в отсутствие стимулирования спроса пошли бы на дно; сокращение темпов роста выпуска, которых можно было достичь в расчете на каждый данный прирост спроса (причиной этого была все большая труднодоступность избытков и соответствующий спад инвестиций); сопутствующее ускорение инфляции; рост процентных ставок и жесткая антиинфляционная кредитная политика; и, в итоге, новый циклический спад. Рецессия 1979–1982 годов стала кульминацией нового раунда политики типа «стой–иди» (go-and-stop policy), которая оформилась во время рецессий 1970–1971 и 1974–1975 годов и свидетельствовала о хроническом характере фундаментальных проблем экономики.

1. Американская экономика в 1970-е годы

Гарантия спроса

Реагируя на развертывание Великой депрессии 1930-х годов и сопровождавшие ее бюджетные дефициты, республиканская администрация Гувера старалась сократить расходы и сбалансировать бюджет. Но в ответ на спровоцированную нефтяным кризисом рецессию 1974–1975 годов, республиканская администрация Форда, следуя примеру республиканской администрации Никсона, осуществила самое масштабное сокращение налогов в американской истории, внедрив программы стимулирования экономики, которые впредь, на протяжении оставшейся части десятилетия американское федеральное правительство сделало ежегодным явлением. Во второй половине 1970-х годов администрации Форда и Картера принимали бюджет с дефицитом, который в процентном отношении к ВВП был втрое больше, чем в конце 1960-х годов. Таким образом они давали частному сектору сигнал, что готовы пойти на любые шаги, только чтобы не допустить скатывания экономики в депрессию, и способствовали возникновению условий для параллельного роста заимствований в частном секторе. В 1975–1979 годах общая величина частных и государственных займов достигла рекордных высот, в среднем равняясь 19,2% ВВП, что было почти вдвое больше, чем в период войны во Вьетнаме, в 1965–1970 годах, благодаря чему был обеспечен короткий период стабильности и роста[1].

[1] *Calleo D.* Imperious Economy. P. 139–145.

Контрнаступление американской промышленности

Примерно в 1971 году, вместо того чтобы уступить свои позиции в условиях резко усилившейся международной конкуренции, американские промышленные производители при поддержке государства перешли в длительное контрнаступление. Уже к концу 1973 года они несколько подняли прибыльность, а также завоевали значительные преимущества в конкурентоспособности путем девальвации доллара, сдерживания роста реальных заработных плат на уровне ниже, чем удавалось отстоять германским и японским рабочим, а также за счет ускорения роста производительности промышленности, по крайней мере, на несколько лет вперед. В ходе нефтяного кризиса 1974–1975 годов положение американских производителей снова улучшилось, поскольку их зависимость от импорта нефти была гораздо меньше, чем у их главных конкурентов. В последующие годы они нанесли новые удары по трудящимся внутри страны и по своим противникам на международной арене, что позволило серьезно развить успех.

Сокращение издержек на оплату труда

Профсоюзное движение, которое с конца 1950-х годов шло на спад под нажимом усиливающихся атак со стороны капитала, в конце 1960-х — начале 1970-х годов под давлением своих рядовых участников смогло дать серьезный отпор. Однако, когда в 1975 году, в ходе рецессии, спровоцированной нефтяным эмбарго, уровень безработицы подскочил до уровня 8,5%, работодатели смогли погасить этот всплеск борьбы, расчистив дорогу для дальнейшего резкого сокращения издержек на оплату труда — как прямых, так и опосредованных.

Начиная со второй половины 1970-х годов практически каждая петиция работников о выборах профсоюзных представителей, поданная в рамках Национального закона о трудовых отношениях, стала встречать сопротивление работодателей. Еще в 1965 году работодатели подчинялись 42% поданных петиций, но, как мы уже видели, к 1973 году эта цифра сократилась до 16% и упала еще ниже до 8% к 1978 году. Число правонарушений, совершенных работодателями в процессе кампаний по организации профсоюзов, также продолжало расти: в 1973–1979 годах количество исков на работодателей с обвинениями в противозаконных действиях выросло на 60%; число рабочих, которым были присуждены компенсации и которые были восстановлены на работе после незаконных действий работодателя, выросло на две трети; количество незаконных увольнений за профсоюзную деятельность уве-

личилось на 50%. И если в 1960–1965 и 1965–1973 годах профсоюзам удавалось выигрывать 60,4 и 56,4% выборов профсоюзных представителей соответственно, то в 1973–1979 годах доля выигранных выборов составляла лишь 48,3%. Вместе с тем постоянно падало профсоюзное членство: в частном секторе оно снизилось с 27 до 22%, в промышленном — с 38,8 до 32,1% (1980 год). Интенсивность забастовок также заметно упала в этот период, так что процент потерь фонда рабочего времени вследствие забастовок сократился почти на четверть по сравнению с 1966–1973 годами[2].

Как только сопротивление рабочих ослабло, а политическое влияние рабочего движения угасло, работодатели обеспечили существенное сокращение темпов роста издержек на оплату труда. В 1973–1979 годах темпы роста реальной заработной платы резко замедлились, достигнув в среднем уровня 1% в год промышленной и 0,4% в год в непромышленном частном бизнес-секторе по сравнению с 1,9 и 2,6% в год соответственно, в 1965–1973 годах и 2,9 и 2,8% в год соответственно, в 1950–1965 годах. Темпы роста реальных социальных расходов также рухнули, в среднем равняясь лишь 2% в год в 1975–1980 годах, по сравнению с 6,2% в год в 1960–1975 годах[3].

Дальнейшее ослабление доллара и падение стоимости кредита

Кроме того, американский промышленный сектор выиграл прямо за счет своих международных конкурентов. Вслед за падением недолговечного Смитсоновского режима валютных курсов в феврале-марте 1973 года США дали ясно понять, что для них предпочтительно свободное плавание валют и что они против возврата к системе фиксированных курсов, какой бы гибкой она не была. В условиях нового режима, где доллар сохранял роль ключевой валюты, американское правительство могло беспрепятственно проводить политически более предпо-

[2] *Seeber R. L., Cooke W. N.* The Decline in Union Success in Representation Elections. P. 42–43; *Freeman.* Why Are Unions Faring Poorly in NLRB Elections? P. 53; *Goldfield M.* Decline of Organized Labor. P. 90–91; *Freeman B. M.* Contraction and Expansion. P. 64; *Farber H.* The Extent of Unionization in the United States // Challenges and Choices Facing American Labor / T. Kochan (ed.). P. 16; *Farber H.* The Recent Decline of Unionization in the United States // Science. 1987. Vol. ccxxxviii. 13 November. P. 916; *Troy L., Sheflin N.* US Union Sourcebook // West Orange 1985. P. 3–15; Work Stoppages in the United States, 1927–1980, таблица предоставлена US Department of Labor, BLS, Office of Compensation and Working Conditions, Division of Development in Labor-Management Relations.

[3] OECD. The Future of Social Protection. Paris, 1988. P. 11–12.

чтительный курс на поддержание экономики за счет роста дефицита федерального бюджета, а также финансировать дефицит торгового баланса и текущего счета, дальнейший рост которых был неизбежен за счет простого печатания долларов. Фактически политика Форда и Картера, как некогда политика Никсона, породила рекордные дефициты текущего счета, которые были следствием рекордных дефицитов федерального бюджета, с необходимостью снижавших стоимость доллара и улучшавших конкурентоспособность американской экономики. Во время рецессии, наступившей после нефтяного кризиса, США располагали профицитом текущего счета, который достиг в 1975 году 1,1% ВВП. Но с последующим поворотом в сторону кейнсианства, внешний дефицит возродился с новой силой: пассив текущего счета достиг 14,5 миллиарда и 15,4 миллиарда долларов в 1977 и 1978 годах, соответственно, примерно до 0,7% ВВП, что было почти втрое выше, чем в 1972 году.

Рост внешнего дефицита США сопровождался параллельным ростом профицитов в Японии и Германии и оказал сильное понижательное давление на доллар. В 1975–1979 годах доллар упал против иены и марки на 26 и 27% соответственно, так что зарплаты промышленной Японии и Германии в долларовом выражении росли в этот период почти вдвое быстрее, чем в США — на 16,1 и 17,1% в год соответственно, по сравнению с 9,3% в США. Среднегодовые темпы роста удельных издержек на оплату труда в долларовом выражении в американской промышленности также составили лишь половину японских и немецких — 5,9% в США по сравнению с 11,2% в Японии и 11,4% в Германии.

В дополнение к сократившимся темпам роста реальных заработных плат и улучшившимся относительным издержкам в международном сопоставлении, американские производители также получили выгоду от резкого сокращения реальной стоимости заимствований. Падение стоимости кредита было преднамеренным эффектом мягкой монетарной политики правительства. Оно было усилено внезапным ростом международного предложения заемных средств, которое произошло в форме обратного вливания нефтедолларов из ближневосточных стран — экспортеров нефти, а также снижением спроса на кредитные средства со стороны замедляющегося развитого капиталистического мира. В течение 1973–1979 годов, реальная процентная ставка находилась ниже нулевой отметки, равняясь в среднем минус 0,1% по сравнению с 2,5% в период 1960–1973 годов, что позволяло производителям резко увеличить заемное финансирование с минимальными издержками. Большую часть послевоенного периода производители едва ли вообще полагались на долговое финансирование своего производства:

в 1950–1965 годах выплаты по процентам составляли лишь 1% от прибыли, в период же 1965–1973 годов доля чистых процентных платежей в прибыли подскочила до 11%, в то время как прибыльность резко упала. В 1973–1979 годах, в результате снижения прибылей и издержек по кредитам, эта цифра выросла еще на треть, до 15%.

Рост инвестиций, выпуска и производительности

Такое укрепление относительной позиции американских промышленных производителей в результате сокращения издержек подтолкнуло их к тому, чтобы начать слаженное увеличение капиталовложений для поддержания роста выпуска и производительности, невзирая даже на сокращение прибыльности. В 1973–1979 годах менеджеры в корпоративном промышленном секторе сократили ежегодные дивидендные выплаты в процентном отношении к прибыли до 16 с 26% в 1950–1973 годах, упрощая таким образом финансирование еще больших инвестиций из прибылей. Так в этот период промышленный сектор смог обеспечить ежегодные темпы роста инвестиций в 5,6%, аналогично периоду 1950–1973 годов, когда они составляли 5,8%. Одновременно ежегодные темпы увеличения чистого основного капитала достигли 3,8%, что соответствовало уровню 1950–1973 годов, когда они составляли 3,9%[4]. Более того, эти результаты могли даже удивить. В 1975–1979 годах, после окончания нефтяного кризиса, промышленный выпуск рос среднегодовыми темпами в 7,2%, почти с той же скоростью, что и в период быстрого роста 1958–1965 годов. Тогда же, после катастрофического падения во время нефтяной рецессии, промышленная производительность труда росла средними темпами в 2,6%, довольно близкими к среднегодовому значению в 3,0% в течение 1950–1974 годов (особенно если принять во внимание, что этот показатель был отрицательным в 1979 году, так как на него пришлось начало новой рецессии).

Сокращение относительных издержек американской экономики обеспечило заметный рост экспорта, и это в условиях замедления темпов роста мировой торговли. В течение 1973–1979 годов американский экспорт рос среднегодовыми темпами в 5,8%. Этот показатель был лишь немного выше 5,3%, достигнутых в 1965–1971 годах. Но, поскольку мировая торговля в этот период расширялась вдвое медлен-

[4] Показатель затрат капитала промышленных корпораций, рассчитываемый БСТ, равнялся в среднем 4,7% в год в 1973–1979 годах по сравнению с 4,15% в год в 1950–1973 годах. См.: Multifactor Productivity Trends, 1995 and 1996. Tabl. 6.

нее, чем в конце 1960-х — начале 1970-х годов, нужно оценивать его как сигнал значительного улучшения. Оно было достигнуто ценой очень серьезного роста зависимости США от мировой торговли, что выразилось в увеличении экспорта в процентном отношении к ВВП до 35%, а промышленного экспорта по отношению к промышленному выпуску до почти 50%.

Растущая конкурентоспособность американской промышленности одновременно способствовала значительному улучшению американских экспортных возможностей и резко сокращала стимулы к инвестированию за рубеж. К 1970–1973 годам индикатором постоянно падающей американской конкурентоспособности было то, что американские промышленные корпорации вкладывали за рубежом до 30% от объема инвестиций в собственную экономику, хотя в 1957 году эта цифра составляла лишь 11%. К концу 1970-х годов (1975–1979), она откатилась назад к уровню всего 21%[5].

Тем не менее факт остается фактом: к началу второго нефтяного кризиса 1979 года, несмотря на довольно заметное сокращение издержек и неплохие показатели инвестиций, производительности, экспорта и темпов роста, признаков того, что американская экономика вступила на путь возрождения, по-прежнему почти не было. И главным образом потому, что промышленная прибыльность продолжала опускаться. За пределами же промышленности способность капитала противодействовать росту заработных плат стабилизировала норму прибыли. Здесь среднегодовой рост оплаты труда в товарном выражении уменьшился на 75% до всего лишь 0,7% в год в 1973–1979 годах, после 2,8% в 1965–1973 годах, так что средний показатель доли прибыли в 1975–1979 годах поднялся на 15% сверх уровня 1973 года. В течение этих четырех лет, следовательно, непромышленная норма прибыли находилась на уровне, превышавшем уровень 1973 года на 8%, так что прибыльность в частном секторе в целом смогла удержаться немного выше уровня 1973 года, несмотря на последующее падение промышленной прибыльности. Что касается последней, то там в период нефтя-

[5] *Fahim-Nader M.* Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of US Companies. P. 63.
Аналогично, хотя стоимость накопленных прямых инвестиций в экономику США в процентном отношении к стоимости американских накопленных прямых инвестиций за рубеж упала с 28,8% в 1950 году до 17,5% в 1966 году, что являлось выражением падающей относительной прибыльности экономики США, это соотношение вновь выросло до 23,5% в 1977 году. *Lipsey R. E.* Foreign Direct Investment in the US: Changes over Three Decades // Foreign Direct Investment / K. A. Froot (ed.). Chicago, 1993. P. 117. Tabl. 5.3.

ного кризиса 1974–1975 годов прибыльность упала приблизительно еще на 25% от уровня 1973 года, когда она уже находилась более чем на 40% ниже своего пикового уровня 1965 года. В 1975–1979 годах промышленная прибыльность оставалась в среднем, возможно, на 15% выше своего уровня на дне нефтяного кризиса, но к 1978 году она была все еще приблизительно на 12% ниже уровня 1973 года. В 1979 году, вместе с вступлением экономики в новую рецессию, промышленная прибыльность откатилась к своим уровням времен первого нефтяного кризиса и направилась к еще более низким уровням (см. рис. XIII.2).

Почему же столь очевидно благоприятное сочетание уменьшения издержек и стимулирования спроса не смогло обеспечить лучших результатов с точки зрения промышленной прибыльности? Ответ на этот вопрос заключается — по большей части, если не исключительно — в парадоксальном сохранении перепроизводства и избыточных мощностей в промышленном секторе в условиях упавшей прибыльности — явление, которому кейнсианское стимулирование спроса чрезвычайно способствовало. Волна промышленной экспансии 1970-х годов захватывала, таким образом, не только те фирмы, которые повысили свою производительность для увеличения прибыли, но также и пласт тех фирм, которые не смогли сократить издержек. Благодаря беспрецедентному дефицитному финансированию расходов и крайне низким процентным ставкам и, несмотря на сокращение нормы прибыли, фирмы с высокими издержками и (или) низкими темпами роста производительности продолжали свою деятельность. Широкомасштабный провал выхода низкоприбыльных фирм не был, кроме того, ограничен пределами США; он носил международный характер. Экспансионистская американская политика была, таким образом, критически важна не только для поддержания американской экономики на ходу в 1970-х годах, но и для обеспечения необходимого спроса для экспортозависимых Германии и Японии. В то же время, поразительная способность германских и японских промышленных производителей привлекать поддержку финансистов и продолжать деятельность, несмотря на сильно сократившуюся прибыльность, только усугубила системную проблему перепроизводства и избыточных мощностей в промышленном секторе.

Провал выхода

Несмотря на сокращение прибыльности, по всей видимости, лишь немногие промышленные предприятия сократили массу своих средств производства, вывели их из перенасыщенных отраслей или прекратили свою деятельность. В течение 1973–1979 годов, промышленный вы-

пуск в процентном отношении к общему выпуску частного бизнес-сектора оставался на неизменном уровне, а промышленные инвестиции в процентном отношении к общим инвестициям частного бизнес-сектора даже выросли почти на 10%. Вместо того чтобы возрасти, — как того можно было бы ожидать, — ежегодное число банкротств в действительности *упало*, находясь в 1973–1979 годах в среднем на уровне на 20% ниже, чем по сравнению с 1960–1973 годами[6]. И это показательно в свете того, что сильное падение прибыльности увеличило долю фирм, находящихся на грани банкротства. И то, что доля остающихся на плаву предприятий на самом деле выросла, не может быть, по-видимому, объяснено иначе, как рекордными размерами стимулирования спроса. Вклад кейнсианства в поддержание стабильности экономики на протяжении 1970-х годов посредством сохранения в отраслях большого количества низкоприбыльных фирм, способствовал воспроизводству фундаментального недостатка динамизма в экономике и препятствовал большему увеличению темпов роста производительности, цен и таким образом, разумеется, прибыльности.

Принимая после 1975 года бюджеты с еще большим дефицитом, американское правительство помогало оживить не только американскую, но и всю мировую экономику в целом. Нефтяной кризис ударил по Японии и Германии гораздо больнее, чем по США. Более того, японскую и германскую экономики сдерживало то, что их собственные правительства придавали первоочередное значение контролю над инфляцией в интересах обеспечения роста экспорта и не желали стимулировать спрос посредством дефицита бюджета, и вместе с тем придерживались жесткого кредита. Эти экономики смогли выйти из рецессии только благодаря расширению спроса в США, вызванному дефицитным стимулированием. Рост и Японии, и Германии всецело основывался на экспорте, так что увеличение дефицитов торгового баланса и текущего счета США носило для оживления этих стран ключевой характер.

Все вышеперечисленное, однако, не отменяет того факта, что в действительности внешний дефицит США, определявшийся дефицитом федерального бюджета, выглядит даже большим, чем он «должен» был быть, то есть больше того размера, который соответствовал бы

[6] *Я хочу поблагодарить Боба Поллина за то, что он предоставил мне данные о банкротствах, которые были собраны из майских выпусков «Survey of Current Business» и «Statistical Abstract of the United States». См. также: Frankel A. B., Montgomery J. D.* Financial Structure: An International Perspective // Brookings Papers on Economic Activity. 1991. No. 1. P. 264.

траектории движения международных относительных издержек. В 1977–1979 годах удельные издержки на оплату труда в американской промышленности в долларовом выражении росли вдвое медленнее, чем издержки в Японии и Германии. Можно было бы задать резонный вопрос: каким образом японским и германским производителям удалось нарастить экспорт в США в этот период с такой скоростью? и что позволяло обеим странам сохранить или даже немного нарастить свою долю на международном рынке, тогда как доля США снизилась[7]?

Как скоро будет показано подробно, экспортно-ориентированный рост германского и японского промышленного секторов достигался только ценой сильного сокращения прибыльности. Здесь нужно лишь только заметить следующее: хотя в 1973–1979 годах ежегодное увеличение удельных издержек на оплату труда у японских и германских промышленных производителей было на 5% выше, чем в Америке, они могли устанавливать экспортные цены лишь средними темпами, которые были, соответственно, на 7 и 4,5% ниже, чем американские. Благодаря сокращению относительных издержек, во многом вызванному падением доллара, американским промышленным производителям удавалось обеспечивать гораздо большую маржу, чем в течение долгого времени. Но они могли бы преуспеть в увеличении своих цен поверх издержек еще больше, если бы не желание и способность японских и германских производителей терпеть столь низкие нормы отдачи, только чтобы увеличить свою зависимость от экспорта и долю на мировом рынке сбыта.

Поскольку попытки восстановить прибыльность провалились, рекордный дефицит времен Картера и Форда не смог обеспечить роста предложения, хоть сколько-то соизмеримого с ростом спроса, так что ускорение инфляции было неизбежным. К 1977–1978 годам темпы роста индекса-дефлятора ВВП превысили предкризисное (1973 год) пиковое значение в 5,7%, поднявшись до уровня в 6,3 и 7,7% соответственно. В те же два года взвешенный по объемам торговли обменный курс доллара упал на 11%, а курс доллара против марки и иены — на 25 и 35% соответственно. Вновь налицо были события 1965–1968 и 1971–1973 годов. Все, что оставалось процентным ставкам — это подняться, в противном случае американское правительство вмешалось бы, что-

[7] К примеру, доля США в совокупном экспорте ведущих 11 капиталистических экономик упала с 17,7% в 1975 году до 15,9% в 1979 году, тогда как доли Японии и Германии оставались неизменными. National Institute Economic Review. 1981. No. 96. May. P. 75. Tabl. 23. Тот же вывод делается в: *Scott B. R., Lodge G. C.* US Competitiveness in the World Economy. Boston, 1985. P. 27.

бы их поднять. По стечению обстоятельств оба сценария реализовались, положив начало эпохальному повороту в экономической политике от кейнсианства к более или менее перманентному дефляционному курсу, во главе которого стояли США.

2. ЯПОНИЯ В 1970-х ГОДАХ

Как только разразилось двойное бедствие — ревальвация иены и нефтяной кризис — шансы японской экономики на благополучное будущее резко сократились. Казалось бы, она сделала все возможное, чтобы улучшить свой процесс адаптации. Но несмотря на внушительные меры, которые были предприняты в ответ на новую неблагоприятную структуру международных издержек, японская экономика не смогла восстановить прибыльность и сформировать устойчивый инвестиционный бум, поскольку продолжала идти по все той же промышленной экспортоориентированной траектории. Япония была склонна к еще большему росту профицитов торгового баланса и счета текущих операций, которые, рано или поздно, потянули бы за собой иену и подняли японские производственные издержки в международном сравнении. Причиной этому был слишком медленный рост ее экспортных цен, который частично можно отнести на счет ограничительной антиинфляционной макроэкономической политики, а также чрезвычайная трудность проникновения экспортеров на внутренний японский рынок продукции промышленности, на котором японские фирмы соединялись многочисленными связями и превращались в устойчивых потребителей продукции друг друга. Кроме того, японские промышленные производители оказались под растущим давлением со стороны своих конкурентов на международных рынках вследствие сохранявшегося международного избытка мощностей и перепроизводства промышленной, укрепления американской конкурентоспособности и восхождения новых соперников из Восточной Азии. Японская экономика могла, таким образом, удержаться на свой промышленной экспортоориентированной траектории только ценой сильного сокращения уровней прибыльности, которые были бы еще ниже, если бы темпы роста японских заработных плат не замедлились столь резко. В ходе нефтяного кризиса временное проседание мирового рынка нанесло болезненный удар по Японии. После этого ее росту препятствовали не только низкие темпы роста мирового рынка, но и, в особенности, ее неспособность развиваться так же, как и раньше — захватывая внушительные доли мирового рынка за счет менее конкурентоспособных производителей, прежде всего американских.

Японии пришлось испытать острейшую рецессию среди всех, что случились в развитом капиталистическом мире во время нефтяного шока. И в большой степени это послужило реакцией на международный и внутренний инфляционный бумы, с помощью которых в 1971–1973 годах правительства развитых капиталистических стран старались сохранить послевоенную долгую экспансию. В начале 1973 года, для того, чтобы сдержать инфляционную волну, японское правительство стало предпринимать все более жесткие дефляционные меры и, когда в конце года грянуло нефтяное эмбарго, экономика погрузилась в кризис. К началу 1975 года и промышленный выпуск, и загрузка мощностей в этом секторе опустились более чем на 20% по сравнению с уровнями начала 1973 года. К концу 1975 года промышленная занятость (в человеко-часах) упала не менее чем на 12% по сравнению с уровнем 1973 года[8].

И только благодаря ускоренному росту промышленного экспорта японская экономика могла оставаться в движении[9]. Ускоренный рост экспорта выглядел парадоксально на фоне резко сократившегося роста мирового спроса, сопровождавшего международный кризис. Впрочем, этого можно было ожидать от японской промышленности, принимая во внимание ее на редкость высокие постоянные издержки. Японские фирмы были вынуждены поддерживать уровень выпуска и загрузки мощностей практически при любых ценах, и это было как следствием их склонности к быстрому наращиванию основного капитала, причем на основе долгового финансирования, так и трудностей в сокращении своей рабочей силы, с которыми они сталкивались. В течение 1974–1976 годов темпы роста экспорта в среднем равнялись 11%, а доля экспорта в японском ВВП увеличилась на 28%. Профицит торгового баланса составлял, таким образом, основной источник роста спроса, который уберегал экономику от погружения в еще более глубокую депрессию.

Но факт остается фактом: рост экспорта мог быть обеспечен только ценой внушительного провала промышленной прибыльности. В 1974 году, когда в зарплатные требования по прежнему закладывалась гиперинфляция, теперь утихавшая, номинальные зарплаты росли почти на 25% в промышленности и в частном секторе в целом; в 1975 году, когда дефляция стала обыденным явлением, они выросли еще на 13,5%.

[8] *Nakamura T.* An Economy in Search of Stable Growth: Japan Since the Oil Crisis // Journal of Japanese Studies. 1980. Vol. vi. No. 1. Winter. P. 156–158.

[9] «Не может быть сомнений в том, что движущей силой, которая подталкивала Японию к выходу из рецессии, был экспорт». Ibid. P. 163.

В случае с непромышленным частным сектором этот рост не был серьезной проблемой. Фирмы могли увеличивать цены почти на ту же величину, на которую они увеличивали зарплаты и, несмотря на нулевые темпы роста производительности, они, таким образом, могли удерживать темпы роста товарной заработной платы в узде, и падение прибыльности на протяжении двух лет было ограничено до «каких-то» 25%. Однако промышленные предприятия, несмотря на то, что их издержки росли почти также, как и в непромышленном секторе, столкнулись с падением прибыльности на 60%. Это происходило в условиях внезапной стагнации мирового рынка, интенсификации международной конкуренции и японские промышленные производители были вынуждены продавать почти по любым ценам, только чтобы задействовать основной капитал, который они еще недавно расширяли в таких крупных масштабах, и рабочую силу, которую они не могли легко уволить. Поэтому, чтобы поддержать выпуск и продажи, им оставалось только ограничивать рост цен на свои наиболее экспортируемые товары. В то время как в непромышленном секторе фирмы ежегодно увеличивали цены в среднем на 18,3%, промышленные предприятия могли увеличивать цены ежегодно лишь на 7,5%. Даже столь низкие показатели не помогли промышленным предприятиям предотвратить падения уровня загрузки мощностей на 22% за два года по сравнению с падением лишь на 4,6% в частном непромышленном секторе. Столь сильное сокращение загрузки мощностей и темпов роста цен обрекло прибыльность на падение.

Но преодоление нефтяного кризиса еще не означало конца экономических тягот для Японии. Даже к 1979 году промышленная прибыльность не смогла сильно восстановиться, оставаясь значительно ниже, чем в 1974 году, только приблизительно на 12% выше, чем она была на дне нефтяного кризиса в 1975 году и на 40% ниже своего уровня в 1973 году, когда она уже упала на 22% ниже своего пика 1969–1970 годов. После нефтяного кризиса, доля прибыли в промышленности поднялась на скудные 10%, и капиталоотдача также продемонстрировала не лучшую динамику, не дотянув даже до 15%. Прямым выражением затруднений промышленности в повышении производительности в этот период стало то, что среднегодовые темпы увеличения расходов на здания и оборудование упали до нуля по сравнению с более чем 20% в 1965–1970 годах. Промышленная занятность (в человеко-часах) также не росла и оставалась в 1979 году ниже на 12%, чем в 1973 году. Следовательно, возникает вопрос: почему более серьезное восстановление промышленных нормы прибыли и инвестиций после нефтяного кризиса оказалось невозможным?

Затраты на оплату труда и качество труда

Уже в период нефтяного кризиса 1974–1975 годов, рост промышленной реальной заработной платы снизился до уровня в 2,8% (3,4% в частном секторе экономики в целом). Далее, вследствие того, что темпы роста номинальной заработной платы в промышленности упали до 7,7% после около 19% в среднем в 1970–1975 годах, темпы роста реальной заработной платы снизились здесь до 3,0% в 1973–1979 годах (2,65% в частном секторе)[10]. Реальная заработная плата в промышленности и в частном секторе в целом увеличивалась в 1970–1973 годах на 8,5% ежегодно, приблизительно теми же темпами, что и в 1965–1970 годах. Таким образом, японские рабочие, которые соглашались на сокращение своей заработной платы на две трети, едва ли могли проявить больше уступчивости в вопросах оплаты своего труда.

Аналогично выглядят и показатели производительности двух периодов. В 1975–1979 годах промышленная производительность труда росла среднегодовыми темпами в 6,4% (5,1% в 1973–1979 годах), что равняется чуть меньше, чем половине среднегодовых темпов периода интенсивного подъема 1965–1970 годов. Но эта цифра чрезвычайно обманчива. Во-первых, она не учитывает резкого сокращения уровня загрузки производственных мощностей в 1973–1979 годах, когда последняя была в среднем на 15% ниже уровня конца 1960-х — начала 1970-х годов. Во-вторых, что еще важнее, она не учитывает, что в условиях незагруженных мощностей, японским работодателям приходилось практически в полном составе сохранять свою рабочую силу: уровень безработицы в Японии даже в 1979 году достигал лишь 2,1%. Также стоит принять во внимание значительно сократившиеся темпы роста капиталовооруженности в 1973–1979 и 1975–1979 годах, которые равнялись, соответственно, половине и четверти от темпов 1965–1973 годов. В действительности же, в контексте сократившейся загрузки мощностей, скапливания лишнего труда и замедления темпов вооружения рабочих новыми зданиями и оборудованием, рост японской производительности труда в этот период оказывается довольно быстрым.

Такая сравнительно сильная динамика японской производительности достигалась за счет более эффективного и интенсивного применения рабочей силы. Процесс, который в то время получил название «операция сжатие» (operation scale-down), состоял в том, что фирмы

[10] Падение было еще более резким, если измерять его на почасовой основе, так как почасовая ставка промышленной заработной платы росла лишь на 1,31% ежегодно в 1975–1979 годах.

прекращали замещение выбывшего в связи с возрастом персонала, уменьшали переработки, перемещали избыточных рабочих во вспомогательные подразделения (обычно в составе все той же группы компаний) и замещали мужской труд более низкооплачиваемым женским. Также было интенсифицировано использование «кружков качества» для того, чтобы повысить вовлеченность и усердие рабочих, или же чтобы с меньшим сопротивлением повышать нормы выработки[11]. Если учесть падение уровня загрузки мощностей, не принимая, однако, во внимание эффекта «придерживания» рабочей силы (labour hoarding) и сокращения темпов роста капиталовооруженности, то среднегодовой рост промышленной производительности труда в рассматриваемый период составил 7,05%, что лишь незначительно ниже 9,3% в 1965–1973 годах (хотя существенно ниже особенно высокого уровня в 12,5%, достигнутого в конце 1960-х годов)[12].

Вопрос, который встает в связи с улучшением показателей работы японской экономики в данный период, состоит не в том, почему наблюдаемые темпы роста производительности труда существенно упали, но в том, почему большое количество капитала осталось в стороне и не воспользовалось к своей выгоде этим сочетанием резкого сокращения темпов роста заработной платы и ощутимым усилением интенсивности и эффективности японского труда, чтобы увеличить производительность и обеспечить, таким образом, рост доли и нормы прибыли. Этот вопрос звучит еще острее, если иметь в виду ту чрезвычайную трансформацию японской промышленности, которая произошла в это период.

Реконфигурация промышленности

Динамика японских показателей заработных плат и производительности составляла неотъемлемую часть полномасштабной реструктуризации японской промышленности, которая должна была ответить на произошедшее в 1970-х годах повышение японских производственных издержек в международном сравнении. Убывание конкурентоспособности стало результатом радикального увеличения относительных затрат на оплату труда, которое произошло под воздействием последо-

[11] *Itoh M.* Japanese Capitalism. P. 171; *Nakamura T.* Japan Since the Oil Crisis. P. 159–160; *Shimada H.* The Japanese Labor Market After the Oil Crisis: A Factual Report I', Keio Economic Studies. 1977. Vol. xiv. No. 1. P. 60–64.

[12] *Baily M. N.* What Has Happened to Productivity Growth? // Science. 1986. Vol. ccxxxiv. 24 October. P. 444.

вательных волн ревальвации иены, резкого увеличения затрат на энергию после двух сильнейших всплесков нефтяных цен и проникновения на мировой рынок дешевых восточноазиатских промышленных товаров. Менее чем за десять лет, японская экономика существенно снизила свою концентрацию на игравших центральную роль в эпоху «высокого роста» «тяжелых», энерго- и трудоинтенсивных отраслях промышленности, или же значимо их рационализировала. В то же время она все больше фокусировалась на отраслях с высокой добавленной стоимостью (особенно, на автомобилестроении), и в частности, на отраслях «мехатроники», то есть высокотехнологичном секторе, где сочеталось применение электроники и машин (таких как станки с числовым программным управлением или электрические машины с микрочипами)[13].

Скорость, с которой происходил процесс экономической реструктуризации не имел аналогов в истории развитых капиталистических стран и был возможен только благодаря особенным институциональным рамкам, в которые была вписана японская экономика. Бесспорно, что в этот период, когда фирмы наращивали свои возможности по самофинансированию и обеспечивали себе больший доступ к альтернативным источникам средств, государство вмешивалось в процесс инвестирования в гораздо меньшей степени и делало гораздо меньше по непосредственному управлению экономикой, чем прежде. И тем не менее его роль в обеспечении координации между фирмами и влияние на ход развития экономики оставались существенными. В начале 1970-х годов государство предложило свое видение процесса переориентации экономики в сторону отраслей с высокой добавленной стоимостью за счет трудоинтенсивных и тяжелых отраслей. Оно также сделало более привлекательными инвестиции в нужные отрасли, гарантировав низкие процентные ставки, предоставив налоговые льготы, организовав консорциумы частных компаний для сотрудничества в сфере НИОКР и обеспечив значительный уровень протекционистских мер для новых отраслей. Начиная с 1978 года государство также организовало ряд антикризисных картелей (depression cartel) в трудо- и энергоинтенсивных отраслях, таких как переработка алюминия, судостроение и нефтехимия, чтобы обеспечить фирмам в этих отраслях возможность сохранить свои прибыли при одновременном искусственном завышении цен и сокращении производствен-

[13] *Sohmen H.* The Dollar and the Mark // The Dollar in Crisis / S. E. Harris (ed.). N.Y., 1961. P. 190–193, где представлены данные об относительных ценах для этих отраслей в рассматриваемый период.

ных мощностей. Следует заметить, что на протяжении всего периода доля государственных расходов, направляемых на инвестиции, была существенно выше, чем в любой другой капиталистической стране.

Конечно, именно частная промышленность осуществляла трансформацию. Этому, опять же, чрезвычайно благоприятствовал японский труд, который умерил свои требования повышения заработной платы и содействовал техническим и организационным изменениям. Параллельно этому, принципиально избегая увольнений, японские фирмы не только были готовы осуществлять громадные инвестиции в модернизацию — как это было, к примеру, в сталелитейной промышленности, где они увеличили долю производства методом непрерывного литья с 20,7 до 86,3% за десять лет после 1973 года, — но также старались диверсифицировать производство за счет новых отраслей, где они могли использовать рабочую силу, которая иначе оказалась бы излишней. Естественно, все это ускоряло процесс адаптации.

Организация большей части экономики в горизонтальные и вертикальные сети, соединявшие банки и фирмы друг с другом, также играла важную роль в процессе трансформации. Поскольку фирмы внутри групп составляли в значительной степени взаимный рынок сбыта и ставили в известность друг друга о своих инвестиционных планах, перераспределение капиталовложений в новые отрасли осуществлялось с высокой безопасностью и скоростью. Тесные связи, поддерживаемые между крупнейшими фирмами внутри групп и между группами с их дочерними поставщиками способствовали тому же эффекту[14]. Возможно, самым существенным было то, что благодаря своим тесным связям с банками, японские фирмы располагали громадным преимуществом перед основными зарубежными соперниками в доступе к финансированию. Несмотря на резкое сокращение прибыльности, они по-прежнему могли полагаться на обильные средства партнерских банков-кредиторов для осуществления новых проектов и могли рассчитывать на понимание со стороны тех банков и фирм, которые владели их акциями, в случае сокращения дивидендных выплат. Следовательно, японские производители были способны поддерживать свои инвестиционные планы даже в условиях спада корпоративной прибыльности, который, вероятно, вызвал бы урезание средств со стороны внешних инвесторов в большинстве других капиталистических стран, в особенности в США. Более того, они могли рассчитывать на предоставление займов по процентным ставкам очень низким

[14] Относительно этого и следующего параграфов см.: *Nakatani I.* Economic Role of Financial Corporate Grouping; *Dore R. P.* Flexible Rigidities. P. 66–68.

по международным стандартам, поскольку склонность к сбережениям домохозяйств продолжала обеспечивать устойчивое предложение доступных фондов. Хотя на протяжении пяти или шести лет после развертывания нефтяного кризиса японские валовые инвестиции в здания и оборудование оставались неизменными, они по-прежнему были самыми высокими в процентном отношении к ВВП среди всех развитых капиталистических стран, причем с внушительным отрывом. Даже в депрессивные 1973–1979 годы японская промышленность наращивала основной капитал среднегодовыми темпами, которые на 34% превышали американский показатель того же периода (5,6% по сравнению с 4,2%). В начале 1980-х годов, пройдя через чрезвычайную трансформацию, японские промышленные предприятия предстали перед своими международными конкурентами в новом свете. Всего за шесть лет, между 1975 и 1981 годами доля совокупных промышленных инвестиций, направляемых в технологически интенсивные производства выросла на 42% (с 38 до 54,1%), тогда как доля, приходящаяся на другие отрасли промышленности, соответственно, упала. На протяжении 1973–1980 годов, выпуск в передовом машиностроении и производстве высокоточных измерительных приборов и других «перерабатывающих» отраслях (включая производство других видов машин, транспортного оборудования и металлических изделий) рос среднегодовыми темпами в 15 и 6,2% соответственно, по сравнению со всего 4,6% в «тяжелых» химической, нефтеперерабатывающей и металлообрабатывающей отраслях и 3,6% в трудоинтенсивных текстильной и пищевой промышленности. К 1984 году потребление сырья и материалов на единицу промышленного выпуска было заметно уменьшено — на 60% от уровня 1973 года. В 1971–1981 годах доли общего машиностроения, электромашиностроения и производства транспортного оборудования в совокупном экспорте увеличились на 50, 25 и 20% соответственно, тогда как доли текстильной, химической промышленности и первичной металлургии упали на 60, 30 и 25% соответственно[15]. Несмотря на столь впечатляющие изменения, в годы после нефтяного кризиса японской промышленности удалось достичь лишь ограниченного восстановления. Причиной этому было то, что траектория японского роста теперь еще в большей степени, чем раньше, зависела от расширения промышленного экспорта, и это в условиях, когда международные избыточные мощности и перепроизводство нарастали в сочетании с замедлением роста мировой торговли, и когда сами японские продажи за рубежом

[15] OECD. Economic Survey of Japan 1984–1985. Paris, 1985. August. P. 55–57, 69, 74; OECD. Economic Survey of Japan 1981–1982. Paris, 1982. July. P. 50.

становились все более саморазрушительными, поскольку были необходимо связаны с ростом японского внешнего профицита. Преимущества в конкурентоспособности, достигнутые в этот период за счет сдерживания заработных плат, стимулирования роста производительности и переориентации промышленности, были, таким образом, в значительной степени, сведены на нет падением темпов роста мировой торговли в два раза и ревальвацией иены более чем на треть. И если японские фирмы могли продолжать расти во второй половине 1970-х годов за счет существенного роста экспорта, они не могли возобновить на его основе свой рост с прежней энергией, поскольку не могли использовать его для восстановления прибыльности.

Циклический подъем в США, начавшийся в 1975 году, импульс которому придал рекордный бюджетный дефицит, послужил катализатором циклического подъема в Японии. В 1973–1979 годах японский экспорт рос среднегодовыми темпами в 9%. Они едва составляли половину показателей периода бума, и это служит свидетельством тех трудностей, с которыми столкнулись японские экспортоориентированные производители. Тем не менее и эти темпы роста довольно внушительны, поскольку всего лишь за половину десятилетия на их основе рост доли Японии в мировом экспорте вырос более чем на 10%: с 9,9 до 11,11% (3,7% в 1980 году). В 1973–1979 годах совокупный экспорт в процентном отношении к ВВП Японии вырос с 10,0 до 11,6% (13,7% в 1980 году), в то время как экспорт промышленности в процентах от промышленного выпуска вырос с 27,1% в 1973 году до 38,6% в 1979 году (45,7% в 1980 году). Такое усиление зависимости от экспорта было тем не менее возможно лишь за счет роста американского бюджетного и внешнего дефицита и рекордных японских профицитов, которые были с необходимостью сопряжены с массивной ревальвацией иены.

В 1975–1978 годах, эффективный курс иены увеличивался среднегодовыми темпами в 12,4% (7,6% в 1975–1979 годах). Теперь относительные удельные затраты на оплату труда в японской промышленности, выраженные в национальной валюте, по отношению к средневзвешенным по объемам торговли удельным затратам девятнадцати основных стран-конкурентов *падали* феноменальными среднегодовыми темпами в 6,7% в 1975–1978 годах. Но если скорректировать их на ревальвацию иены, то есть выразить в единой валюте путем взвешивания по объемам торговли с теми же самыми странами-конкурентами, эта цифра *выросла* на 4,9%![16] Таким же образом, в то время как удельные затра-

[16] Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy // European Economy. 1984. No. 19. P. 124. Tabl. 15.

ты на оплату труда в японской промышленности в иенах падали среднегодовыми темпами в 2,3% в 1975–1978 годах (1,9%, включая 1979 год), в долларовом выражении они увеличивались в среднем на целых 16,9% в год (11%, включая 1979 год), в то время как американские росли лишь на 3,8% в год (5,4%, включая 1979 год). Чтобы добиться тех объемов экспорта, которых им удалось достичь, японским промышленным производителям пришлось пойти на *снижение* экспортных цен в иенах среднегодовыми темпами в 2,6% в 1975–1978 годах (темпы роста составляли 0%, в 1975–1979 годах)! Только такой ценой могли они удержать среднее ежегодное увеличение своих экспортных цен в международном сравнении на уровне около 10% (–2,6% плюс 12,4%, равных величине ревальвации иены) в 1975–1978 годах и около 7,6% (0% плюс 7,6%, равные ревальвацию иены) в 1975–1979 годах. Вне всяких сомнений, чтобы обеспечить продажи, без этого нельзя было обойтись, поскольку в 1975–1978 годах средние экспортные цены двенадцати стран — членов Европейского сообщества и США росли соответственно среднегодовыми темпами в 9,2 и 5,6% (9,4 и 7,5% соответственно в 1975–1979 годах)[17]. Итак, бессилие японского промышленного сектора достичь большего восстановления после нефтяного кризиса во многом было следствием безуспешности его попыток обеспечить себе более высокую маржу, что, в свою очередь было обусловлено тем, что в условиях международной избыточности промышленных мощностей и перепроизводства рост японской экспортной зависимости был неразрывно связан с все большими трудностями в поддержании конкурентоспособности. Иными словами, чтобы воспрепятствовать еще большему сокращению роста своего выпуска и экспорта, японским производителям пришлось довольствоваться сильно уменьшенной промышленной прибыльностью. Если бы ревальвации иены удалось избежать — как в случае с германской маркой, что было бы сценарием, уж слишком далеким от действительности, — то экспорт, который в 1975–1978 годах увеличивался в среднем на 10% в год, можно было бы продавать по ценам выше на 35–40% и при этом сохранять его на прежнем уровне, тогда как на самом деле приходилось снижать эти цены в среднем на 2,6% в год. Как бы там ни было, после 1971 года, когда иена начала расти, японские иностранные инвестиции взмыли вверх, и это служило дополнительным доказательством того, что рост японской промышленности натыкался на международные препятствия. Достигая лишь 1,43 миллиарда долларов на протяжении всего периода 1951–1967 годов, японские еже-

[17] Statistical Annex // European Economy. 1994. No. 58. Tabl. 28.

годные прямые иностранные инвестиции подскочили с 0,85 миллиарда в 1971 году до почти 5 миллиардов долларов в 1979 году[18].

Очевидно, что высокоэффективная и динамичная японская экспортная машина промышленного роста должна была все сильнее ускоряться, только для того, чтобы оставаться на месте. Интенсивность международного давления на японский промышленный сектор резко выделяется на фоне остальной экономики за его пределами. К 1978–1979 годам промышленная норма прибыли оставалась на 35–40% меньше, чем в 1973 году или даже еще ниже. В противоположность этому, непромышленная прибыльность выросла примерно на 13% сверх уровня 1973 года[19]. В этот период среднегодовые темпы роста удельных затрат на оплату труда в непромышленном секторе были в действительности примерно на 25% выше, чем в промышленности. Тем не менее во многом защищенные от понижательного давления на цены, которое создавало трудности для промышленности, фирмы за пределами промышленного сектора могли трансформировать очень резкое сокращение темпов роста заработных плат в более высокие прибыли, поскольку могли увеличивать цены темпами, недоступными для промышленных производителей. Благодаря более сильному восстановлению прибыльности, непромышленный сектор мог привлечь инвестиции, достаточные для увеличения основного капитала в среднем на 25% в год быстрее, чем в промышленности, и это несмотря на то, что любая данная величина прироста капитала в непромышленном секторе уступала в эффективности промышленности с точки зрения соответствующего прироста производительности труда. Тогда как промышленная[20] рабочая сила (по числу занятых) упала в 1973–1979 годах

[18] OECD. International Investment and Multinational Enterprises. Recent International Direct Investment Trends. Paris, 1981. P. 81. Tabl. 30, 31. Вливания прямых иностранных инвестиций в этот период были пренебрежимо низки, достигая лишь 520 миллионов долларов в 1979 году (табл. 31, 32).

[19] Нормы прибыли для непромышленного сектора были получены из показателей для промышленности и частного бизнес-сектора путем взвешивания по чистым запасам основного капитала. Поскольку способы, с помощью которых были получены запасы капитала в промышленности и в частном бизнес-секторе (откуда был получен основной капитал в непромышленном секторе) не в точности одинаковы, величина непромышленной нормы прибыли должна рассматриваться как довольно приблизительная, хотя темпы ее изменений не должны быть столь уж неточными.

[20] Здесь «промышленная рабочая сила» (industrial labour force) употребляется в широком смысле, а не только по отношению к обрабатывающему сектору. См. соответствующее примечание.

на 7,8%, рабочая сила за пределами промышленности в целом выросла слабо, а занятость в сфере услуг выросла на удивительную цифру в 15%.

Тем не менее восстановления за пределами промышленного сектора было недостаточно, чтобы восполнить утрату промышленного динамизма. К 1979 году прибыльность в частном бизнес-секторе в целом все еще оставалась на 22% ниже уже сократившегося уровня 1973 года, вследствие чего на протяжении 1973–1979 годов уровень инвестиций оставался без движения, а среднегодовые темпы роста валового основного капитала и выпуска в бизнес-секторе в этот период резко упали до 7,3 и 3,2% соответственно тогда как в 1960–1973 годах они составляли примерно 12,5 и 10,5%.

Поскольку рост японского промышленного экспорта происходил в условиях столь неблагоприятного соотношения цен и издержек, и сам по себе он явно не мог окончательно вытянуть экономику из рецессии, требовалось серьезное стимулирование спроса со стороны государства. Обжегшись в начале десятилетия о галопирующую инфляцию, правительство долго не решалось завести экономику «с толчка». Тем не менее в 1977–1978 годах, попав под интенсивное давление со стороны США, японские власти в конце концов внедрили широкую программу стимулирующих мер — как сделали и их германские коллеги, — сочетавшую высокие уровни государственных инвестиций и резкое увеличение бюджетного дефицита. Реакцией японской экономики, и в особенности промышленного сектора, на это субсидирование спроса стало ускорение роста и резкое увеличение инвестиций в 1979-х и 1980-х годах[21].

Тем не менее короткий и преходящий характер этого подъема заставил вспомнить о фундаментальных структурных проблемах, с которыми столкнулась японская экономика. Сползание в очередную рецессию в конце десятилетия соответствовало сценарию, начертанному во время первоначального вхождения в кризис в 1971–1973 годах. Как и тогда, после того, как иена подскочила в условиях взрывообразного увеличения американского международного дефицита (и японского профицита), рост японского экспорта рухнул, составляя, как и ранее, в среднем 2% в течение 1978–1979 годов. Когда после 1979 года в ответ на тот же внешний дефицит американские власти решились на внедрение дефляционной политики и после нового всплеска нефтяных цен

[21] *Itoh M.* Japanese Capitalism. P. 170; *Nakamura T.* Japan Since the Oil Crisis. P. 163–165. И все-таки, за целое десятилетие уровень инвестиций ни разу не поднялся даже до уровня 1970 года, так же как темпы роста ВВП не превысили 5,3%.

японское правительство было вынуждено последовать американскому примеру. Однако еще в 1979 году и независимо от этих событий японцы начали самостоятельно притормаживать экономику в полной уверенности, что инфляционное давление, которое подогревается стремительным ростом государственного дефицита, угрожает росту экспорта. В 1980 году произошло резкое замедление роста внутреннего спроса, а несколько позднее, вслед за началом в США и повсеместно в развитом капиталистическом мире новой серьезной рецессии, резко упал и рост экспорта. Японская экономика вступила в новый циклический спад еще более длительный, хотя и менее глубокий, чем тот, что был в 1974–1975 годах[22].

Германия в 1970-х годах

Германская экономика, также как и японская, вышла из ревальвации и нефтяного кризиса в напряженном состоянии. В отличие от Японии, однако, под давлением обострившейся международной конкуренции она с конца 1960-х — начала 1970-х годов вступила в долгосрочный нисходящий тренд, как в абсолютном, так и в относительном выражении, хотя стартовые уровни при этом и были чрезвычайно высокими. Германская экономика, возможно, даже в большей степени чем японская, сохраняла зависимость от промышленного экспорта. Поэтому мощнейшая ревальвация марки в 1969–1973 годах, и падение прибыльности вслед за этим, сильно пошатнули основания германского роста. К 1975 году долларовая почасовая ставка заработной платы в германской промышленности достигла американского уровня, тогда как еще в 1970 году она равнялась лишь его половине. Логичным результатом этого стало то, что значительные сегменты германской промышленности, по большей части в стандартизированных и трудоемких отраслях, утратили свою жизнеспособность[23]. Чтобы преодолеть эти трудности, в широком смысле являвшиеся результатом международных избыточных мощностей, германские производители были вынуждены выбрать один из трех сценариев или их сочетание. Во-первых, они могли резко устремиться вверх по продуктовой цепочке (move up the product cycle) с тем чтобы начать выпуск новых, более высокотехнологичных про-

[22] OECD. Economic Survey of Japan 1980–1981. Paris, 1981. July. P. 29, 33; OECD. Economic Survey of Japan 1981–1982. Paris, 1982. July. P. 32; *OECD.* Economic Survey of Japan 1982–1983. Paris, 1983. July. P. 7–10.

[23] BLS. International Comparisons Among the G-7 Countries: A Chartbook. 1995. May. Tabl. 11.

мышленных товаров, степень интенсивности в производстве которых была ниже, чем в стандартизированных и трудоинтенсивных отраслях, составлявших до сих пор основной профиль Германии. Второй путь состоял в радикальной трансформации производственных методов в стандартизированных и трудоинтенсивных отраслях. Наконец, третий сценарий сводился к расширению сектора услуг. Но ни один из перечисленных вариантов нельзя было претворить без затруднений. Уже произошедшее очень глубокое падение прибыльности все больше препятствовало направлению инвестиций в НИОКР. Непропорционально сильное сокращение темпов роста промышленных инвестиций и потребительского спроса делало организацию производства новых товаров особенно сложной. Потенциал роста производительности в сфере услуг по сравнению с промышленностью был еще более ограниченным, а значит, и уровень прибыльности в секторе услуг должен был быть еще ниже, разве что удалось бы добиться еще большего замедления заработных плат или усовершенствования навыков труда и технологий. В любом случае, 1970-е годы не стали для германской экономики эпохой возрождения[24].

Германия, правительство которой начало притормаживать экономику уже в начале 1973 года, испытала на себе несколько менее сильный удар нефтяного кризиса, чем другие страны. Так как в 1974–1975 годах непромышленная прибыльность оставалась практически неизменной, ее уровень в частном бизнес-секторе в целом снизился лишь на «какие-то» 15%. Однако во многом из-за того, что с обвалом мирового роста и германский экспорт действительно *сократился*, промышленная прибыльность рухнула на 23%. Правда, в 1978–1979 годах промышленный сектор отыграл более двух третей этой потери, так что прибыльность находилась на уровне, который был лишь на 9% ниже уровня 1973 года. Но в 1973 году промышленная прибыльность уже была на 30% ниже уровня 1969 года, который в свою очередь был ниже на 47% уровня 1960 года и на 54% ниже уровня 1955 года. Германский промышленный сектор, проявивший неспособность к трансформации, ввиду тенденции к росту издержек внутри страны и усиливавшегося давления на цены, исходившего извне, был вынужден смириться со сниженными темпами роста или даже с абсолютным своим сжатием.

В 1973–1979 годах валовый основной капитал в промышленности рос со скоростью, которая составляла *меньше одной трети* от скорости 1960-х — начала 1970-х годов, и его темпы роста опустились до всего 2% (1,85% в 1975–1979 годах), тогда как в 1960–1973 годах они равнялись

[24] *Fels G., Weiss F.* Structural Change and Employment. P. 32–36.

в среднем 6,4%. Промышленные инвестиции стагнировали, продолжая тренд, который образовался еще в 1969–1973 годах[25]. Столь ощутимое падение темпов роста основного капитала и инвестиций оказывало на экономику депрессивное воздействие, и оно выразилось в нескольких явлениях. Во-первых, была исключена всякая возможность восстановления промышленной производительности труда, которая росла в 1973–1979 годах примерно с той же скоростью, что и в 1969–1973 годах. Во-вторых, произошло сильное снижение среднегодовых темпов роста промышленного выпуска, которые в 1960–1973 годах опустились до 1,8% после 5% в 1973–1979 годах. В-третьих, резко сократилась промышленная рабочая сила, размер которой (в человеко-часах) всего за пять лет между 1970 и 1975 годом упал на потрясающую величину в 18% и к 1979 году находился на 20% ниже уровня 1970 года (в человеко-часах) и на 10% ниже по численности занятых. В то же время с наступлением глубокой рецессии 1974–1975 годов, во многом в результате сильного замедления промышленного сектора и сокращения в нем занятости, впервые с 1950-х годов вопрос безработицы в Германии вышел на первый план, и в 1974–1979 годах ее средней уровень достиг 4,4%.

Несомненно, широкое и долгосрочное падение промышленной прибыльности в 1970-х годах рисовало германскому промышленному сектору мрачные перспективы и, ввиду глубокого падения темпов роста инвестиций, очень слабые показатели этого сектора легко понятны. Все же один вопрос, связанный с этим резким падением инвестиций, нуждается в дополнительном разъяснении. В 1973–1979 годах промышленные производители урезали рост реальных заработных плат почти вдвое, до среднегодового уровня в 3,7% после 6,6% в 1969–1973 годах. Несмотря на едва ли не полное прекращение роста инвестиций, они смогли добиться повышения интенсивности и качества труда, достаточного для поддержания роста производительности в этот период почти на том же уровне, что и в 1969–1973 годах (3,45% по сравнению с 3,8%). Поскольку промышленным производителям удавалось поддерживать рост производительности на уровне столь близком к 5,5%, наблюдавшемся в 1960-х годах, трудно поверить в то, что они не смогли бы существенно превысить достигнутые в 1970-е в реальности уровни, если бы инвестиции держались на хоть сколько-нибудь нормальной высоте. Почему же стимулов для этого не стало?

Поправить показатели прибыльности мешало, очевидно, усиление международной конкуренции, которое отражало сохранение избы-

[25] Валовые инвестиции промышленной росли среднегодовыми темпами в 0,7% между 1973 и 1979 годом.

точных мощностей и перепроизводства в промышленности, и на это, в частности, указывало сохранявшееся понижательное воздействие на цены выпуска. В 1973–1979 годах удельные издержки на оплату труда в промышленном и непромышленном секторе росли довольно схожими темпами — 4,8 и 4,4% соответственно, — тогда как рост производительности был значительно выше в первом, чем во втором случае. Однако рост номинальных заработных плат в промышленности был пропорционально еще выше. Но германские производители за пределами промышленного сектора могли повышать свои цены на 23% быстрее, чем их конкуренты в промышленности. Таким образом в 1973–1979 годах им удалось поднять свою прибыльность и вступить на долгосрочную траекторию ее восстановления. Промышленным производителям в ходе данного периода, напротив, не удалось воспрепятствовать падению своей прибыльности на 1,4% в год, и это несмотря на то, что она стабилизировалась, как только первый год нефтяного кризиса миновал. Отсутствие у промышленных производителей возможностей обеспечивать маржу, сопоставимую с таковой за пределами промышленного сектора, можно опять же объяснить условиями мирового рынка, к которым непромышленные производители были чувствительны в гораздо меньшей степени. В условиях, когда рост товарной заработной платы опережал рост производительности труда, это не давало доле прибыли и, как следствие, норме прибыли расти[26].

Сравнительно медленный рост цен при данном росте удельных издержек на оплату труда в промышленном секторе по сравнению с непромышленным дает первоначальное представление о том, насколько возросло давление международной конкуренции, с которым пришлось столкнуться германским промышленным производителям. На первом этапе германская экономика, как и японская, преодолела нефтяной кризис преимущественно за счет роста экспорта и увеличивала свою экспортную зависимость на протяжение всей оставшейся части десятилетия. И в данном случае экономика США со своим огромными бюджетным и торговым дефицитами и режимом мягких денег, служила главным локомотивом восстановления, хотя инфляция в других развитых капиталистических странах также способствовала этому. И все же рост основанный на внешней торговле, оказался для Германии столь же затруднительным, как и для Японии.

В 1975–1979 годах германский промышленный сектор показал, что может справиться с ростом затрат. Так, удельные издержки на опла-

[26] За схожим анализом обращайтесь к: *Giersch H.* et al. The Fading Miracle. P. 197–198.

ТАБЛИЦА XI.1. Издержки, цены и прибыльность в Германии, 1973–1979 годы (среднегодовые темпы роста, %)

	NPK	NPSh	PW	Lpy	NW	ULC	PPri
Промышленный сектор	–1,4	–2,7	4,0	3,45	8,4	4,8	4,2
Непромышленный сектор	0,4	1,45	1,6	2,3	6,8	4,4	5,2

ИСТОЧНИК: См. примечание к «Основным источникам данных». Ключ к легенде находится на с. ix.

ту труда *в национальной валюте* фактически *падали* среднегодовыми темпами в 3,1% по отношению к девятнадцати странам-конкурентам. Это происходило, однако, не вследствие хоть сколько-то заметного роста производительности труда — ее темпы роста находились на среднем уровне для стран Европейского сообщества, — но вследствие необыкновенно медленного роста номинальной заработной платы, достигнутого благодаря ограничительной, направленной на стимулирование экспорта, анти-инфляционной макроэкономической политике правительства. Это не только сдержало инфляцию на сравнительно низком уровне, но и запустило новый раунд активного текущего счета. Сочетание этих факторов привело в 1975–1979 годах к ревальвации эффективного курса марки среднегодовыми темпами в 6,2%. При сопоставлении с теми же девятнадцатью странами-конкурентами *относительные удельные издержки на оплату труда, выраженные в единой, взвешенной по объемам торговли валюте*, росли, таким образом, в среднем на 3,2% в год[27].

В 1975–1979 годах германские производители повышали экспортные цены в марках всего на 2,95%. Но поскольку в этот период взвешенный по объемам торговли курс марки рос в среднем на 6,2% в этот период, это не давало каких-то преимуществ с точки зрения конкурентоспособности, поскольку пятнадцать стран-членов Европейского сообщества повышали свои экспортные цены в этот период в среднем на 9,1% в год. И даже несмотря на то, что германские производители добровольно ограничили рост своих цен и прибыли, им удавалось наращивать свой экспорт всего на 5% в год, что было медленнее, чем 6,4%, на которые рос мировой экспорт. Для сравнения, в этот период американским производителям удавалось увеличивать свой экспорт сред-

[27] Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy // European Economy. 1984. No. 19. March. P. 115.

негодовыми темпами в 5,8%, несмотря на то что их экспортные цены росли на 7,5% ежегодно, то есть в два с половиной раза быстрее, чем у их германских конкурентов[28]. Хотя для поддержания роста экспорта и рынков, германские промышленные производители продолжали приносить в жертву одновременно цены и прибыльность, рост относительных издержек настолько сильно связывал им руки, что было совершенно невозможно придать экономике тот экспортный импульс, который, пусть все слабее, но двигал германскую экономику вперед на протяжении послевоенной четверти века. Резкое замедление — вслед за Японией — германских прямых иностранных инвестиций стало еще одним выражением тех препятствий, на которые натолкнулись попытки Германии оживить промышленный сектор и экономику в целом. Тогда как в 1970–1975 годах германские прямые иностранные инвестиции составляли в среднем 4,6 миллиарда долларров в год, к 1979 и 1980 годам они поднялись в среднем до 8,3 миллиарда долларров в год[29].

В отличие от промышленного сектора, за пределами промышленности динамика прибыльности и будущее экономики были отнюдь не такими мрачными, и здесь наблюдалось гораздо больше энергии. В 1973–1979 годах среднегодовые темпы роста валового основного капитала в непромышленном секторе составляли 4,6% и вдвое превышали темпы роста в промышленности, а выпуск в непромышленном секторе рос со скоростью в 2,85% — на 55% быстрее, чем промышленности. В 1970–1980 годах численность занятых в секторе услуг выросла на 22,8%, в то время как промышленная занятость упала на 10%. Очевидно, отчасти Германия ответила на кризис прибыльности в промышленных отраслях, переместив средства производства в сектор услуг. Но относительных успехов непромышленного сектора было совсем не достаточно для того, чтобы компенсировать трудности промышленности и восстановить экономику в целом. В 1973–1979 годах прибыльность частного бизнес-сектора упала еще на 4%, а темпы роста основного капитала и выпуска упали, соответственно, примерно на 40 и 50% от уровня конца 1960-х — начала 1970-х годов. Более того, вместе с падением среднегодовых темпов роста ВВП до всего лишь 2,4% в 1973–1979 годах после 4,2% в 1960–1973 годах, общая численность гражданской рабочей силы упала почти на 3% за этот период. Очевидно, вследствие резкого падения темпов роста спроса со стороны промышленных отраслей, вопрос об активизации крупномасштабных инвестиций и технологических инноваций исчез с повестки дня. А именно они

[28] Statistical Annex // European Economy. 1994. No. 58. Tabl. 28.

[29] OECD. Economic Survey of Germany 1981. Paris, 1981. June. P. 68.

были необходимы для обеспечения роста производительности и, следовательно, прибыльности в непромышленном секторе, достаточного, чтобы компенсировать их сокращение в промышленности[30].

К 1977 году стагнация выпуска уже началась, а безработица продолжала оставаться высокой, по крайней мере по германским меркам. Используя политику легкого кредита для снижения курса марки, германское правительство стремилось создать условия для более быстрого роста. Но, когда американский торговый дефицит вышел из-под контроля, американские власти стали подталкивать Германию в противоположном направлении, требуя, чтобы немцы, а также японцы разделили бремя по поддержанию мировой экономики посредством фискального субсидирования спроса. К 1978 году германцы, как и японцы, согласились на внедрение большой программы стимулирования экономики, предполагавшей рост бюджетного дефицита до 1% ВВП. Результаты германских экспериментов в области накачки спроса были, в лучшем случае, неоднозначными. В последние пару лет десятилетия, и впрямь произошло резкое краткосрочное увеличение темпов роста и инвестиций. Но уровень инфляции удвоился, а рост экспорта, как было отмечено ранее, продолжил катиться вниз. Возможно, наиболее симптоматичным было то, что хотя прибыльность в непромышленном секторе возвратилась к (уже уменьшенному) уровню 1973 года, промышленная прибыльность продолжала стагнировать[31]. Германская экономика попала в капкан, из которого не было простого выхода. Основывать рост экономики на промышленном экспорте становилось все более трудной задачей вследствие сохранения международных избыточных промышленных мощностей и увеличения германских промышленных издержек в международном выражении. Как мы уже видели, любое решение, лежавшее на поверхности, влекло за собой значительные издержки. Увеличение совокупного спроса

[30] Еще больший рост занятности в секторе услуг путем создания низкооплачиваемых, малопроизводительных рабочих мест был предотвращен, это нужно подчеркнуть, благодаря росту влияния германского рабочего движения в этом секторе и, в более широком смысле, его способности противостоять рассматриваемой тенденции на рынке труда. Практически весь прирост в занятости в секторе услуг в 1973–1979 годах произошел в FIRE (финансы, страхование и недвижимость), в то время как занятость практически не росла в малопроизводительной розничной торговле; и та же самая тенденция сохранялась на протяжении 1980-х годов. См.: *Giersch H.* et al. The Fading Miracle. P. 199, 201–202; *Burda M. C., Sachs J. D.* Assessing High Unemployment in West Germany // The World Economy. 1988. Vol. xi. No. 4.

[31] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 189–192.

с помощью кейнсианского дефицитного финансирования расходов позволяло капиталистам запускать производство в новых отраслях. Но оно имело тот недостаток, что одновременно позволяло высокозатратным низкоприбыльным фирмам удерживать свое место в промышленности и осложняло контроль над ростом заработных плат. Ограничение роста спроса, напротив, заставило бы фирмы ускорить свой выход из промышленности, но сделало бы вхождение в новые отрасли более рискованным и, следовательно, более трудным. Наравне с этим, оно привело бы к замедлению роста заработных плат и облегчило бы расширение сектора услуг, помогая компенсировать ограниченный потенциал роста производительности труда в промышленном секторе по сравнению с непромышленным на каждый данный прирост инвестиций.

Не было ничего удивительного в том, что, будучи традиционными приверженцами борьбы с инфляцией и «здоровых финансов», германские власти, вслед за японскими, вскоре бросили свои недолгие эксперименты с кейнсианством — в основном навязанного им американцами, — и обратились к почти перманентной строгой экономии и жесткому кредиту[32]. Как только США в 1979 году повернули к дефляции, и — примерно в тот же момент, — начал разыгрываться второй нефтяной кризис, власти Германии тоже начали притормаживать экономику, резко ограничив предложение кредита, и страна в очередной раз вошла в рецессию вместе со всей мировой экономикой.

Рецессия еще раз

Процесс, который предшествовал международной рецессии 1979–1982/1983 годов, свидетельствовал о сохранении промышленного перепроизводства и избыточных мощностей, лежавших в основе долгого спада, и показывал, сколь малую часть пути к восстановлению прошла экономика. В результате американского дефицита федерального бюджета, мягкой денежной политики и образовавшихся к концу десятилетия государственных дефицитов в Германии и Японии в течение 1970-х годов произошел взрывообразный рост частного долга и благодаря этому началась новая фаза промышленного роста, который происходил по образцу, заложенному в конце 1960-х годов, и кото-

[32] См.: *Giersch H.* Aspects of Growth, Structural Change, and Employment. P. 197–199. За критикой германской политики строгой экономии обращайтесь к: *Carlin W., Jacob R.* Austerity Policy in West Germany: Origins and Consequences // Economie Appliquée. 1989. Vol. xlii. P. 203–238

рый было невозможно сохранить, не будь всего вышеперечисленного. Поскольку дальнейшее расширение кредита в США, как и в международном масштабе, способствовало нарастанию массы избыточных высокозатратных низкоприбыльных фирм, которые закрылись бы при иных обстоятельствах, в течение непродолжительного времени экономика могла поддерживать обороты. Но это исключало снижение совокупных издержек производства и повышение маржи, столь необходимых для восстановления долгосрочной прибыльности.

Промышленные производители во всех трех передовых капиталистических экономиках воспользовались новой фазой долговой накачки спроса, чтобы обеспечить свой рост и поправить свое положение. Благодаря сокращению темпов роста заработных плат, девальвации доллара, снижению реальных процентных ставок и дивидендов американские производители придали росту промышленной конкурентоспособности и восстановлению прибыльности импульс, не угасавший еще целое десятилетие. Одновременно с этим, германские и японские производители вступили в очередной период расширения по старому, экспортно ориентированному образцу, хотя, чтобы это сделалось возможным, им пришлось пойти на явное усугубление системного избытка мощностей и перепроизводства и (даже в условиях искусственно раздутых рынков) смириться с сокращением промышленной прибыльности. Показательно, что в 1973–1979 годах прибыльность в непромышленном секторе стран G-7 упала менее чем на 8%, тогда как промышленная прибыльность этих стран упала на треть; аналогично, за тот же период среднегодовые темпы роста основного капитала в совокупном промышленном секторе стран G-7 упали на треть по сравнению с 1965–1973 годами (с 5,8 до 3,8%), но почти не упали в непромышленном секторе (с 4,95 до 4,5%)[33]. Восстановление экономики в непромышленном секторе было очевидно ограничено резким падением спроса на его товары, что было результатом замедления роста и инвестиций промышленного сектора. Производители непромышленного сектора могли тем не менее во многом преодолеть произошедшее ранее (относительно ограниченное) сокращение своей прибыльности, просто предотвращая рост заработных плат. Для производителей промышленного сектора, однако, условия, определявшие их прибыльность, были в конечном счете вне их контроля: в своих индивидуальных поисках лучшей отдачи они наталкивались на общее для всех нежелание покинуть соответствующие отрасли, несмотря на резко сократившуюся прибыльность.

[33] AGH.

Благодаря тому, что макроэкономическое стимулирование в США было более интенсивным, чем в их основных странах-конкурентах, рост производительности труда был более низким, а терпимость Германии и Японии к сокращению прибыльности была явно более высокой, в 1975–1979 годах американская экономика была обречена на рекордные дефициты торгового баланса и текущего счета. Этим дефицитам, как и их прародителям, было никогда не суждено быть оплаченными по счетам. Как и в конце 1960-х годов, еще раз в начале 1970-х годов, во второй половине 1970-х годов германская и японская промышленные экономики соглашались обменять свой экспорт на доллары, которые невозможно было возместить американскими товарами, равно как и нельзя было погасить по курсу их первоначального приобретения. Поэтому дальнейшая девальвация доллара была неизбежной.

Тем не менее спокойно на новое обрушение доллара могли смотреть лишь немногие экономические игроки за пределами США. Огромным потерям были подвержены правительства Японии и Германии — держатели объемных долларовых резервов, накопленных в годы профицита текущего счета и интервенций с целью поддержать американскую валюту, а также многие частные граждане этих стран. Еще больше усугубляло ситуацию то, что с каждым новым падением доллара, сгущались экономические тучи над промышленными секторами экспортозависимых экономик Германии и Японии. В момент коллапса Бреттон-Вудса, ни она из этих накопивших профициты экономик не могла с достаточными основаниями протестовать против девальвации доллара, так как обе извлекали громадные выгоды в период, когда их валюты были недооценены. И теперь у них не оставалось иного выбора кроме как согласиться на некоторые корректировки в системе. Все же признать неопределенную по величине девальвацию доллара не могли позволить себе ни Германия с ее европейскими торговыми партнерами, ни Япония, ни арабские экспортные экономики, которые вели свою деятельность в долларах. Поэтому к концу 1970-х годов, перед продолжительным падением доллара они искали ему замену на роль валюты международных операций[34].

К растущему лагерю оппозиции американской политике благотворного невмешательства (benign neglect), которая сопровождалась инфляцией и девальвацией доллара, присоединились американские банкиры. Они точно так же, как и американские транснациональные компании, не только не приветствовали растущую нестабильность валютного рынка, но и рассматривали любую угрозу статусу доллара

[34] *Tew B.* The International Monetary System. P. 195–214.

в качестве ключевой валюты как угрозу собственному бизнесу. Естественно, к стану оппонентов американской «фискальной безответственности» присоединились также и финансисты с внутреннего американского рынка, по которым тяжело ударил рост цен, происходивший в 1970-х годах. Со своей стороны, в течение всего послевоенного периода американское правительство придавало большое значение защите интересов своих международных банкиров. К примеру, даже введенные в 1960-х годах ограничения на экспорт капитала с целью защиты доллара оно пыталось им возместить, не вмешиваясь в рынок евродолларов. А в процессе ухудшения условий ведения бизнеса в течение 1970-х годов, правительство решилось на снятие всех форм контроля над капиталом.

Все же, даже если бы американская экспансионистская макроэкономическая политика дала положительный результат, вполне возможно, что и в этом случае могущественная коалиция международных и внутренних интересов, сформировавшаяся против нее, потерпела бы крах. Но в условиях неподвижности нормы прибыли и стагнации заработных плат в сочетании с ростом инфляции, энтузиазм выступавших за международную политику на стороне спроса (demand-side) угасал, тогда как главная пробивная сила ее политических сторонников, а именно: рабочее движение, стремительно убывало. Был открыт путь для широчайшей смены курса. В это трудно поверить, но именно США были вынуждены теперь принять программу «стабилизации», и результаты вполне можно назвать революционными. Передовые капиталистические правительства во главе с председателем ФРС Полом Волкером покончили с кейнсианством и вместо этого обратились к жестким кредитным мерам и так называемым мерам на стороне предложения (supply-side measures), нацеленным на сокращение издержек. Эти новые меры жесткой макроэкономической дисциплины представляли из себя отказ от долговой накачки спроса, которая именно и поддерживала мировую экономику на ходу в условиях избыточности промышленных мощностей и перепроизводства; возобновление глубокой рецессии стало неизбежным[35].

[35] *Helleiner E.* States and the Reemergence of Global Finance. P. 119–122, 131–135.

XII. *Монетаризм и рост американского сопротивления*

В начале 1980-х годов избыточные мощности и перепроизводство сохранялись, и продолжавшееся вследствие этого падение уровня прибыльности по-прежнему затрудняло выход из долгого спада. В этой обстановке переворот в политике, совершенный под руководством Рейгана и Тэтчер, казался способом решения фундаментальных экономических проблем, порождаемых и воспроизводимых кейнсианством. Посредством ужесточения кредита и сокращения государственных заимствований этот переворот должен был не только нанести сокрушительный удар по росту заработных плат, но и устранить целый пласт высокозатратных, низкоприбыльных фирм, которые держались на плаву благодаря кейнсианскому кредитному буму 1970-х годов и не давали общей норме прибыли восстановиться. Кроме того, чтобы обеспечить дальнейший рост прибыльности у тех фирм, которые остались бы на плаву, указанная политика устраняла помехи для капитала, существовавшие на стороне предложения, в том числе, якобы чрезмерное могущество профсоюзов, завышенные заработные платы, обременительные налоги и излишнее государственное регулирование. Сила «рейганомики» и «тетчеризма» была в том, что они, по крайней мере, в неявной форме ставили действительно верный диагноз, а именно, говорили о проблеме избыточных промышленных мощностей, заставлявших прибыльность падать. Но слабость этой политики была в грубости методов, с помощью которых власти надеялись решить эту проблему, в частности, в том, что она могла воздействовать на экономику только на агрегированном уровне. Поэтому результаты ее осуществления довольно сильно отличались от тех, на которые рассчитывали ее сторонники.

С 1979–1980 годов, чтобы избавиться от бюджетных дефицитов, развитые капиталистические страны беспрецедентно резко ограничили рост кредита, реализуя с преданностью самых ярых сторонников долгосрочную программу сокращения государственных расходов. Внедрение этой программы привело к резкому обострению конкуренции,

и, как следствие, было вытеснено большое число высокозатратных, низкоприбыльных фирм, обременявших экономику на протяжении всех 1970-х годов. Но, создавая условия для столь радикального и сплошного сжатия спроса на агрегированном уровне, монетаризм мог лишь обернуться трудностями, прямо противоположными тем, что несло в себе кейнсианство. Сокращая совокупный спрос, он сокращал покупательную способность в равной степени необходимую для всех фирм (эффективных с точки зрения затрат или нет) и запускал сворачивающуюся дефляционную спираль, которую было трудно контролировать. По той же причине, монетаризм не смог адекватно ответить на проблему избыточных мощностей и перепроизводства, в основном сосредоточенных в промышленном секторе: в противоположность кейнсианству, ограничивая спрос и кредит, он устранял шансы высокозатратных, низкоприбыльных производителей на выживание, но также затруднял организацию производства в новых отраслях.

Монетаризм мог, таким образом, спасти экономику только ценой ее разрушения. К лету 1982 года крайнее ужесточение государственного кредита, продолжавшееся вот уже восемнадцать месяцев, подготовило почву для полномасштабного и широкого процесса отраслевой перетряски, благодаря которому начался процесс «прополки сорняков» (weeding-out process), в конечном счете послуживший рационализации американского промышленного сектора. Однако, этот дефляционный марафон нанес удар по экономике, которая была очень уязвима к шокам из-за низких уровней прибыльности, и предварял самую острую с 1930-х годов рецессию. В частности, американская экономика оказалась на грани краха, и власти были вынуждены ослабить драконовские меры. Разочаровавшись в своих прежних (ошибочных, по их собственному убеждению) попытках расширения спроса, правительства Германии и Японии сохраняли на протяжении всех 1980-х годов — правда, с заметными перерывами, — приверженность жесткому кредиту и бюджетной дисциплине. Таким образом, они, как и прежде, старались достичь сокращения внутренних издержек, чтобы оживить экономику через рост экспорта. Большинство правительств развитого капиталистического мира последовало их примеру. Но монетарные власти США действовали в обратном направлении: чтобы спасти экономику, они пытались по крайней мере частично свести на нет усилия своих зарубежных коллег, предприняв меры по расширению кредита, что означало конец американского монетаристского эксперимента в чистом виде. Но самое поразительное — администрация Рейгана, который пришел к власти благодаря обещаниям сбалансировать бюджет, запустила экс-

перимент по кейнсианскому дефицитному финансированию экономики, ставший на поверку самым масштабным в мировой истории.

Сопровождавшие американскую монетаристскую политику меры на стороне предложения, в самом сердце которых лежало рекордное сокращение налогов, действительно переместили громадные денежные средства в руки капиталистов и богатых из карманов практически всех остальных. Однако всплеска инвестиций и роста деловой активности, которых ждали сторонники этих мер, не произошло по той простой причине, что общий инвестиционный климат был слишком неблагоприятен, чтобы налоговые сокращения создали желаемые стимулы. И так как предсказаниям сторонников снижения налогов о том, низкие ставки компенсируются ускоренным ростом и, таким образом, большими налоговыми поступлениями, было не суждено сбыться, возникший в результате дефицит федерального бюджета стал величайшим в истории. Но в этом был и свой положительный эффект, поскольку большие дефициты бюджета были необходимы для спасения экономики США и оживления экономики остального мира. Как и в случае со всеми рецессиями эпохи долгого спада, начавшегося в конце 1960-х годов, экономическое оживление 1980-х годов было в конечном счете обеспечено за счет еще большей дозы дефицитного финансирования. Оказалось, что монетаризм не мог быть внедрен без кейнсианства; однако само кейнсианство с неизбежностью ослабляло монетаристский пыл, увеличивая стабильность, но растягивая долгий спад экономики во времени.

Рекордные бюджетные дефициты Рейгана в сочетании с частичным ослаблением политики жесткого кредита со стороны Федрезерва, как и предшествовавшие этому программы стимулирования спроса, в самом деле запустили новый, продолжительный циклический подъем. Но от этих мер было мало пользы с точки зрения возврата к динамичному накоплению капитала, поскольку они не могли решить фундаментальных проблем, стоявших на международном уровне. Развитые капиталистические экономики все также были отягощены избыточными мощностями и перепроизводством в промышленном секторе и, следовательно, были вынуждены по-прежнему играть в игру с нулевой суммой, сводившуюся к борьбе за перенасыщенные международные рынки промышленных товаров. Выражением этой проблемы стало то, что промышленная прибыльность в США, Германии, Японии или стран G-7 взятых в совокупности не могла восстановиться, а также то, что увеличить свою прибыльность германская и японская промышленности могли по-прежнему только за счет США, и наоборот. Далее, проблема выразилась в том, что восстановление прибыльности и инвестиций в не-

промышленном секторе стран G-7 взятых в совокупности было более сильным, чем в промышленности. Как и в 1970-е годы, кейнсианские меры по созданию кредита, к которым стали прибегать все с большей интенсивностью, замедляли — но все же не могли полностью остановить — устранение избыточных высокозатратных, низкоприбыльных промышленных производителей, без которого прибыльность просто не могла восстановиться. И кроме того, эти меры еще и усугубили фундаментальную проблему падения нормы отдачи от инвестиций, поскольку массивное наращивание государственного долга для финансирования рекордных дефицитов в сочетании с ростом государственных заимствований во всем капиталистическом мире, естественно, подняло реальные процентные ставки до небывалых высот. Это происходило потому, что рост государственного спроса дополнялся существенным ростом спроса со стороны корпораций и рабочих. Также рост ставок происходил на фоне более медленного расширения кредита, причиной чего были монетаристские ограничения и сокращение нормы сбережений, которые, в свою очередь, были неизбежным результатом низкого уровня прибыльности и низких темпов роста заработных плат.

В течение первой половины 1980-х годов рост процентных ставок и, как следствие, взлетевший курс доллара, ознаменовали бедствия для широких сегментов американской промышленности. Экспорт упал, импорт взмыл вверх, а дефицит текущего счета побил все рекорды и промышленная прибыльность совершила кратковременный обвал. Однако рационализация в американском промышленном секторе и впрямь началась, и после закрытия большого количества наименее производительных фирм и крупномасштабных увольнений темпы роста производительности труда стали восстанавливаться. Неотъемлемой частью этого процесса было лавинообразное расширение сектора услуг, которое происходило в форме распространения низкопроизводительных низкооплачиваемых рабочих мест, что упрощала ничем не ограниченная «гибкость» рынка труда, где влияние профсоюзов продолжало слабеть. В то же самое время, поскольку низкая норма отдачи на капитал не способствовала долгосрочным вложениям средств в создание зданий и оборудования, деньги все в большей степени вкладывались в сферу финансов и спекуляции, а также в приобретение товаров роскоши: к этому располагала и государственная политика, откровенно поощрявшая богатые слои населения в целом и финансовых дельцов в частности.

Способствуя росту международного спроса и сокращению конкурентоспособности США, рекордный американский бюджетный дефицит и высокий курс доллара в очередной раз вытянули экономику Германии и Японии из рецессии и сделали рост экспорта базой для но-

вых циклических подъемов. Но высокие реальные процентные ставки в США и по всему миру, повторявшие рост объемов государственных заимствований, исключали слишком динамичное восстановление международной экономики. В частности, средства *en masse* покидали Японию, чтобы профинансировать бюджетные дефициты в США. Глазу представлялась незаурядная картина: японские финансовые дельцы спешили помочь американскому правительству с кредитом, только чтобы проспонсировать себе продолжение роста японского экспорта. Кейнсианство в США придавало импульс подъему в Японии, но само по себе было возможно только благодаря японским заемным средствам; без авансов со стороны Японии процентные ставки поднялись бы до небес. Сложно сказать, кто от кого сильнее зависел — Казначейство США от японских заимодателей, или японские промышленные производители от американских заемщиков и их спроса. Не пристает сомневаться, однако, что обе ведущие капиталистические экономики, а следовательно и вся мировая экономика в целом, крайне зависели от исторически беспрецедентного роста американского долга и готовности Японии его финансировать. Возможно настолько же очевидным было то, что этот процесс сам создавал себе границы. Субсидирование американского спроса, которое было возможно благодаря японским займам, стимулировало рост японского экспорта, подрывало положение американской промышленности, подхлестывало рост американского внешнего дефицита и снижало курс доллара. Это должно было снизить стоимость японских займов для США, подорвать способность японских товаров конкурировать в США на мировом рынке и сократить способность американских покупателей приобретать японскую продукцию[1].

К середине десятилетия оказалось, что раздутый курс доллара вновь начал постепенно самоустраняться, и последствия этого не заставили себя долго ждать. В результате, провал доллара обусловил очень крутой перелом в траекториях роста трех ведущих капиталистических экономик. После того, как в середине 1980-х годов дефицит текущего счета США и профициты Германии и Японии достигли рекордных высот, курс американской валюты начал балансировать на грани резкого падения, во многом также, как в конце 1971–1973 годов и вновь в 1975–1978 годах. В рамках соглашения в Плазе (Plaza Accord) в сентябре 1985 года ведущие капиталистические государства согласились

[1] Об экономических отношениях США и Японии в этот период см.: *Murphy T.* The Weight of the Yen. N.Y., 1996, — книга, которой я во многом обязан.

принять совместные меры, чтобы снизить курс доллара. Очень скоро, когда относительный уровень процентных ставок в США по сравнению с остальным миром начал падать, доллар, который уже достиг пика ранее в течение года и уже начал снижаться, наконец, резко упал, а курсы марки и иены взлетели вверх, следствием чего стал существенный разворот в конкурентных преимуществах и сопутствующее этому перемещение точки экспортного роста из Японии и Германии в США. Этот процесс развивался и далее благодаря тому, что США удавалось эффективно сдерживать рост заработных плат.

Теперь американские промышленные производители могли эффективно защищать и даже укреплять свое положение на мировом экспортном рынке, хотя часть рабочей силы и утекла из этого сектора американской экономики. И все-таки, восстановление прибыльности было очень незначительным, поскольку в течение 1980-х годов градус международной конкуренции не спадал, а избыточные мощности и перепроизводство в международной экономике сохранялись. С другой стороны, столкнувшись с резким увеличением относительных издержек и замедлением роста американского рынка, вызванного девальвацией доллара, экспортные моторы Германии и Японии вновь начали давать сбои; однако теперь эти страны уже не могли, как раньше, переориентироваться на внутренний рынок и сектор услуг. Следует подчеркнуть, что в течение десятилетия после соглашения в Плазе американской экономике не удалось решающим образом улучшить относительные показатели своей работы, а даже наоборот. Но даже у того роста американской конкурентоспособности и прибыльности, который имел место, была оборотная сторона (как и в аналогичный период конца 1960-х — начала 1970-х годов), а именно — усиление трудностей, с которыми сталкивались экономики Германии и Японии.

Восточноазиатское нашествие

Трудности, которые создавались постоянными избыточными мощностями и перепроизводством в промышленном секторе развитых капиталистических стран, увеличились, когда на мировой рынок все интенсивнее стали вторгаться четыре азиатские «новые индустриальные страны» (НИС) и страны Восточной Азии в целом. В существующих обстоятельствах воздействие восточноазиатского экспорта было особенно разрушительным: в то время как эти страны продолжали расти крайне быстро, замедление мировой экономики в целом и мировой торговли в частности уже произошло, а развитые капиталистические страны по-прежнему бились на перенасыщенных рынках промышлен-

ных товаров. Если Японии за 1950–1975 годы удалось увеличить свою долю в мировом экспорте с 0,9 до 6,0%, то в совокупности четырем азиатским НИС за 1965–1990 годы — с 1,2 до 6,4%. К 1990 году доля всех азиатских стран, не входящих в ОПЕК (кроме Японии) в мировом экспорте товаров выросла до 13,1%, выше чем доля США (11,7%), Германии (12,7%) и Японии (8,5%). За несколько лет до этого восточноазиатские НИС не только резко усилили экспорт своих тяжелых, капиталоемких отраслей промышленности, но уже дерзнули попробовать себя и в технологически интенсивных отраслях. Поэтому они доставили особо много неприятностей американской промышленности в период примерно до 1986 года, когда та была парализована высоким курсом доллара; когда же, после 1985 года доллар упал, а иена выросла, настал черед Японии принимать удар[2].

Поскольку валюты так называемой азиатской «банды четырех», равно как и новых быстрорастущих экономик Юго-Восточной Азии, были как правило привязаны к курсу доллара, эти страны извлекли небывалые выгоды из стремительного укрепления иены против доллара, которое началось после соглашения в Плазе 1985 года и продлилось десятилетие. Действительно, занимая рынки, которые до этого принадлежали японцам — как в Северной Америке, так и в самой Азии, — в течение почти десятилетия между 1986 и 1995 годами, они нарастили экспорт и промышленный выпуск до таких объемов, привлекли такие размеры зарубежных займов и прямых иностранных инвестиций, которые в иных условиях просто было невозможно представить. Однако по большей части рост экспорта из Восточной Азии был обязан японским транснациональным корпорациям, которых высокий курс иены побудил переместить существенную часть своих производственных мощностей в Юго-Восточную Азию и привнести туда свою сеть поставщиков. Действительно, двигаясь вверх к производству все более высокотехнологичных видов продукции и усовершенствуя технологии в стандартизированных отраслях промышленности, Японская экономика смогла поставить восточноазиатский динамизм на службу собственной адаптации к росту стоимости труда. Заполучив в Восточной Азии рынки сбыта для своих технологически интенсивных производств промежуточных и капитальных товаров, японские промышленные производители с избытком компенсировали себе то, что ранее потеряли из-за снижения доли в торговле трудоинтенсивными (и до некоторой степени капиталоинтенсивными) товарами, которая теперь досталась производителям из Восточной Азии. В то же вре-

[2] OECD. Economic Outlook. 1996. No. 60. December. P. A49. Tabl. 46.

РИС. XII.1. Норма прибыли в промышленном и непромышленном секторе стран G-7, 1952–1990

ИСТОЧНИК: AGH.

мя, Японии удалось получить изрядные прибыли на торговле второй названной группой товаров за счет экспорта на североамериканский рынок своих транснациональных корпораций, производства которых располагались в Малайзии, Таиланде, Филиппинах и Индонезии.

К моменту, когда в 1990–1991 годах в международной экономике наметился новый циклический спад, ни США, ни Германия, ни Япония, ни страны G-7 в совокупности и близко не подошли к тому, чтобы преодолеть долгий спад, поскольку проблема избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности оставалась нерешенной. Опять же, ни в США, ни в Германии, ни в Японии, ни в экономиках стран G-7 в совокупности, промышленная прибыльность не смогла сильно вырасти по сравнению с уровнем конца 1970-х годов (когда она была ниже уже резко упавшего уровня 1973 года). Поэтому восстановление прибыльности в частных бизнес-секторах этих стран также было затруднено. Вдобавок к низким уровням промышленной прибыльности, в 1979–1990 годах произошло падение темпов роста выпуска и основного капитала в промышленности стран G-7, соответственно, примерно на 33 и 25% по сравнению с 1973–1979 годами[3].

[3] *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 365. Tabl. A5; OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 52. Tabl. 3.5.

Америка наносит ответный удар?

Дивергенция экономических траекторий США, с одной стороны, и Германии и Японии — с другой, наметившаяся уже во второй половине 1980-х годов, усилилась во время циклического восстановления первой половины 1990-х годов, что могло иметь огромное значение для будущего не только этих стран, но и всей мировой экономики в целом. На деле показатели функционирования экономик трех ведущих капиталистических стран и развитого капиталистического мира в целом оказались еще хуже, чем во время сопоставимого подъема 1980-х годов, когда они были уже хуже, чем во время подъема 1970-х годов[4].

В США острый циклический спад начала 1990-х годов породил новый этап отраслевой перетряски, которая продолжила дело, начатое глубокой рецессией и переоцененным долларом в начале 1980-х годов. Посредством постоянного сокращения численности рабочей силы, аутсорсинга и реорганизации процесса труда, увеличения его интенсивности и лишь в незначительной степени благодаря росту инвестиций, американский промышленный сектор не только сохранил, но на самом деле даже поднял свои темпы роста производительности, к тому моменту уже возросшие. В то же время, благодаря стагнации заработных плат, которая продолжалась уже десятилетие, и удивительно глубокому падению доллара против марки и иены был достигнут долгосрочный рост конкурентоспособности, который позволил значительно увеличить темпы роста экспорта. Знаменательно, что в результате промышленная прибыльность уверенно пошла вверх: норма прибыли в расчете на основной капитал превысила уровень 1973 года — впервые после начала долгого спада, — хотя и не достигла пиковых значений 1950-х и 1960-х годов. Теперь дорога для настоящего восстановления нормы прибыли по экономике в целом была открыта, ведь за пределами промышленного сектора она изначально почти и не падала, а в конце 1970-х годов и первой половине 1980-х годов немного поднялась и, пока заработные платы оставались все столь же недвижимыми, имела отчетливую перспективу к восстановлению, случись хотя бы небольшое увеличение производительности. На протяжении 1990–1995 годов основные макроэкономические индикаторы — темпы роста выпуска, инвестиций, производительности и заработных плат, — находились на еще более низком уровне, чем в 1979–1990 годах. И тем не менее поскольку начало возрождению прибыльности было уже положено на горизонте замаячила возмож-

[4] См.: Наст. изд., гл. XIV, табл. XIV.2.

ность поддержать рост инвестиций и значимо улучшить функционирование экономики США.

Судьба германской и японской экономик резко отличалась: в начале 1980-х годов благодаря головокружительному росту курса доллара, все еще очень крупные и занимающие главенствующее положение промышленные секторы этих стран были избавлены от необходимости целиком и полностью считаться с международным перепроизводством, которое уже создавало трудности для американской экономики; однако теперь они стояли у порога углубляющегося кризиса. Когда, после соглашения в Плазе марка и иена начали долгий и крутой путь по нарастающей, а заработные платы продолжали ползти вверх, эти страны встретились лицом к лицу с угрозами для своих основополагающих, экспортоориентированных механизмов роста, и эти угрозы были еще серьезней, чем в прежние периоды девальвации доллара в 1969–1973 годах и 1975–1978 годах. В Японии политика крайне дешевых денег, которая после 1986 года вошла в новую фазу, должна была смягчить падение международного спроса и повернуть экономику лицом в внутреннему рынку. На самом же деле, благодаря этой политике, наоборот, повторился, но уже в акцентированной форме, сценарий смены спекулятивного бума крахом, который уже разыгрывался однажды в начале 1970-х годов: сначала на половину десятилетия, вплоть до 1990–1991 годов установилась «экономика мыльного пузыря», а затем, в 1991–1996 годах и далее Япония оказалась посреди самой глубокой и длительной рецессии за свою историю. В Германии обрушение нефтяных цен, краткосрочное смягчение кредита и фискальной дисциплины накануне краха октября 1987 года, а также огромный всплеск государственных расходов на интеграцию бывшего ГДР разыграли, хотя и не в такой зрелищной форме, как в Японии, схожий сценарий: полноценный инфляционный подъем конца 1980-х годов — 1991 года, а затем циклический спад, также беспримерный для Германии по своей тяжести.

На этом фоне американское правительство под руководством Клинтона решило не стимулировать выход США и мировой экономики из рецессии начала 1990-х годов с помощью дефицитного финансирования спроса, и это решение стало судьбоносным, поскольку шло в разрез с практикой, сложившейся еще в 1960-х годах. Это не только крайне усугубило экономические проблемы Германии и Японии, но и с неизбежностью обострило проблему избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности, заметно усилив уже существовавшие многолетние и влиятельные системные тренды к замедлению роста спроса, которые, с другой стороны, не имели противовеса в виде тренда к ускорению роста инвестиций.

С началом долгого спада реальные заработные платы в развитых капиталистических странах стали расти все медленнее, и в 1990-х годах этот рост и вовсе свелся к нулю. Предполагалось конечно, что сдерживание заработных плат позволит поднять уровень прибыльности и подготовит почву для нового инвестиционного бума. Но этот инвестиционный бум так и не произошел: частично потому, что проблема избыточных мощностей и перепроизводства в международной промышленности сохранялась, частично потому, что выигранное с точки зрения прибыльности было потеряно из-за роста реальных процентных ставок. В результате меры макроэкономического ужесточения, предпринятые под влиянием монетаризма в большинстве развитых капиталистических стран, должны были обострить проблему спроса, источником которой были именно медленные темпы роста заработных плат и инвестиций. На протяжении 1980-х годов и первой половины 1990-х годов вместе с замедлением роста заработных плат происходило ограничение роста государственного кредита, в то время как темпы роста государственных расходов и величина бюджетных дефицитов все больше снижались, удушая мировую экономику.

В течение 1980-х годов побившие все рекорды бюджетные дефициты администрации Рейгана не дали монетаристскому лекарству, небывалому по своей горечи, в полной мере подействовать на американскую экономику. На протяжении всего спада государственный кредит устойчиво сжимался. Колеблясь между 12 и 18% в 1982–1990 годах, в 1992–1995 годах ежегодный прирост денежного предложения в США, Германии, Японии, Великобритании и Канаде взятых в совокупности варьировал в диапазоне 7–12% и лишь 2–6% в 1992–1997 годах[5]. Но это разительно контрастировало с тем, что среднегодовые темпы роста реальных государственных расходов на конечное потребление в экономиках стран G-7 взятых в совокупности практически удержались на неизменном уровне, соскользнув лишь немного с 2,4% в 1973–1979 годах до 2,2% в 1979–1989 годах. Такая ограниченность снижения была полностью обеспечена за счет США, где в результате стремительного роста военных расходов и налоговых сокращений при администрации Рейгана, новый виток кейнсианства смягчил обжигающий холод монетаристских мер. Таким образом, в Америке в 1979–1989 годах среднегодовые темпы роста реальных государственных расходов на конечное потребление выросли по сравнению с 1973–1979 годами на 50%, что компенсировало существенные сокращения в других стра-

[5] *Wolmanand W., Colamosca A.* The Judas Economy: The Triumph of Capital and the Betrayal of Work. N.Y., 1997. P. 154. Fig. 7.2.

нах G-7 (за исключением Италии), разброс которых был от 33% в Канаде и во Франции до 47 и 57% соответственно в Японии и Германии. Но, когда США при администрации Клинтона перешли к ограничительной фискальной и монетарной политике, что уже стало частью международного консенсуса, в то время как в Европе в преддверии валютного союза предложение кредита и государственные расходы были взяты в ежовые рукавицы, государственный спрос в развитом капиталистическом мире рухнул. Таким образом, в 1989–1995 годах жесткие монетаристские меры подействовали в полной мере: среднегодовые темпы роста государственных расходов на конечное потребление в США упали почти до нуля — до 0,1% в год, — вследствие чего тот же показатель в экономиках стран G-7 в эти годы упал по сравнению с 1979–1989 годами на 60%[6].

Взятое в купе с более долговременными тенденциями к сокращению прибыльности и замедлению роста инвестиций, это макроэкономическое сжатие имело предсказуемые последствия. В 1990–1996 годах среднегодовые темпы роста ВВП в США и экономиках стран G-7 взятых в совокупности, упали по сравнению с 1979–1990 годами на 25 и 45% соответственно. В первую очередь как следствие падения совокупного спроса, все ведущие мировые промышленные экономики были вынуждены резко увеличить объемы своего промышленного экспорта, чтобы найти выход из рецессии. За восемь лет циклического подъема 1980-х годов (1982–1990 годы), который последовал за рецессией начала 1980-х годов, рост ВВП в экономиках стран ОЭСР взятых в совокупности находился в среднем на уровне 5%. Однако во время пятилетнего подъема (1992–1997 годы), который последовал за рецессией начала 1990-х годов, в условиях падения среднегодовых темпов роста ВВП в странах ОЭСР взятых в совокупности до уровня лишь 2,4%, среднегодовые темпы роста товарного экспорта в тех же странах подскочили до 7,1%, что вне всяких сомнений усугубило уже существовавший тренд к избыточным мощностям и перепроизводству в промышленности[7]. В условиях впечатляющего роста прибыльности, которого удалось добиться американским предприятиям в первой половине десятилетия, международного восстановления с США во главе нельзя было исключить. Но если бы запустить и сохранить инвестиционный бум в США не удалось, то международной экономике угрожала бы новая, и возможно, еще более тяжелая, стагнация.

[6] OECD. Historical Statistics 1960–1995. P. 61. Tabl. 4.7.

[7] OECD. Economic Outlook. 1997. No. 61. June. P. A4, A42. Tabl. 1, 42.

1. ОТ РЕЙГАНА К КЛИНТОНУ: КОНЕЦ ДОЛГОГО СПАДА?

С конца 1970-х годов и до настоящего времени американская экономика двигалась по запутанному и глубоко противоречивому пути. Несмотря на то что «бумы» времен Рейгана и Клинтона были сильно разрекламированы, действительные показатели работы экономики были слабы: каждый из долгих циклических подъемов, сначала 1980-х годов (1979–1990 годы), потом 1990-х годов (с 1990 года и по настоящий момент) был менее динамичным, чем те, что ему предшествовали. И все же американская экономика подверглась значительной трансформации, имевшей далеко идущие следствия, положительные с точки зрения капитала. Улучшению делового климата принципиально способствовали долгосрочное ослабление труда и то, что темпы роста реальной заработной платы держались в течение двух десятилетий на уровне, близком к нулевому, а также чрезвычайно продолжительный период девальвации доллара против основных валют стран-конкурентов США и нахождение у власти ряда администраций, которые меньше, чем все администрации со времен 1920-х годов, искали оправдания своему про-капиталистическому курсу. Более того, после двух серьезных рецессий и продолжительных периодов жестких денег огромная масса избыточных средств производства, в особенности в промышленном секторе, была окончательно унесена порывами «созидательного разрушения», более известными как «сокращение масштабов деятельности» (downsizing). Что наиболее важно, как только 1990-е годы подошли к своей середине, прибыльность окончательно превысила прежние максимумы долгого спада, поднявшись над своим сниженным значением 1973 года и устремившись к пиковым уровням 1960-х годов.

Рейганомика

К лету 1982 года американская экономика, которая еще не отошла от эффектов монетаристского лекарства 1979 года, теперь раскачивалась от возникшей вслед за его приемом рецессии. Под тяжестью рекордно высоких реальных процентных ставок уровень загрузки мощностей и прибыльность в промышленности рухнули до значения ниже 50% от уровня 1978 года, упав на 54% ниже уровня 1973 года и более чем на 70% ниже уровня 1965 года. Безработица (составлявшая 11%), число банкротств и банковских крахов достигли значений, невиданных в послевоенную эпоху. В обстановке латиноамериканского долгового кризиса, угрожавшего жизнеспособности крупнейших американских

банков, и в условиях, когда сползание в рецессию стало вполне вероятным, Пол Волкер без лишних церемоний свернул эксперименты в области того, что можно назвать чистым монетаризмом[8]. Годом ранее Рональд Рейган уже обратился в величайшего кейнсианца в истории. Пользуясь воодушевленной поддержкой демократов, он предпринял серию налоговых сокращений в сочетании с значительными увеличениями военных расходов, что предвещало рекордный рост государственных заимствований. Одновременно с этим, сокрушив забастовку авиадиспетчеров (что в итоге привело к исчезновению их профсоюза ПАТКО[9]), государство дало неприкрытый исторический карт-бланш работодателям, чтобы те усиливали натиск против рабочих. Результатом этого стало полное прекращение роста реальных заработных плат вплоть до второй половины 1990-х годов. Поскольку спрос и уровень загрузки мощностей быстро росли, а затраты на оплату труда сдерживались, экономика смогла вступить в продолжительную стадию нового циклического подъема.

В ходе 1980-х годов и уже в следующем десятилетии американская экономика продолжала демонстрировать свое превосходство над экономиками других развитых капиталистических стран, поскольку могла держать заработные платы под крепким контролем, что в свою очередь достигалось благодаря наступлению работодателей на рабочих, начавшемуся еще в конце 1950-х годов и достигшему теперь своего рода кульминации. Со времени глубокой рецессии 1973–1975 годов, последовавшей за нефтяным кризисом, работодатели усиливали свой длительный натиск на рабочих и их профсоюзы, в чем им оказала громадную помощь государственная программа дерегулирования в таких отраслях как грузовые перевозки, железные дороги и телекоммуникации, где до этого регулируемые цены позволяли держать заработные

[8] *Friedman B. M.* Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy Under Reagan and After. N.Y., 1988. P. 148–149, 173; *Greider W.* Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country. N.Y., 1987. P. 495–534ff.

[9] 3 августа 1981 года разгорелась забастовка 13 тысяч авиадиспетчеров, организованная профсоюзом ПАТКО. Работники, чей статус государственных служащих по законам США не позволял бастовать, требовали повышения оплаты труда и 32-часовой рабочей недели. Президент Рейган лично вмешался в забастовку, парализовавшую авиасообщение по всей стране, и уволил более 11 тысяч человек, отказавшихся возобновить работу, пожизненно запретив уволенным занимать должности на федеральной госслужбе. В октябре того же года у профсоюза был отозван сертификат, дающий формальное право представлять интересы работников в переговорах, что фактически привело к его исчезновению. — *Примеч. пер.*

платы на более высоком уровне. Но разгром ПАТКО, который происходил в обстоятельствах самой глубокой с 1930-х годов рецессии, стал судьбоносным, и значение этого события стало ясно тотчас[10]. В 1975–1979 годах количество кампаний за признание первичных профсоюзных организаций[11] (union recognition elections), проведенных работниками, равнялось в среднем 7100 в год (6858 в 1980 году), но в 1982 году оно рухнуло до 3561 и не достигало прежних значений целое десятилетие, находясь в 1982–1987 годах в среднем на уровне 3463. Более того, к 1982 году приблизительно на одной трети предприятий, где большинство работников проголосовало за создание профсоюза, администрация отказывалась заключать коллективные договоры, что в итоге опрокидывало результаты законных по всем признакам выборов. Тогда как вплоть до 1970-х годов абсолютная численность членов профсоюзов оставалась почти неизменной (хотя в процентном отношении

[10] Следует обратить внимание на следующие слова Пола Волкера, который на тот момент занимал пост главы Федерального Резерва, из обращения к Национальному бюро экономических исследований, прозвучавшем на круглом столе, проходившем в 1990-е годы, посвященном американской экономической политике 1980-х годов: «Волкер добавил, что, по его мнению, наиболее важным отдельно взятым достижением администрации, которое помогло в борьбе с инфляцией, была победа над профсоюзом авиадиспетчеров. Он думает, что действия администрации имели довольно значимый и, с его точки зрения, конструктивный эффект на атмосферу отношений между рабочими и менеджментом, хотя на тот момент они не были связаны с вопросом заработных плат». *Feldstein M.* (ed.). American Economic Policy in the 1980s. Chicago, 1994. P. 162.

[11] Здесь требуется пояснение. Дело в том, что согласно американскому трудовому законодательству, первичная профсоюзная организация может получить признание со стороны работодателя трояким способом. Во-первых, профсоюзные активисты могут собрать голоса более чем 50% работников в пользу профсоюза на специальных карточках, которые удостоверяют, что работники доверили представительство своих интересов при будущих коллективных переговорах. Если работодатель готов согласиться с данными этих карточек, процедуры выборов не требуется, и профячейка считается признанной. Во-вторых, если работодатель профсоюз не признал (а в 90% случаев это именно так), активисты подают собранные карточки в Национальное управление по трудовым отношениям (НУТО), которое может признать профсоюз. В-третьих, профсоюзные организаторы могут собрать более 30% подписей под петицией в НУТО с просьбой провести выборы, и, если на выборах они получат абсолютное большинство, профсоюз будет признан, после чего в течение года работодатель обязан провести переговоры по заключению коллективного договора. Именно о таких выборах под контролем НУТО, количество которых должно говорить об активности профсоюзов, и говорит автор. — *Примеч. пер.*

профсоюзный охват падал уже давно) в 1979–1984 годах она стала стремительно падать в среднем на 817 тысяч человек ежегодно, а в 1983–1987 годах на 361 тысяч человек ежегодно. В то же время, к 1982 году, вопреки — а возможно, во многом и благодаря, — резкому падению числа выборов профсоюзных представителей, количество незаконных действий по отношению к работникам, совершенных менеджментом в ходе кампаний по признанию профсоюзных организаций, продолжало нарастать, достигнув в среднем 7,45 случаев в расчете на одни выборы по сравнению с 4,0 случаями в 1977 году, лишь за пять дет до этого и 1,8 случаев в 1960 году. В это трудно поверить, но количество работников, уволенных во время кампаний по избранию профсоюзных представителей, в процентном отношении к числу голосовавших работников выросло до 14%, или каждый седьмой сотрудник был уволен. В 1982–1990 годах ежегодное число забастовок с участием свыше тысячи работников снизилось в среднем до 60 по сравнению с 142 в 1979–1983 годах, 280 в 1973–1979 годах и 325 в 1950–1973 годах. В 1973–1979 годах на участников этих забастовок приходилось в среднем лишь 0,04% совокупного фонда рабочего времени в экономике; для сравнения: в 1973–1979 годах — 0,11% рабочего времени, в 1950–1973 годах — 0,16% рабочего времени. Тогда как в 1973 году профсоюзный охват в частном и промышленном секторах находился на уровне 28,5 и 38,8% соответственно, к 1990 году он упал до 12,1 и 20,6% соответственно[12].

Снижаясь более или менее постоянно с конца 1950-х годов, в 1980-х годах темпы роста заработной платы достигли новых минимумов. В 1979–1990 годах реальная почасовая оплата труда в част-

[12] *Chaison G. N., Dhavale D. G.* A Note on the Severity of the Decline in Union Organizing Activity // Industrial and Labor Relations Review. 1990. Vol. xliii. April. P. 369; *Farber H. S.* The Recent Decline of Unionization in the United States. P. 919; *Freeman R. B., Kleiner M. M.* Employer Behavior in the Face of Union Organizing Drives // Industrial and Labor Relations Review. 1990. Vol. xliii. April. P. 351; Handbook of Labor Statistics // BLS Bulletin 2340. 1989. August. P. 543. Tabl. 140; *Jacobs E. E.* (ed.). Handbook of US Labor Statistics. Lanham, 1997. P. 287. (После 1980 года данные по забастовкам доступны только для забастовок с оставлением рабочего места (walkout), с участием свыше тысячи рабочих; после 1989 года Бюро статистики труда прекратило публикацию «Handbook of Labor Statistics», которая была возобновлена частным издательством в 1997 году.); *Troy Leo, Sheflin Neil.* MS Union Sourcebook. Membership, Finances, Structure, Directory. West Orange, 1985. Tabl. 3.63; BLS. Employment and Earnings. 1992. Vol. xxxix. January. P. 229; 1997. Vol. xliv. January. P. 211. Я хочу поблагодарить Майка Голдфилда за предоставленную мне статистику по численности голосовавших во время профсоюзных компаний и численности незаконно уволенных.

ном бизнес-секторе экономики росла среднегодовыми темпами в 0,1%. В эти годы динамика реальной почасовой заработной платы и жалований (без учета дополнительных выплат и отчислений) была еще хуже, и они падали в среднем на 1% в год. Впервые в XX веке темпы роста зарплаты были столь медленными в течение столь долгого времени.

В условиях, когда давление на прибыль со стороны заработных плат ослабло так резко, нагрузка на прибыль со стороны налогов также снизилась. Разумеется, среди составляющих переворота на стороне предложения центральное место принадлежало именно сокращению налогов. Провозглашалось, что высокие налоги притупляют стимулы к инвестиционной и трудовой деятельности; их сокращение должно освободить дорогу накоплению и инновациям. «Закон о налогах в целях экономического оздоровления» 1981 года сократил налоговые ставки и резко увеличил амортизационные льготы. После падения удельного веса налогов в прибыли при администрациях Кеннеди и Джонсона с 47,5 до 35%, в 1967–1980 годах уровень налогообложения нефинансовых корпораций упал до примерно 40%. Однако в 1980–1990 годах этот показатель упал до всего 26% как потому, что изменения в налогов законодательстве разрешали теперь еще более ускоренную амортизацию активов, так и потому, что вырос удельный вес процентных платежей (которые снижали налогооблагаемую базу) в совокупной прибыли[13].

Поскольку налоги были сокращены, а военные расходы одновременно с этим выросли, в 1980-х годах дефицит федерального бюджета в процентном отношении к ВВП взобрался до новых высот в 4% (более 5% в 1982–1987 годах) по сравнению с 2,3% в 1970-х и 1,1% в 1960-х годах. Лавинообразный рост бюджетного дефицита спровоцировал громадное увеличение объемов заимствований во всем частном секторе, что было крайне упрощено масштабным дерегулированием финансового рынка, на которое власти решились в ответ на инфляцию 1970-х годов. В 1982–1990 годах ежегодный объем совокупных заимствований (частных и государственных) в процентном отношении к ВВП поднялся до беспрецедентных уровней в 22,1% по сравнению с 17,4% в 1973–1980 годах, 11,8% в 1960–1973 годах и 8,5% в 1952–1960 годах[14].

Опираясь с одной стороны на мощно растущие дефициты федерального бюджета, а с другой — на расширяющийся частный долг, аме-

[13] *Mishel L.* et al. The State of Working America 1996–1997. Economic Policy Institute. Armonk, 1997. P. 121–124.

[14] Я хочу поблагодарить Боба Поллина за предоставленные мне временные ряды объемов заимствований в США, полученные им из данных Flow of Funds Accounts Совета управляющих Федеральной резервной системы.

риканская экономика, а вместе с ней и вся мировая экономика в целом в течение 1980-х годов сохраняли самый долгий в послевоенной истории подъем. Но легко было пользоваться старыми методами дефицитного финансирования, чтобы в условиях изначально огромных незадействованных мощностей и высокой безработицы немного ускорить рост выпуска. Гораздо сложнее было достичь нового долгосрочного подъема. Не составляло большого труда переместить огромные денежные средства в карманы богатейших собственников средств производства; но заставить их пустить эти деньги на накопление и внедрение инноваций оказалось неподъемной задачей.

Несмотря на то, что в ходе экономической экспансии норма прибыли в частном бизнес-секторе существенно поднялась со своих гнетуще низких уровней 1982 года, достигнув даже в 1989 году своего пика, ей не удалось приблизиться к своим предыдущим рубежам, завоеванным во время последовавшего за нефтяным кризисом циклического подъема 1975–1979 годов, равно как не удалось и побить уровень 1973 года. Но это было только пол беды. Дефициты федерального бюджета разрослись так сильно, что американские кредиторы оказались не в силах их финансировать. И только внезапная помощь японцев будто подарок судьбы спасла правительство от неминуемого краха рынка государственных облигаций. Японские заимодатели финансировали на протяжении 1980-х годов, возможно, до трети всего федерального долга[15]. И все же реальные процентные ставки побили столетние максимумы, подскочив в 1982–1990 годах в среднем до 5,8% по сравнению с 0,1% в 1974–1979 годах и 2,5% в 1960–1973 годах[16]. Поэтому на самом деле инвестиционные стимулы были гораздо слабее, чем можно судить на основе собственно показателя нормы прибыли.

[15] *R. Taggart Murphy.* The Weight of the Yen. N.Y., 1996. P. 33–34, 147–150. В то время было широко распространено убеждение, что, узнав о программе, которая одновременно предполагала рост расходов, налоговые сокращения и (с неизбежностью) плановые дефициты федерального бюджета, финансовые рынки приготовились резко поднять процентные ставки. Как позже комментировал председатель ФРС Пол Волкер: «Значительную часть дефицита внутренних сбережений компенсировал громадный приток заемного капитала, по большей части из-за рубежа. В какой-то момент этот приток рос быстрее, чем все частные сбережения в США вместе взятые, и оказался *гораздо больше, чем я мог себе представить*». (P. 148. Курсив Мерфи.)

[16] *Pollin R.* Destabilizing Finance Worsened this Recession // Challenge, 1992. Vol. xxxv. No. 2. March-April. P. 18, 22. Согласно Поллину, реальные процентные ставки находились в среднем на уровне 3,4% в 1890–1929 годах и 0,7% в 1947–1979 годах.

В условиях столь низкой нормы прибыли и столь высоких процентных ставок, рост инвестиций должен был неизбежно забуксовать. В 1982–1990 годах среднегодовые темпы роста чистого основного капитала в частной бизнес-экономике упали до 2,9 после 3,4% в 1973–1979 годах и 4,3% в 1965–1973 годах. Чистые инвестиции в процентном отношении к ВВП, находившиеся в 1950 — конце 1970-х годов в среднем на уровне 3,3%, снизились до всего 2,3%[17].

К тому времени темпы роста производительности в частной бизнес-экономике уже успели за время кризисных 1970-х годов серьезно упасть. Поскольку рост инвестиций замедлился, восстановление роста производительности в 1980-х годах было невозможным, и она оставалась в среднем на уровне 1,5% по сравнению с 1,2% в 1973–1979 годах. В 1973–1990 годах и в последующий период, впервые за целое столетие темпы роста производительности находились на столь низком уровне в течение столь продолжительного времени. Восстановление темпов роста выпуска также оказалось невозможным. В 1979–1990 годах добавленная стоимость в частном бизнес-секторе увеличивалась среднегодовыми темпами в 3,1%, что на самом деле было даже ниже, чем в 1973–1979 годах, когда ее рост составлял 3,2%, несмотря на то, что на тот период пришлись два нефтяных кризиса. В 1980-х годах было много разговоров о «буме Рейгана» и экономическом переломе. На поверку, однако, нехватка экономического динамизма чувствовалась еще острее, чем в бедственные 1970-е годы, в особенности если принять во внимание, что в 1970-х годах значительное увеличение нефтяных цен дважды подрывало рост, а в конце 1980-х годов, наоборот, крах нефтяных цен стал стимулом для экономического оживления.

Дефляция Клинтона

Но и период первого президентского срока Клинтона, а также начала его второго срока, не принес американской экономике улучшений; наоборот, все основные показатели оказались еще хуже, чем в годы Рейгана и Буша. Тем не менее во второй трети десятилетия прибыльность превысила пиковые значения периода долгого спада, и с точки зрения ограниченного набора ключевых индикаторов, в частности, темпов роста инвестиций, похоже, ускорение экономики началось. Но главный вопрос состоял в том, удастся ли экономике сохранить этот импульс и надолго ли.

[17] *Friedman M.* Day of Reckoning. P. 198–199.

РИС. XII.2. Забастовочная активность (остановки работы с участием тысячи и более человек) (1947–1995 годы)

Когда в начале 1993 года Клинтон занял пост президента, прошло уже более восемнадцати месяцев с тех пор, как в середине 1990 года острая, хотя и короткая, рецессия охватила экономику. И тем не менее, экономика по-прежнему была почти недвижима, и темпы роста составляли лишь половину от средних темпов, которые отмечались на сопоставимых этапах пяти циклических подъемов после 1959 года[18]. Но объемы национального долга, доставшиеся по наследству от эпохи Рейгана и Буша, теперь достигли исторически беспрецедентных размеров. Чистый государственный долг в процентном отношении к ВВП, еще в 1980 году находившийся на уровне 21,8%, к 1993 году взобрался до 46,4%, что в сочетании со схожими уровнями долговой нагрузки в других развитых капиталистических странах, с силой толкало процентные ставки вверх[19]. В таком развитии событий есть немалая доля иронии. Ведь на протяжении долгого спада по большей части именно республиканские президенты, начиная с Никсона и кончая Бушем подпитывали рост американской и мировой экономики за счет кейнсианских бюджетных дефицитов, в то время как теперь, напротив, президент-демократ впервые взялся балансировать бюджет, не считаясь с дефляционными последствиями этого

[18] OECD. Economic Survey of the United States 1992–1993. Paris, 1993. November. P. 11.

[19] OECD. Economic Outlook. 1997. No. 61. June. P. A38. Tabl. 35.

решения. И все же противоречие, которое грозило возникнуть отсюда, ввело Клинтона в замешательство. Без бюджетного стимула экономика была обречена идти по пути циклического восстановления очень медленно. Но взвали Клинтон на плечи государственной казны еще больший объем долга, увеличив бюджетный дефицит, процентные ставки взлетели бы до небес. Такое развитие событий выглядело особенно реальным, особенно в свете того, что каждый раз, когда Клинтон вступал в должность, японские инвесторы, сталкиваясь с растущими обязательствами внутри собственной экономики, скатывавшейся в глубокую рецессию, изымали средства из облигаций Казначейства США и прекращали финансировать американский долгосрочный государственный долг[20].

Даже очень скромный пакет стимулирующих мер, всего на 16 миллионов долларов, который служил скорее символом того, что с кейнсианскими упражнениями в области управления спросом не покончено, провести через Конгресс Клинтону не удалось. Поскольку дальше сохранять бюджет дефицитным оказалось невозможным, Клинтон решил поставить его сбалансирование себе в заслугу, подняв эту задачу на щит своей администрации. Так, летом 1993 года было законодательно запрещено принимать какую бы то ни было экономическую программу, которая предусматривала увеличение расходов без равноценного урезания расходов по другим статьям. В 1992–1996 годах дефицит федерального бюджета в процентном отношении к ВВП падал, и опустился с 4,7% в 1992–1993 годах до 1,4%, а потом практически до нуля в 1997 году[21]. Одновременно с фискальной дисциплиной, введенной Клинтоном, Федеральная резервная система во главе с Аланом Гринспеном крепко держала кредитное предложение в узде. Для борьбы с предыдущей рецессией 1979–1982 годов Федрезерв, по уже сложившемуся обычаю, пошел на большое сокращение процентных ставок, что привело в 1981–1983 годах к падению ставок доходности по трехмесячным облигациям Казначейства США на 39% (тогда как администрация уменьшила дефицит бюджета на 263%).[22] Но в ходе падения 1990–1991 годов Федрезерв для борьбы с рецессией согласился лишь на крайне умеренное сокращение процентных ставок, и уже вскоре, в феврале 1994 — феврале 1995 года *поднял* процентные ставки четыре раза подряд — сразу на 3%!, — когда ему показалось, что рост стал

[20] *Murphy R. T.* Weight of the Yen. P. 272–274.

[21] Economic Report of the President 1997. Washington, DC, 1997. P. 390. Tabl. B-377.

[22] *Thurow L.* The Future of Capitalism. N.Y., 1996. P. 213–214.

набирать «излишние обороты»[23]. Переломный момент был со всей очевидностью позади. Впервые со времен Дуайта Эйзенхауэра федеральное правительство не пошло на кейнсианское стимулирование экономики для выхода из рецессии и ускорения темпов роста. Особенно если принять во внимание, что процентные ставки по существу остались на прежнем высоком уровне, нет ничего удивительного в том, что происходившее в США и остальном мире оживление было по любым меркам слабым.

Трудящиеся продолжали отступать, и к 1996 году уровень профсоюзного членства в частном бизнес-секторе и промышленности упал до 10,2 и 17,2% соответственно, в то время как уровень забастовочной активности снизился еще больше, так что в 1990–1995 годах число забастовок, в которых принимало участие свыше тысячи работников, составляло в среднем лишь 37[24]. В 1990–1996 годах среднегодовые темпы роста реальной оплаты труда в частной бизнес-экономике были отрицательными. Даже несмотря на то, что вот уже десятилетие зарплаты оставались на прежнем уровне, инвестиционная активность так и не пробуждалась. В 1990–1993 годах чистые инвестиции в процентном отношении к ВВП оставались в среднем лишь немного выше 2,0%[25]. В тот же период среднегодовые темпы роста чистого основного капитала в частном бизнес-секторе упали в среднем до всего 2,2% по сравнению с 2,8% в 1982–1990 годах. И только в 1993 году ежегодный объем инвестиций наконец превысил свой уровень 1989 года, начиная расти стремительными темпами и прокладывать дорогу более динамичному подъему экономики во второй половине десятилетия.

Поскольку в 1990–1996 годах среднегодовые темпы роста капиталовооруженности труда равнялись 0,9%, то есть меньше уже сниженного значения в 1,4% 1979–1990 годов, не приходилось ждать резкого ускорения роста выпуска на единицу затрат труда. В 1990–1996 годах среднегодовые темпы роста производительности труда в частном бизнес-секторе были в среднем на уровне 1,8%, не намного больше довольно скромных 1,5% в 1979–1990 годах и, конечно, гораздо меньше 2,8% в 1950–1973 годах.

[23] Economic Report of the President 1996. Washington, DC 1996. P. 46. Рост ВВП в 1993 году раскалился до 2,3%.

[24] BLS. Employment and Earnings. 1997. Vol. xliv. January. P. 213; Handbook of US Labor Statistics. P. 287. В 1997 году уровень профсоюзного членства в частном секторе упал ниже 10%.

[25] OECD. Economic Survey of the United States 1994–1995. Paris, 1995. P. 70.

Однако неторопливое восстановление экономики как раз и отвечало интересам политического и экономического истеблишмента. Предпринятые Клинтоном меры по сбалансированию бюджета и жесткий монетарный курс Федрезерва составляли основу политики медленного роста, осознанно подогнанной к весьма своеобразным потребностям американской экономики, сильно изменившийся облик которой начал проступать в конце 1980-х — начале 1990-х годов. В ходе этого периода сформировалась фундаментальная зависимость американского капитала от низкой инфляции и темпов роста реальной заработной платы, близких к нулю. Работодатели настаивали на сдерживании роста реальных заработных плат в промышленном секторе, что должно было помочь противостоять интенсивной конкуренции на мировом рынке. Того же самого требовали они и за пределами промышленного сектора, стремясь, вопреки медлительному росту производительности в непромышленном секторе, увеличить показатели доли и нормы прибыли. В условиях, когда американские капиталисты качественно увеличили свою вовлеченность в финансовом секторе и спекуляциях на рынке акций, они нуждались не только в низких темпах роста заработных плат, но и оказались остро чувствительными к росту цен, грозившему лишить их части доходов от выданных займов или увеличить издержки по кредитным деньгам, взятым для проведения финансовых операций. Как уже отмечалось, резкое замедление роста цен сопровождалось практически нулевыми темпами роста реальных заработных плат. Именно стагнация заработных плат, длившаяся уже больше десятилетия, сильнее, чем любой другой фактор, взятый сам по себе, способствовала тому, что впервые с начала нефтяного кризиса уровень прибыльности смог преодолеть свои показатели 1978 и 1979 годов и к концу второй половины 1990-х годов поднялся выше своего значения 1973 года.

Однако ограничиваться рассмотрением экономики США на агрегированном уровне было бы неправильным, если мы хотим дать верную оценку тем глубинным изменениям, которые проявились в восстановлении прибыльности и со всей очевидностью озарили горизонт американской экономики, а может быть уже успели реально улучшить ее функционирование, равно как если мы хотим в полной мере оценить значимость смены концептуальной основы государственной политики. На агрегированном уровне невозможно увидеть громадную разницу в траекториях движения за этот период промышленного и непромышленного секторов — дивергенцию, которая появилась благодаря серьезным потрясениям, перевернувшим экономику в 1970-х годах. Более того, на этом уровне невозможно заметить решительный крен в сторону финансового сектора, который обозначился в эти годы. Именно

основополагающая рационализация промышленного сектора, расширение трудоинтенсивного, низкооплачиваемого сегмента непромышленного сектора и разворот в сторону финансовой сферы сформировали в середине 1990-х годов новый образ экономики.

Трансформация в ходе спада

В течение 1970-х годов, об этом следует напомнить, девальвация доллара и резкое сокращение роста заработных плат, а также снижение реальных процентных ставок сподвигли американские промышленные корпорации, стремившиеся к существенному повышению нормы прибыли и росту конкурентоспособности, на то, чтобы начать инвестировать с новой силой. Должно быть именно то, что к концу 1970-х годов эти попытки добиться существенного роста нормы прибыли не привели к успеху, существенно поколебало их веру в правильность избранного пути. В любом случае оказавшись условиях в глубокой рецессии 1979–1982 годов, очень высоких реальных процентных ставок, по большей части сохранявшихся до начала следующего десятилетия, а также очередного, хотя и временного, укрепления доллара, американские промышленные корпорации были вынуждены, просто для того, чтобы выжить, сократить масштабы своей деятельности и изменить своей *modus operandi*.

Рецессия, разразившаяся при Волкере, играла в этом процессе ключевую роль. В 1979–1982 годах реальные процентные ставки взлетели с менее чем 1 до 6,5%, и последовавший за этим провал спроса нанес сокрушительный удар по промышленному сектору, полностью изменив его траекторию движения. В эти годы промышленный выпуск снизился на 10%, а уровень загрузки мощностей упал с 85 до 72,8%, став минимальным за весь послевоенный период; в то же время численность занятых в промышленном секторе, которая в 1970-е годы сохраняла хотя и медленный, но рост и достигла максимальной за весь послевоенный период величины в 21,2 миллиона человек, упала оглушительно — на 10,5% (до 18,95 миллиона человек). Теперь экономике предстояло сполна расплатиться по долгам кейнсианства, которое в 1970-е годы помогало ей успешно функционировать и обезопасить себя от банкротств. К 1982 году ежегодный уровень банкротств возрос по сравнению с 1979 годом вдвое, продолжая увеличиваться вплоть до середины десятилетия[26].

В 1978–1985 годах под влиянием роста процентных ставок обменный курс доллара рос среднегодовыми темпами в 1,75% к иене и 5,0%

[26] См.: Наст. изд., гл. XI, примеч. 31.

к марке, подталкивая среднегодовые темпы увеличения удельных затрат на оплату труда в долларовом выражении до 4,6%, в то время как в Японии и Германии они росли на 1,4%. Находясь едва ли не в обмороке от рекордно высоких издержек по кредиту, в условиях, когда рекордные дефициты федерального бюджета впитывали импорт со всего мира, американские предприятия столкнулись с невыносимой для себя международной конкуренцией.

Что касается экспорта, то если в 1973–1979 годах его объемы росли на 5,8%, то в 1978–1985 годах темпы роста упали до всего 2%, а к 1982–1983 годам сократились в общей сложности на 13%. За тот же период уровень проникновения импортной промышленной продукции подскочил на 33,75%, поднявшись за 1973–1978 годы примерно с 15 до 19,2%, хотя одновременно с этим отношение экспорта промышленной продукции к выпуску в промышленном секторе выросло лишь на 16%, с 18,1 до 21% к 1985 году. Тогда как в 1981 году текущий счет сохранял положительное сальдо, а профицит бюджета составлял 5 долларов и 0,2% от ВВП, к 1985 году дефицит текущего счета вырос до 125 миллиардов долларов, что соответствовало рекордному уровню в 3% ВВП[27].

Поскольку курс иены оказался на крайне низком уровне, а спрос на импорт был чрезвычайно раздут растущими бюджетными дефицитами, объемы японского экспорта в США вновь взмыли в воздух: в 1979–1986 годах они росли среднегодовыми темпами в 18,2%, а доля японского импорта и совокупном импорте США поднялась с 12,5% до 22,2%. Но это было только пол беды, поскольку именно в этот период четыре динамично развивающиеся азиатские промышленные экономики добились успехов на американском рынке. В 1970–1980 годах Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг, взятые в совокупности, внушительно, в полтора раза увеличили свою долю на американском рынке — с 5,1 до 7,6%. Но на протяжении последующих семи лет им на удивление удалось удвоить этот показатель до 15,3%, что более чем в два раза превышало долю в американском импорте Германии и было больше, чем доля всех европейских стран вместе взятых. Но больше всего это восточноазиатское «нашествие» ослабляло американских конкурентов тем, что за эти годы не только Япония, но и восточноазиатские НИС резко увеличили долю высокотехнологичной продукции в своем экспорте на американский рынок.

Поскольку глубокая рецессия и обострение международной конкуренции с необычайной силой толкали вниз цены на продукцию американских промышленных производителей, промышленная прибыль-

[27] OECD. Economic Outlook 1996. P. A53–A54. Tabl. 50, 51.

ность была обречена рухнуть, особенно если принять во внимание, что произошло глубокое падение загрузки мощностей. В промежутке между 1977–1978 годами и 1982 годом промышленная норма прибыли упала на 43% (в 1977–1978 годах она на 11% превышала уровень 1973 года, поднявшись до своего пикового значения за все время после нефтяного кризиса, а в 1982 году она достигла своего минимума, совпавшего по времени с рецессией). К 1986 году, через пять лет после начала циклического подъема, промышленная норма прибыли по-прежнему оставалась на 19% ниже своего пикового значения предкризисного периода. Для сравнения: в 1978–1983 годах прибыльность в частном бизнес-секторе за пределами промышленности упала на 33% и к 1986 году она уже успела отыграть свой предкризисный максимум. Эта картина уже стала довольно привычной: восстановление непромышленной прибыльности было возможным, поскольку предприятия в этом секторе были во многом защищены от международной конкуренции, толкавшей цены на промышленную продукцию вниз. В 1978–1986 годах издержки в непромышленном секторе вновь стали с большим отрывом обгонять издержки в промышленности, однако это повышение относительных издержек компенсировалось увеличением цен на непромышленный выпуск. Таким образом, ревальвация доллара, резко сужавшая свободу американских производителей увеличивать маржу на свой экспорт, не только сделала международные избыточные мощности еще более обременительными, но и позволяла низкой прибыльности оставаться источником проблем для американских производителей вплоть до середины 1980-х годов.

В 1970-х годах менеджмент корпораций пошел на кардинальное сокращение дивидендных выплат, рассчитывая преодолеть рецессию с помощью инвестиций. К тому же к его услугам были чрезвычайно низкие реальные процентные ставки. Однако в начале 1980-х годов обстоятельства резко перевернулись. Терпение акционеров было исчерпано и они заставили резко увеличить дивиденды. Новые сокращения налоговых ставок придали финансовым воротилам смелости, поскольку увеличивали их рентные доходы и доходы от удорожания капитальных активов; не меньшим стимулом для них служили нестрогое применение антимонопольного законодательства, дерегулирование финансового сектора, соблазн больших дивидендов и слабые позиции трудящихся. Все это побудило их залезть в громадные долги и тут же начать скупку контрольных пакетов акций, а значит, и приобрести долю в тех потенциально возросших прибылях, которые сулили усиление эксплуатации труда, ускоренную амортизацию активов, свертывание инвестиционных программ и сокращение рабочей

силы в разнообразных формах. В первую очередь для того, чтобы профинансировать слияния и поглощения, предприятия стали все чаще прибегать к заимствованиям на долговом рынке вместо выпуска собственных акций, и в условиях резко возросших реальных процентных ставок процентные платежи становились все более тяжким грузом для прибылей. В итоге в 1982–1990 годах отношение среднегодовой нераспределенной прибыли (валовая прибыль за вычетом процентных и дивидендных выплат) к массе прибыли в промышленном секторе упало до 37%, равняясь в 1990–1996 годах 40%, тогда как в 1950–1965 годах оно находилось на уровне 75%.

В условиях столь высоких процентных и дивидендных выплат, столь низкой доли нераспределенной прибыли и столь неблагоприятного инвестиционного климата, промышленные корпорации были вынуждены пойти на резкое урезание инвестиций. В 1979–1990 годах среднегодовые темпы роста чистого основного промышленного капитала упали до 1,8% (после 3,6% в 1973–1979 годах). В 1990–1996 годах они упали еще ниже — до всего 1,6%.

Но как ни удивительно, этот период напряженности и стагнирующих инвестиций, совпал с отчетливым ускорением роста производительности труда, особенно при сравнении с кризисными 1970-ми годами, когда этот показатель замедлился. В 1979–1990 годах производительность труда росла в среднем на 3,0% в год, что было лишь немногим быстрее средних темпов 1950–1973 годов. В 1990–1996 годах производительность обрела новый импульс и разогналась до 3,8%, причем быстрее она ускорялась за все послевоенное время лишь в 1958–1965 годах, когда ее темпы роста поднялись до 4,1%[28].

Учитывая, что одновременно с этим рост основного капитала в промышленном секторе серьезно замедлился, столь высокие темпы роста производительности выглядят парадоксально. Но этот клубок гораздо проще распутать, если иметь в виду, что столь быстрый рост производительности сложился в результате воздействия сразу нескольких факторов: во-первых, прекращения деятельности устаревших и неэффективных зданий и оборудования и увольнения обслуживавшей их рабочей силы; во-вторых, ввода в действие новейших и технологически наиболее совершенных зданий и оборудования; в-третьих, непод-

[28] Что касается 1970-х годов, то если рассматривать только короткий промежуток времени между двумя кризисами, а именно период 1975–1978 годов, то промышленная производительность росла темпами в 3,6%, то есть довольно быстро; однако, если брать весь период 1973–1979 годов, на который пришлись оба нефтяных кризиса, то наблюдавшиеся 0,4% в год являются радикальным снижением.

дающегося статистическому измерению увеличения затрат труда, которое было достигнуто путем его интенсификации и реального роста эффективности его применения, то есть увеличения выпуска на единицу затрат труда.

Оживление роста промышленной производительности было подготовлено кризисными 1979–1982 годами. За эти три года затраты труда, измеряемые в человеко-часах, упали в промышленном секторе как минимум на 13,4%. И это непосредственно отразилось на том, что темпы роста капиталовооруженности труда подскочили до 8,9%. Благодаря этому производительность труда стала расти, как оказалось впоследствии, довольно быстро и достигла среднегодовых темпов в 2,7%. Причем происходило это в условиях параллельного падения уровня загрузки мощностей на 15%[29]. Поскольку промышленный выпуск и инвестиции *падали* на 0,5 и 2,05% соответственно, а число банкротств возросло вдвое, было очевидно, что именно закрытие старых, неэффективных производственных мощностей в гораздо большей степени, нежели открытие новых, более эффективных, позволило американскому промышленному сектору вернуться к ускоренному росту производительности.

В оставшуюся часть 1980-х годов и первую половину 1990-х промышленным производителям удавалось поддерживать стабильный рост производительности, несмотря на то, что инвестиции в этом секторе продолжали стагнировать, вследствие чего в 1982–1996 годах рост чистой капиталовооруженности труда замедлился до 1,1% по сравнению с 3,4% в 1973–1979 годах и 2,7% в 1950–1973 годах. Почему этот успех оказался возможен? Частично ответ кроется в том, что промышленные производители более или менее непрерывно сокращали рабочую силу. В начале рецессии 1990–1991 годов, оборвавшей наиболее длительный за всю послевоенную американскую истории подъем, абсолютная численность промышленной рабочей силы, измеряемая в человеко-часах, была по-прежнему на 4% ниже пикового значения 1979 года и к 1996 году она упала еще ниже, оказавшись уже на 10% ниже упомянутого пикового значения. В 1978–1995 годах 100 крупнейших американских корпораций уволили в чистом выражении не менее 22% своей совокупной рабочей силы[30]. Другая часть ответа на поставленный вопрос заключается в том, что на вооружение были взяты технологические новинки, значительно повышавшие эффективность — к приме-

[29] И несмотря на то что в 1980-м году рост производительности был нулевым.

[30] *Mandel M. J.* Economic Anxiety // Business Week. 1996. 11 March. P. 50.

ру, роботизация и компьютеризация производства и проектных работ. И все же, возможно, по значимости другим факторам не уступала и новая форма «усовершенствования», широко распространившаяся в эту эпоху. Она получила общее название «гибкого производства» (lean production) и являла собой (избирательное) заимствование для потребностей американской экономики японских методов повышения интенсивности, непрерывности и эффективности процесса труда.

Общая идея «командного подхода» (team concept), спущенная в цеха работодателями, использовалась на практике для того чтобы разбить привычную работу на множество простейших операций, требовавших меньшей квалификации со стороны работника. Хотя на словах, конечно, это служило повышению производительности труда за счет роста квалификации рабочих и роста их контроля за процессом труда. Проводимые меры обеспечивали максимальную «гибкость» (по сути, взаимозаменяемость) работников внутри одного цеха и максимально возможные затраты труда за единицу времени. Такой подход получил красноречивое название «управление под напряжением» (management-by-stress), целью которого было не только избавиться, насколько это возможно, от всех рабочих «специалистов», составлявших «резерв» рабочей силы за пределами конвейерной линии и занимавшихся обслуживанием, ремонтом, уборкой, проверкой качества и т. п., а также от всех избыточных материалов на рабочем месте, но и обеспечить непрерывность процесса труда всех рабочих с постоянной подачей материала на рабочее место. Первоначально команды, состоявшие из менеджеров и лидеров «групп», должны были разобрать каждый из процессов труда и спустить сверху глубоко детализированное описание составляющих его трудовых операций. Далее работники приступали к заданиям в условиях, когда какая бы то ни было «подстраховка» в форме дополнительных работников или запасных материалов была практически устранена. Не допускалось, чтобы дефекты продукции достигали конца конвейера, ускользнув от внимания объединенных в специальные команды рабочих (как это могло произойти в традиционной конвейерной системе), наоборот, требовалось, чтобы ответственность за контроль качества была распределена между всеми, а сами дефекты исправлялись тотчас после обнаружения, в частности, путем отслеживания первоначальных причин проблемы. Таким образом, рабочие наравне с менеджерами могли выявлять, какие задачи могут быть выполнены в меньшее время, а какие операции должны быть реорганизованы, чтобы рабочая сила распределялась наиболее эффективным образом. К тому же эффекту вело и то, что теперь рабочие могли выполнять все большие объемы упрощенных заданий, но называть это

«поливалентностью» (polyvalence) можно разве что в очень ограниченном смысле. Однако в результате не произошло ни существенного роста квалификации рабочей силы, ни роста контроля со стороны рабочих (хотя характер работы становился временами более разнообразным и менее изнурительным), скорее это укрепило власть работодателя над процессом производства, так что все больше секунд в каждой минуте затрачивалось теперь непосредственно на выполнение производственных операций, что собственно и было целью всего подхода[31]. И еще одним результатом стало то, что, именно благодаря упрощению отдельных трудовых операций, возможности для дальнейшей механизации труда умножились.

Другим способом повышения эффективности затрат труда был вывод на аутсорсинг операций, ранее осуществлявшихся собственными силами. Это делалось, опять же по опыту Японии, для того чтобы снизить расходы на заработную плату по сравнению с состоящими в профсоюзах работниками, а также обойти регулирование нормативов труда, накладываемое профсоюзами. И происходило это посредством передачи заказов обычно довольно крупным и технологически развитым независимым поставщикам, не отягощенным обязательствами перед профсоюзами и свободным от регламентации труда. По сути подлинным эталоном для работодателей стало прямое или опосредованное использование труда тех, кого впоследствии стали называть «нестандартными работниками» (contingent worker), то есть работников, не состоящих в профсоюзах и нанимаемых лишь на ограниченный период времени или для выполнения определенной работы, подверженных самой сильной эксплуатации и лишенных всякой возможности добиться от работодателя достойных условий труда. Ускоренное развитие этих процессов в 1980-х годах было обусловлено все

[31] За новаторским анализом японского подхода к процессу труда и концепции «командного производства» можно обратиться к *Slaughter J.* Choosing Sides. Unions and the Team Concept. A Labor Notes Book. Boston, 1988, в особенности, Ch. 3. См. также: *Womack J. P., Jones D. T., Roos D.* The Machine That Changed the World. N.Y., 1990, в особенности Ch. 3 и 4. Хотя эти исследования очень по-разному относятся к «командному» и «гибкому» производству, они все-таки предлагают очень схожие и взаимно подкрепляющие оценки последствий этих явлений, источая презрение к тем, кто наивно полагает, что новая система породит своеобразный высококвалифицированный автономный слой неоремесленников. См. также: *Parker M.* Industrial Relations Myth and Shop-Floor Reality: The «Team Concept» in the Auto Industry // Industrial Democracy in America. The Ambiguous Promise / N. Lichtenstein, H. J. Harris (eds). N.Y., 1993; *Shaiken H.* et al. The Work Process under More Flexible Production // Industrial Relations. 1986. Vol. xxv. Spring.

большей доступностью телекоммуникаций и компьютерных технологий, которые подняли на беспрецедентный уровень координацию между географически отдаленными производственными единицами (как в случае с производством «точно-в-срок» (just-in-time))[32]. Нужно добавить, что, поскольку часть производственных операций, которые были вынесены компаниями промышленного сектора на аутсорсинг, относилась к категории услуг с низким уровнем производительности труда и до этого учитывались в пределах промышленного сектора, теперь показатели производительности последнего росли благодаря простому переводу соответствующих рабочих мест в сектор услуг.

И впрямь, с возобновлением роста производительности в американском промышленном секторе «кризис производительности» 1970-х годов оказался преодолен. Однако нельзя преувеличивать масштаб этого события и необходимо правильно оценивать его значение. То, что конкурентоспособность американской экономики укреплялась на протяжении десяти лет после «соглашения в Плазе», лишь в малой степени объясняется возобновлением роста производительности. С середины 1980-х годов промышленный сектор США действительно сумел кардинально сократить относительные издержки производства в международном сравнении, что позволило ему заметно ускорить темпы роста экспорта и, соответственно, увеличить долю в мировом экспорте. Но едва ли хоть самую малость этого сокращения издержек можно отнести на счет роста производительности, так как оно происходило почти исключительно благодаря сдерживанию роста реальных заработных плат и глубокому удешевлению доллара. В 1985–1995 годах (и в 1990–1995 годах) среднегодовые темпы роста производительности в США были немного ниже, чем в Японии, Италии и Великобритании и несколько выше, чем в Канаде и Германии, но во всех случаях (кроме Канады) разница между показателем США и показателями других стран была минимальной и не превышала 0,5%[33]. В течение того же периода среднегодовые темпы роста реальной почасовой оплаты труда в промышленном секторе США были, напротив, самыми низкими среди экономик стран G-7, находясь в среднем на уровне 0,15% в год по сравнению с 2,9% в Японии и 2,85% в Германии. Тогда как за десятилетие реальные заработные платы в промыш-

[32] Чтобы увидеть, как эти аспекты «гибкого производства» применяются в промышленности и секторе услуг, см.: *Head S.* The New, Ruthless Economy // New York Review of Books. 1996. 29 February.

[33] *Sparks C., Greiner M.* US and Foreign Productivity and Unit Labor Costs // Monthly Labor Review. 1997. February. P. 29.

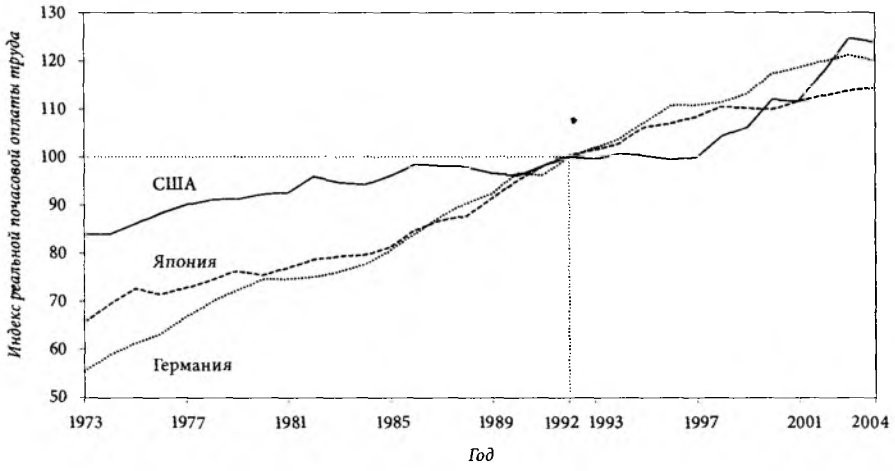

РИС. XII.3. Рост реальной почасовой оплаты труда в промышленном секторе в Германии, Японии и США, 1973–2004 годы

ИСТОЧНИК: BLS.

ленности Германии и Японии выросли примерно на 35%, в США они выросли лишь на 1%!

Ключевую же роль играл курс валюты. В 1985–1990 годах и в последующий период 1990–1995 годов обменные курсы иены и марки к доллару укреплялись невиданными темпами — на 10,5 и 12,7% в год, соответственно, в первую пятилетку, и на 9,1 и 2,5% соответственно, во вторую. Таким образом, налицо были предпосылки для громадного повышения конкурентоспособности американской промышленности. В 1985–1995 годах номинальные заработные платы в США в долларовом выражении росли среднегодовыми темпами в 4,65%, тогда как в Японии и Германии они росли темпами в 15,1 и 13,7% соответственно. На протяжении того же десятилетнего периода удельные затраты на оплату труда росли среднегодовыми темпами в 0,75% в промышленности США по сравнению с 11,7 и 11,3% соответственно, в Японии и Германии. Следовательно, к 1995 году почасовая ставка заработной платы промышленного рабочего равнялась 17,18 долларов в США, 23,66 долларов в Японии и 31,85 долларов в Германии.

Благодаря такому огромному преимуществу в относительных издержках американские производители могли нарастить сбыт на иностранных рынках. Американский экспорт рос очень уверенно, темпами, которые были самыми высокими за весь послевоенный период и которые в 1985–1990 годах, вслед за «соглашением в Плазе», подско-

РИС. XII.4. Обменные курсы марки и иены к доллару, 1968–2000 годы

ИСТОЧНИК: IMF.

чили в среднем до 10,6%, а в 1990–1995 годах — до 7,4% по сравнению с 2,1% в 1979–1985 годах, 5,8% в 1973–1979 годах и 6,5% в 1950–1973 годах. К началу 1990-х годов доля США в мировом экспорте вернулась к значениям конца 1970-х годов.

«Соглашение в Плазе» знаменовало собой, следовательно, важный водораздел, после которого открывалась новая, относительно благополучная эра для американской промышленности, тогда как перспективы промышленности Германии и Японии стали ухудшаться. И даже с учетом этого, на протяжении 1980-х — первой половины 1990-х годов восстановление в американском промышленном секторе оказалось очень ограниченным, что говорило о сохраняющихся барьерах на пути к динамичному промышленному росту во всем развитом капиталистическом мире. Поразительный факт: хотя темпы роста производительности труда в промышленном секторе США находились на уровне столь же высоком, как в среднем на протяжении любого другого сопоставимого по длительности периода послевоенной эпохи, а среднегодовые темпы роста заработной платы в промышленности были беспримерно низкими, прибыльность в промышленности была значительно ниже своих значений послевоенного подъема. В 1989 году, на пике циклического восстановления, когда во главе администрации стоял Рейган, промышленная норма прибыльности и впрямь достигла своего уровня 1973 года, но по-прежнему была примерно на 40% ниже уровня

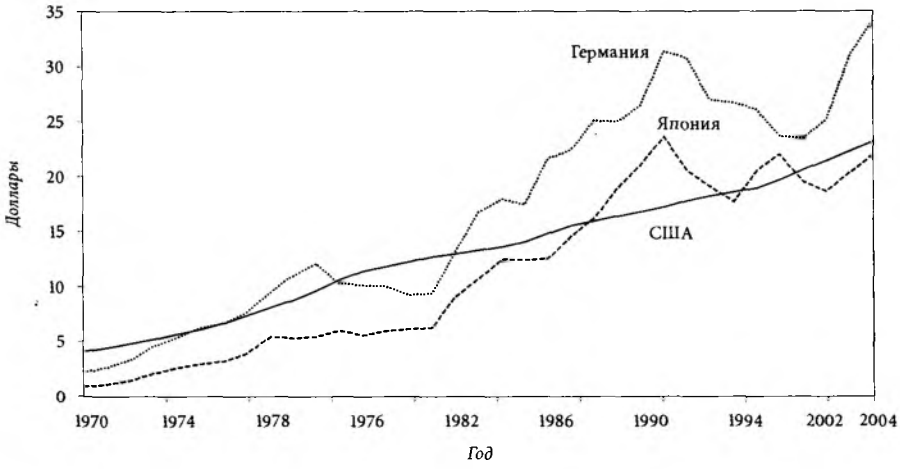

РИС. XII.5. Темпы роста почасовой оплаты труда в долларовом выражении в промышленности Германии, Японии и США, 1970–2004 годы

1965 года. Вслед за глубоким падением в ходе новой рецессии, во время циклического подъема 1990-х годов, промышленная прибыльность все-таки внушительно выросла. И все же, только к 1994 году она вернулась к уровню 1973 года, и лишь в 1995 году значимо его превысила. И тем не менее этот показатель по-прежнему был на треть ниже пиковых значений 1965–1966 годов и примерно на четверть ниже уровней 1960-х годов. Но факт остается фактом: с долгосрочной точки зрения достигнутое восстановление имело большое значение. По всей видимости, оно сыграло важную роль в том, что рост инвестиций начал ускоряться после крайне низких уровней, а также расчистило дорогу для решающего разворота экономики США. Могут ли эти возможности реализоваться зависит, однако, от событий не только в Америке, но и во всей мировой экономике в целом.

Рост непромышленного сектора и усиливающееся падение

После того, как в 1979 году численность занятых в промышленности достигла своего максимального значения и начала снижаться, значение занятости в промышленном секторе для экономики резко сократилось. Тогда как отношение рабочей силы в промышленном секторе к совокупной рабочей силе (в часовом выражении) оставалось почти неизменным в период между 1950 годом (25,5%) и 1973 годом (24,3%), и его

падение в период 1973–1979 годов было сравнительно слабым (до 22,2%), в последующий период оно резко снизилось — до 19,2% в 1985 году, 17,4% в 1990 году и 15,9% в 1996 году. Оборотной стороной этого процесса был, конечно, резкий рост занятости в секторе услуг. Тогда как в 1979–1990 годах численность занятых в промышленном секторе упала на 1,1 миллиона человек и еще на 830 тысяч человек в 1990–1996 годах, численность занятых в секторе услуг выросла в 1979–1990 годах на 20 миллионов человек и еще на 8,6 миллиона человек в 1990–1996 годах.

Но стремительное создание рабочих мест в Америке в 1980-х годах и первой половине 1990-х годов, которое происходило всецело за счет непромышленного сектора, было не признаком возрождения американской экономики, а симптомом ее упадка. Тогда как доля рабочего времени, приходящегося на занятых в непромышленном секторе, в общем фонде рабочего времени росла все сильней и в 1996 году достигла 84,3%, производительность труда в этом секторе росла самыми медленными за всю историю США темпами. В 1979–1990 годах среднегодовые темпы роста производительности труда в непромышленном секторе частной бизнес-экономики находились на крайне низких уровнях в 0,6% по сравнению с 2,6% в 1950–1973 годах, и в 1990–1996 годах они также не сильно улучшились, составив 1,1%.

Возможно, рост производительности труда в непромышленном секторе остановился в первую очередь потому, что уже в начале 1960-х годов в США начал образовываться целый пласт экономики с низкими заработными платами, и примерно в середине 1970-х годов этот процесс достиг поворотного пункта. Мы уже видели, что острая рецессия 1974–1975 годов нанесла тяжелейший удар по рабочему движению, и сопротивление трудящихся, доселе стремительно укреплявшееся, в 1980-х годах пало. Степень охвата профсоюзными организациями рабочих за пределами промышленности была незначительной. Рабочие могли рассчитывать лишь на то, что они сами могли взять, а в условиях быстрого роста рабочей силы, происходившего в этот период, взять они могли все меньше и меньше. В 1979–1995 годах среднегодовые темпы роста товарной заработной платы в непромышленном частном секторе составляли лишь 0,4% и только в течение четырех лет в этот период рост товарной заработной платы превышал 1% в год. Динамика реальной заработной платы была в этот период еще хуже, и ее рост составил лишь 0,2% в год.

Но агрегированные показатели скрывают начавшийся расцвет низкооплачиваемого сектора экономики. В период между 1979 и 1995 годом среднегодовые темпы роста реальной заработной платы 40% самых низкооплачиваемых работников упали на 12%, а 60% самых низкоопла-

чиваемых — на 9,8%. (Даже работники, находившиеся в 80-м перцентиле, испытали снижение своих заработных плат на 0,4% в период между 1979 и 1995 годами.)[34] Иными словами, на протяжении шестнадцатилетнего периода 60% самых низкооплачиваемых работников получали за свою работу все меньшую реальную заработную плату и к концу этого периода получали за свою работу в среднем на 10% ниже, чем в начале этого периода.

Если иметь в виду это обрушение реальных заработных плат, то «загадка американской производительности» (US productivity puzzle) оказывается гораздо менее неразрешимой, чем это может показаться на первый взгляд.

На самом деле, в случае с промышленным сектором почти нечего и разрешать: как говорилось ранее, за исключением 1974–1975 годов, на которые пришлась последовавшая за нефтяным кризисом рецессия, и 1979 и 1980 годов (точно так же можно было бы исключить целиком весь период 1973–1980 годов) на протяжении всего периода с начала циклического подъема 1960-х годов, включая первый этап падения прибыльности в 1965–1973 годах, и по середину 1990-х годов производительность труда в промышленном секторе росла даже несколько быстрее, чем ранее. Что касается непромышленного сектора, то объяснить, почему производительность была обречена резко затормозиться, нетрудно. В 1950–1973 годах товарная заработная плата в частном непромышленном секторе росла среднегодовыми темпами в 2,7%, а чистая капиталовооруженность труда в этом секторе росла на 2,0%. Однако в 1979–1996 годах среднегодовые темпы роста товарной заработной платы просели до 0,4%, а среднегодовые темпы роста капиталовооруженности труда сократились до всего 1,0%. В условиях практически нулевого роста товарной заработной платы и защищенности от иностранной конкуренции, предприятия за пределами промышленного сектора находили для себя гораздо более выгодным наращивать рабочую силу со скоростью, опережающей темпы роста здания и оборудование, неизбежным результатом чего должно было стать крутое падение роста выпуска на единицу затрат труда. В дополнение к этому, поскольку больше половины всей рабочей силы в экономике готова была работать за все меньшую реальную заработную плату, предприятия имели возможность, оставаясь прибыльными, плодить рабочие места в тех отраслях, где рост производительности труда был крайне медленным, таких как ресторанное облуживание и оптовая и розниц-

[34] *Mishel J. B.* et al. State of Working America. P. 143. Tabl. 3.6.

ная торговля. Эти отрасли вобрали в себя по крайней мере треть новых рабочих мест, созданных за этот период[35].

Замедление роста количества зданий и оборудования в расчете на одного работника объясняет не только падение темпов роста выпуска на единицу затрат труда. Также оно объясняет параллельное снижение темпов роста выпуска в расчете на совокупные затраты труда и капитала (совокупная производительность факторов производства). Оно произошло потому, что одним из побочных результатов снижения скорости вооружения работников основными фондами должно было стать замедление темпов *усовершенствования* машин и оборудования и, следовательно, замедление темпов прироста выпуска, производимого каждой данной суммой затрат труда и капитала.

Не будет большим упрощением, если резюмировать «Великую американскую машину по созданию рабочих мест»[36] 1980-х и 1990-х годов следующим образом: рост занятости за пределами промышленного сектора происходил без роста объема оборудования в расчете на одного работника и практически без всякого повышения уровня производительности труда. Но поскольку в среднем реальные заработные платы также существенно не росли, работодатели могли получать прибыли даже без роста производительности. Ровно по тем же самым

[35] Сравнение событий в США с ситуацией в Германии в это время скорее подтверждает вышеизложенный анализ. В Германии в 1970 — начале 1990-х годов вследствие того, что рост товарных заработных плат продолжался, хотя и более медленными темпами чем раньше (примерно на 1,1% в год), и потому, что сохранявшееся за пределами промышленного сектора влияние профсоюзов препятствовало какому бы то ни было росту неравенства — разброс заработных плат на самом деле упал. И таким образом мотивация предпринимать трудосберегающие технологии у германских производителей была намного сильнее, чем у их американских конкурентов. В то же время, поскольку германские работодатели не имели доступа к все более низкооплачиваемому труду, они не могли с прибылью для себя набирать работников в отраслях с низким уровнем производительности, как это делали американские работодатели.

[36] «The great American job machine» — не лишенный иронии термин по отношению к американской модели увеличения занятости, который впервые был употреблен в одноименном докладе, представленном в 1986 году перед Объединенным экономическом комитетом Конгресса США. См.: *Bluestone B., Harrison B.* The Great American Job Machine: The Proliferation of Low Wage Employment in the U.S. Economy // Joint Economic Committee. Washington, DC, 1986. December. В докладе приводились цифры, что почти 58% новых рабочих мест, созданных в 1979–1984 годах, были низкооплачиваемыми, тогда как в 1973–1979 годах эта доля составляла только 18% новых рабочих мест. — *Примеч. пер.*

причинам они могли оставаться с прибылями, несмотря на стремительное расширение найма рабочей силы и снижение общего уровня безработицы. Во второй половине 1980-х и 1990-х годов уровень безработицы в США был самым низким после Японии среди развитых капиталистических стран, но учитывая условия, на которых создавались рабочие места, в этом нет причины для большой гордости. Результатом стал настоящий порочный круг: низкий уровень заработных плат способствовал медленному росту производительности труда, который, в свою очередь, делал «нереалистичным» хоть какое-то значимое повышение заработных плат и тем самым закладывал основу для продолжения слабого роста производительности[37]. Вот и все «утро в Америке»[38] Рейгана, Буша и Клинтона.

Золотой век финансового сектора и богатых

Постольку поскольку капиталисты переставали размещать свои капиталы в производстве, они принялись искать новые способы делать деньги[39]. В условиях низкой прибыльности, высоких реальных процентных ставок и возросшей нестабильности, инвесторы все в меньшей степени были готовы идти на риски, сопряженные с долгосрочными вложениями капитала в создание зданий и оборудования. И все же просто покупать дешево и продавать дорого не всегда так-то уж просто, поскольку прибыль одного — это убытки другого, на каждого победителя есть свой проигравший. Капиталисты и состоятельные слои общества столь успешно умножали свои состояния в 1980-х годах во многом потому, что государство прямо вмешивалось в этот процесс, перераспределяя денежные потоки прямиком в их карманы, оказывая им щед-

[37] Тренд к формированию низкооплачиваемой экономики не ограничивался непромышленным сектором. В 1970–1992 годах роль высокотехнологичных отраслей с высоким уровнем оплаты труда в американском промышленном экспорте несколько упала. OECD. Industrial Policy Annual Review 1994. Paris, 1994. P. 134.

[38] «Morning in America» — так окрестили телевизионный агитационный ролик «Prouder, Stronger, Better», который транслировался по американскому телевидению в ходе президентской избирательной кампании 1984 года и призывал голосовать за Р. Рейгана. Ролик воспевал экономические успехи его первого президентства и рисовал счастливую картину создания новых рабочих мест в Америке. — *Примеч. пер.*

[39] Я хочу поблагодарить Боба Поллина за множество полезных обсуждений материала, представленного в этом разделе, которые касались как данных, так и их интерпретации.

рую финансовую помощь, помогая наживаться на банкротстве собственных предприятий, когда те находились на грани, предоставляя им налоговые освобождения, которые немало поспособствовали оздоровлению бухгалтерских балансов корпораций, открывая капиталистам множество других путей к быстрому обогащению и проводя для этого соответствующую фискальную и монетарную политику и сокращая регулирование, — и все это делалось за счет огромной массы населения.

Основы этого политического курса были заложены еще при Картере, который снял регулирование в отраслях авиа- и грузовых перевозок и ряде других, что нанесло сокрушительный удар по профсоюзам. Однако свой законченный облик новый тренд приобрел, когда в 1980 году от финансового краха был спасен Crysler. Когда Crysler пригрозил правительству банкротством, оно не только вмешалось в ситуацию и за счет налогоплательщиков выручило компанию, но и в рамках соглашения по финансовому оздоровлению добилось от работников Crysler широких уступок, целью которых было не только гарантировать компании более прибыльное будущее, но в не меньшей мере преподать урок всем трудящимся.

В ходе реализации «Закона о налогах в целях экономического оздоровления» 1981 года налоги на доходы физических лиц были урезаны на 20% в течение трех лет, что сопровождалось сокращением максимальной ставки обложения доходов от инвестиций — рентных и процентных поступлений — с 70 до 50%. «Закон о налоговой реформе» 1986 года снизил эту ставку еще ниже, до 28%. Налог на прирост стоимости активов (capital gains tax), который уже был снижен с 49 до 28% в 1978 году, во время президентства Картера, теперь опустился до 20%. В противоположность этому налог на социальное страхование, бремя которого несоразмерно ложится на плечи семей из рабочего класса, увеличился за десятилетие примерно на 25%[40]. Таким образом, в 1981–1992 годах налоги на доходы физических лиц и доходы корпораций в процентном отношении к ВВП упали почти на 2%, но выгоды от этого распределились крайне неравномерно. Поскольку явной целью сокращения налогов как меры на стороне предложения было сокращение предельных налоговых ставок и поскольку в 1980-х годах росли доходы обеспеченных семей, только они и почувствовали на себе значимое уменьшение налогов. Согласно данным Управления по бюджету Конгресса США в 1977–1989 годах эффективная налоговая ставка 1% населения с самыми высокими доходами упала на 6%, верхних 5% по доходам — на 2,6%, верхних 10%

[40] *Phillips K.* The Politics of Rich and Poor. Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath. N.Y., 1990. P. 76–86.

по доходам — на 1,7%, тогда как состояние всего остального населения от этого практически никак не поправилось[41].

Налоговые сокращения 1980-х годов принесли богатым не только прямую выгоду, но и в значительной степени породили рекордные дефициты федерального бюджета, для покрытия которых государство вынуждено было брать в долг. Естественно, что как раз те, в чьих руках находились громадные состояния, и стали главными кредиторами. Они могли давать в долг по процентным ставкам, уровень которых превышал все известные значения, поскольку из-за возросшего спроса государства на заемные средства денежный рынок был в напряжении, а ФРС не стала снимать его с помощью более доступного кредита. В 1950–1980 годах доля процентных платежей в федеральном бюджете находилась в среднем на уровне менее 7%, в 1974–1979 годах — 7,6%. Однако в 1982–1990 годах она поднялась почти вдвое — до 13,4%. В 1983 году из всего совокупного федерального долга, держателями которого были частные лица-резиденты США, на долю 10% наиболее обеспеченных приходилось свыше 80% долга, на долю 1% богатейших — свыше одной трети, и это распределение оказывается еще более скошенным, если рассматривать только наиболее ликвидные ценные бумаги Казначейства США[42]. Процентные выплаты богатым, разумеется, прямо покрывались за счет поступлений от налогов на доходы той части налогоплательщиков, которая была представлена рабочим классом. Как заметил консервативный колумнист Джордж Уилл: «Для того, чтобы выплатить процентную составляющую расходов бюджета 1988 года требуется почти половина всех поступлений от налога на доходы..., что является невиданным раньше в американской истории перераспределением богатства от трудящихся к капиталу. Налоги собираются со средних американцев (медианный доход семьи из четырех человек составляет чуть меньше 30 тысяч долларов) и направляются к приобретателям американских государственных облигаций, живущим в Беверли Хиллз, Лейк Форест, Шейкер Хейтс и Гросс Поинт, а также в Токио и Эр-Рияде»[43]. Уиллу, не всегда проявляющему столько проницательности в вопросах

[41] *Krugman P.* Peddling Prosperity. N.Y., 1994. P. 155–156.

[42] *Pollin R.* Budget Deficits and the US Economy: Considerations in a Heilbronerian Mode // Economics as Worldly Philosophy. Essays in Political and Historical Economics in Honour of Robert L. Heilbroner / R. Blackwell et al. (eds). London, 1993. P. 124–125, 135.

[43] *Phillips K.* The Politics of Rich and Poor. P. 89–91. NIPA. Tabl. 6.16 (corporate profits adjusted); Economic Report of the President 1997. Washington, DC, 1997. Tabl. B-80 (government net interest).

эксплуатации, следовало бы добавить, что к 1990 году размер процентной составляющей расходов федерального бюджета равнялся почти 60% совокупной массы прибыли корпораций по сравнению с 10% в середине 1960-х годов, когда начался долгий спад.

Поскольку долгосрочное снижения прибыльности только ускорилось в ходе рецессии 1981–1982 годов, рыночная стоимость активов по сравнению с их восстановительной стоимостью (replacement cost) рухнула. Следовательно, у инвесторов появились причины, чтобы верить, что теперь цены акций могут только дорожать и настало время покупать. Власти устранили практически все причины для сомнений, когда в 1981 году они сначала сократили налоговые ставки, а с наступлением весны 1982 года смягчили кредитное предложение. После того как налоги на прирост стоимости активов и инвестиционные доходы резко сократились, стоимость акций для их владельцев автоматически устремилась вверх. Некоторое уменьшение стоимости заимствований упростило приобретение активов. Более того, администрация Рейгана постаралась убедить рынок акций, что развернувшийся бум имеет реальное, хотя и ограниченное материальное основание, и для этого правительство приняло бюджет с рекордным дефицитом, необходимым чтобы обеспечить резкое, хотя и главным образом циклическое увеличение выпуска, загрузки мощностей, а значит и прибыльности, после их низких уровней 1981–1982 годов[44]. Так же как и повышение доходности государственных облигаций, рост рынка акций приносил выгоду почти исключительно богачам, поскольку (в 1989 году) 1% наиболее богатого населения владел более чем 46% всех акций, а 10% наиболее богатых — 90% всех акций[45].

Владельцам денежных средств не только удалось нажиться за счет государственных расходов, налоговой и кредитной политики «республикратов»[46], и получить прибыль, не вкладываясь в производство; когда правительство дало ясно понять, что не собирается больше строго блюсти антимонопольное законодательство, и показало неспособность или нежелание предотвращать инсайдерскую торговлю, финансисты

[44] *Greider W.* Secrets of the Temple. P. 537ff; *Pollin R.* Destabilizing Finance. P. 18. За 1973–1981 годы отношение рыночной стоимости акций к восстановительной стоимости активов всех нефинансовых корпораций упало в среднем до 42% (44% в 1981 году) после 83,6% в 1970–1973 годах и 96,1% в 1960-х годах.

[45] *Mishel J. B.* et al. State of Working America. P. 279–280.

[46] «Republicrat» — термин, указывающий на отсутствие существенных различий в экономическом курсе обеих главных партий — республиканцев и демократов. — *Примеч. пер.*

РИС. XII.6. Структура прибыли промышленного сектора США: нераспределенная прибыль, процентные платежи и дивиденды, 1950–1996 годы

ИСТОЧНИК: BEA NIPA 6.16.

сорвали поистине большой куш, открыв новые способы выжимать все большие доходы из старых активов, одновременно демонстрируя свое пренебрежение к производительным инвестициям. Хотя в 1982–1990 годах, как уже отмечалось, доля нераспределенной прибыли в общей прибыли сильно уменьшилась, нефинансовым корпорациям хватало этого с лихвой, чтобы покрыть все капиталовложения, произведенные за эти годы, поскольку, как уже подчеркивалось, объем этих капиталовложений был крайне ограниченным. В то же время они взяли на себя рекордные уровни долга либо для обратного выкупа акций у своих акционеров, либо для приобретения контрольных пакетов акций в других предприятиях; целью обеих операций было извлечь прибыль из новых правил корпоративной игры, которые установились, в частности, в промышленности[47]. Процентные платежи промышленных корпораций в процентном отношении к их прибыли выросли

[47] *Pollin R.* Destabilizing Finance. P. 18. «В дополнение к их ... собственным средствам корпорации брали рекордные займы ... [и] ... использовали необычно высокую долю этих средств, для целей иных, чем осуществление новых производительных инвестиций. Компании во все возрастающей степени направляли свои потоки денежных средств за пределы корпоративного сектора, в основном посредством платежей индивидуальным и институциональным акционерам». *Friedman M.* Day of Reckoning. P. 264–265.

с всего 3,8% в 1950–1973 годах и 15% в 1973–1979 годах до 35% в 1982–1990 годах и 24% в 1990–1996 годах.

На основе проведенных обратных выкупов акций, слияний и поглощений финансовые воротилы добились громадного роста дивидендов. В 1973–1979 годах корпоративные менеджеры, пытаясь сохранить прежние уровни инвестиций, срезали дивидендные отчисления до средних 16%, тогда как в 1950–1973 годах они равнялись в среднем 25%. Напротив, в 1982–1990 годах менеджеры нового призыва подняли дивидендные выплаты до 27%, а в 1982–1990 годах — до чрезвычайно высокого уровня в 27%. Более того, они принялись эксплуатировать уже имеющихся у своих предприятий кредиторов, условия кредитных договоров с которыми были зафиксированы еще тогда, когда кредитные риски были ниже, поскольку ниже была зависимость от долгового финансирования. Прежде всего, они принялись, возможно, с недоступной для воображения их предшественников педантичностью «сокращать корпоративные масштабы» (corporate downsizing), то есть проводить «прополку» на предприятиях и удалять все непроизводительные и неприбыльные средства производства, что и впрямь было оправдано в условиях избыточных, обычно устаревших производственных мощностей и глубоко упавшей прибыльности, особенно в расчете на основной капитал в промышленном секторе. В процессе они попросту не обращали никакого внимания на ранее явно или неявно достигнутые договоренности со своей рабочей силой и массово сокращали работников, урезали заработные платы и отчисления и повышали интенсивность труда в таких масштабах, которые раньше, за все послевоенное время, и не могли бы появиться в корпоративной повестке дня. Оказалось, что внедрение этого подхода произвело в ходе 1980-х — начала 1990-х годов серьезную рационализацию в промышленном секторе, которая сопровождалась повышением производительности и в конечном счете прибыльности[48].

[48] В этом свете правильными представляются *обе* основные конкурирующие интерпретации той волны слияний и поглощений и обратных выкупов акций с помощью кредитного плеча (leveraged buy-outs), которая нахлынула в 1980-х годах, а именно: интерпретацию Йенсена, который рассматривает эти явления как способ увеличить прибыли посредством повышения эффективности, и Шлейфера и Саммерса, которые рассматривают их как способ увеличения прибыли за счет отказа от обязательств и увеличения эксплуатации. Однако обе эти интерпретации имеют тот недостаток, что не могут связать факторы, являющиеся в их логике ключевыми, с одной стороны и кризис промышленной прибыльности — с другой; из этого и вытекает их чрезмерная концентрация на субъективных установках экономических агентов — внимание Йенсена поглощено безответственно-

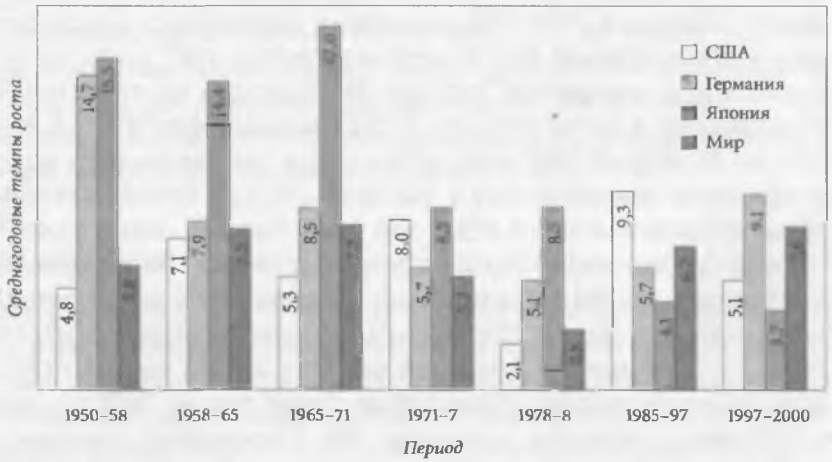

РИС. XII.7. Рост реального экспорта товаров и услуг, 1950–2002 годы

ИСТОЧНИКИ: «Statistical Annex», European Economy. Tabl. 37; IMF WEO Database.

Здесь не место, чтобы детально анализировать обозначенные выше тенденции, история которых хорошо описана. Но два результата действия этих тенденций все же нужно выделить: во-первых, это резкий поворот от производства в сторону непроизводительных расходов; во-вторых, — чрезвычайное перераспределение дохода и богатства, которому эти тенденции способствовали.

За 1980–1989 годы произошло 31105 слияний и поглощений на общую сумму в 1,34 триллиона долларов. Эта цифра равнялась примерно одной трети величины всех расходов на инвестиции в основной капитал за десятилетие[49]. Иногда на это отвечают, что подобные цифры едва ли имеют какое-то значение для производительной экономики, поскольку представляют из себя не использование реальных ресурсов, а лишь передачу титулов собственности в бумажной

стью корпоративных менеджеров, не ограниченной контролем со стороны акционеров, а Шлейфера и Саммерса — жадностью богачей. См.: *Jensen M. C.* Takeovers: Their Causes and Consequences // Journal of Economic Perspectives. 1988. Vol. ii. No. 2; *Schleifer A., Summers L. H.* Breach of Trustin Hostile Takeovers // Corporate Takeovers: Causes and Consequences / A. J. Auerbach (ed.). Chicago, 1988. P. 33–67.

[49] *Pollin R.* Borrowing More but Investing Less: Economic Stagnation and the Rise of Corporate Takeovers in the US. 1994. December. P. 4 (неопубликованная рукопись).

форме. Однако в 1975–1990 годах доля совокупных инвестиций в здания и оборудование (без жилого строительства) всего частного бизнес-сектора экономики, которая приходилась на отрасль финансов, страхования и недвижимости (FIRE) выросла фактически вдвое, с 12–13% до 25–26%. В 1982–1990 годах почти *четверть* всех инвестиций в здания и оборудование в частном секторе бизнес-секторе экономики осуществлялась в FIRE, что было больше, чем в любом отдельно взятом секторе, включая промышленность. За первую половину 1990-х годов на FIRE приходилось примерно 16% всех занятых в частном секторе и свыше 23% чистого основного капитала частного сектора, что превышало основной капитал любой другой отрасли. Эта доля соответствовала повышению более чем на 50% по сравнению с 1977 годом, когда она составляла 16%. Перетасовка бумажек, которая в 1980-х и 1990-х годах позволила сколотить столько состояний, сама по себе никак не повышала потребление или производственные мощности для повышения потребления, и все-таки этот процесс расточал массу реальных ресурсов, в том числе и значительную долю компьютерных мощностей, введенных в эксплуатацию в ходе десятилетия. В 1980–1990 годах в FIRE использовалось около 35% чистого объема офисной, вычислительной и бухгалтерской техники, задействованной во всей экономике; напротив, соответствующая доля промышленности составляла около 25%[50]. Парадоксальным образом, собственно выпуск тех отраслей американской экономики, которые технически развивались в 1980-х и 1990-х годах быстрее остальных, принес, вероятно, наименьшую пользу для повышения реального уровня жизни американцев.

Поскольку в 1980-х годах рост производительности в частной бизнес-экономике оставался на низких по историческим меркам уровнях, новые источники благосостояния не возникали в больших количествах, и в 1979–1987 годах доход среднестатистической семьи вырос всего на 11%. Однако для очень богатых «революция Рейгана» все же была способна творить чудеса, гарантировав им львиную долю даже того немногого, что было создано. Так, не менее 70% всего прироста среднего дохода семей за 1977–1989 годы падало на долю 1% наиболее обеспеченных (по доходу) семей, тогда как на долю 10% наиболее обеспеченных приходился практически весь прирост. Благодаря этому доход, приходящийся на долю 1% наиболее обеспеченных (в среднем 800 тыс. долларов в год), за десятилетие вырос более чем вдвое, тогда как

[50] *Sichel D. E.* The Computer Revolution. An Economic Perspective. Washington, DC, 1997. P. 44–45.

доход медианной семьи вырос лишь на 4%[51]. Эта тенденция к усилению неравенства сохранилась и в 1990-х годах. Так, за первые два года правления Клинтона национальный доход, приходящийся на долю 5% наиболее богатых, рос темпами более быстрыми, чем в течение восьми лет правления Рейгана. В 1992–1996 годах доля дохода, приходящегося на наиболее богатые 20% населения, выросла с 46 до 49%[52].

Конец долгого спада?

Американская экономика встретила вторую половину 1990-х годов, находясь в качественно худшем состоянии, чем во второй половине 1970-х годов. И все же, по крайней мере, с точки зрения капитала, кое-что могло скрасить эту унылую картину. Будь американские предприятия непромышленного сектора по-прежнему способны предотвращать рост товарной заработной платы, а так оно и было на самом деле, они могли рассчитывать на постоянный рост показателя доли прибыли и, таким образом, нормы прибыли, если только им удавалось повысить производительность хотя бы на самую малость. В дополнение к этому, они могли все также поднимать цены поверх издержек на величину, недостижимую для их соперников в промышленности, находившихся под воздействием разрушительной международной конкуренции. Во второй половине 1980-х годов фактически произошло некоторое падение непромышленной прибыльности с вершин середины десятилетия. Но к 1996 году, когда заработные платы продолжали стагнировать, она вновь перешагнула уровень 1973 года и подошла к значениям второй половины 1960-х годов, лишь немного не достав до пиковых значений середины этого десятилетия. Промышленной прибыльности, как уже отмечалось, по-прежнему не доставало более чем 30% до ее максимальных уровней, однако она совершила решительный разворот, увеличиваясь в 1990-е годы с возрастающей скоростью и предопределив тем самым возрождение общей прибыльности. В результате, впервые в 1996 году прибыльность во всем частном секторе уверенно поднялась выше уровня 1973 года и встала на отметке 20–25% ниже пиковых значений эпохи долгого подъема. Если бы было можно по-прежнему предотвращать рост заработных плат в условиях, когда давление на рынке труда увеличивалось, и если было бы возможным сохранить

[51] *Krugman P.* Peddling Prosperity. P. 134–138.

[52] *Holmes S. A.* Income Disparity Between Poorest and Richest Rises // New York Times. 1996. 20 June; *Holmes S. A.* New Reports Say Minorities Benefit in Fiscal Recovery // New York Times. 1997. 30 September.

хотя бы достигнутые уровни промышленной прибыльности (которая восстановилась хотя и частично, но все же внушительно) в условиях усиливающейся международной конкуренции,— а выполнение обоих этих условий было очень затруднительным,— то перед американской экономикой, наконец, мог бы открыться путь к новому инвестиционному буму и, таким образом, к преодолению долгого спада.

2. ЯПОНИЯ В 1980-Х И 1990-Х ГОДАХ: ОТ ПОДЪЕМА К КРАХУ И ДАЛЬНЕЙШИМ СОБЫТИЯМ

Во второй половине 1980-х годов и первой половине 1990-х годов японская экономика столкнулась с величайшим вызовом послевоенной эпохи, поскольку цена, которую Японии приходилось платить за свои особенные отношения с мировой экономикой и, в частности, с американским рынком, стремительно дорожала. В 1979–1985 годах, после второй международной рецессии менее чем за десять лет, движущая сила Японии по-прежнему определялась экономической экспансией в США, основанной на долговом финансировании. Во второй половине 1970-х годов из-за обвала стоимости доллара экспортоориентированный путь Японии и так уже стал менее безопасным; не стало намного легче по нему идти и в первой половине 1980-х годов, даже несмотря на то, что доллар взлетел вверх под влиянием высоких процентных ставок в США. Но десять лет после «соглашения в Плазе» 1985 года показали: чтобы следовать по нему, требовались поистине титанические усилия, поскольку иена стала непрерывно расти, а США все в меньшей степени были согласны играть привычную роль источника спроса для мировой экономики.

Слабое восстановление (1980–1985 годы)

Рецессия, случившаяся в начале 1980-х годов в Японии, была намного слабей по сравнению с теми, что охватили в то же время США и Германию, и по сравнению с той, что в 1975–1975 годах имела место в самой Японии. В 1980–1983 годах прибыльность в промышленном и частном бизнес-секторах экономики упала соответственно на 20 и 15% по сравнению с пиковыми значениям периода нефтяного кризиса (1978 год). Но эти сокращения, равно как и эффект от них, и рядом не стояли с тем что Япония испытала в 1974–1975 годах. Темпы роста номинальных и реальных заработных плат, которые были соответственно на четверть и на половину ниже, чем в 1974–1975 годах, не дали прибыльности резко упасть. Этому помешали и все еще высокие темпы

роста экспорта, сохранившиеся благодаря новому этапу девальвации иены, длившейся с 1979 года до, по крайней мере, 1981 года. Хотя во время первого нефтяного шока фактически произошло некоторое падение объемов ВВП и промышленного выпуска, а спад промышленных инвестиций оказался очень резким, во время циклического спада 1980–1983 годов и ВВП, и промышленный выпуск продолжали расти достаточно быстро, а промышленные инвестиции, по крайней мере, сохранили положительную динамику.

После 1982–1983 годов, как и после 1974–1975, сочетание рекордного дефицита американского бюджета и быстрорастущего доллара вытащило японскую экономику из рецессии и позволило запустить новый циклический подъем на базе экспорта, ограниченный, однако, по своей силе. В то время как в США в 1982–1996 годах дефициты торгового баланса и текущего счета побили все рекорды, японский экспорт на американский рынок рос впечатляющими темпами в 23% (в номинальном выражении) ежегодно. Всего за эти четыре года японский экспорт в США в процентном отношении к совокупному экспорту Японии вырос почти на 50% — с 26,4 до 38,9%. И если еще в 1979 году экспорт в процентном отношении к ВВП Японии находился на уровне 11,1%, то теперь он вырос до 14,5%, тогда как промышленный экспорт в процентном отношении к промышленному выпуску вырос с 35,6% в 1979 году до 47,7%. Профицит текущего счета, который в 1981 году был равен 0,4% ВВП, к 1986 году увеличился до 4,2% ВВП[53].

Несмотря на подъем экспорта, японское циклическое восстановление было слабым. Одержимые стимулированием экспорта и боязнью нового скачка государственного долга, который уже поднялся во время кейнсианских мероприятий японского правительства конца 1970-х годов, японские власти, в прямую противоположность курсу в США, сжали рост внутреннего спроса, встав на путь масштабных мер по сокращению расходов и сбалансированию бюджета. В 1980–1985 годах Япония снизила дефицит государственного бюджета с 5,2 до 0,8% ВВП. В то же самое время, откликаясь на небывало высокие процентные ставки в США, поднявшие доллар до чрезвычайных высот, японские деньги потекли в инструменты Казначейства США, и таким образом, стали недоступны для производительных инвестиций внутри Японии. Тогда как проблема низких уровней прибыльности в мировой промышленности оставалась без решения, стимулирование спроса, очевидно, было все более противоречивым и сложным процессом. Принимая бюджеты с рекордными дефицитами, американское правительство

[53] OECD. Economic Outlook. 1997. Vol. lxii. December. P. A54. Tabl. 51.

придавало мощный толчок спросу на японский экспорт; но финансирование этого спроса неминуемо сопровождалось ростом внутренних процентных ставок и сопутствующими профицитами в Японии, подрывая, таким образом, японские (как и американские) внутренние инвестиции. За всю первую половину 1980-х годов лишь в течение двух лет — в 1984 и 1985 годах — скорость японского накопления капитала, особенно в промышленности, была на высоком уровне. Таким образом, темпы роста ВВП и производительности труда, достигнутые в этот период, были значительно слабее по сравнению со второй половиной 1970-х годов. К 1985 году, достигнув нового пика, прибыльность в промышленности Японии все еще немного не достигала уровня 1978 года и едва переваливала за половину от уровня 1965–1970 годов.

«Соглашение в Плазе» и экономика пузырей (1985–1991 годы)

Кроме того, рост экспорта не мог стать для Японии долгосрочным источником энергии. Экспортный рост влек за собой накопление грандиозных дефицитов текущего счета США и гигантских профицитов текущего счета Японии; он был склонен к разрушению собственных основ. После «соглашения в Плазе» доллар рухнул, а иена взлетела вверх, поместив экономику Японии под невиданное давление. В 1985–1988 годах взвешенный по объемам торговли обменный курс иены увеличился на 56%, а обменный курс к доллару — на 93%, что было гораздо более сильным укреплением, чем те, что были в 1971–1973 годах и 1975–1978 годах. На самом деле, курс иены к доллару, еще в марте 1985 года находившийся на уровне 260 иен за доллар, уже к 1988 году поднялся до 120 иен за доллар, что было почти вдвое выше прежнего максимального курса конца 1970-х годов в 210 иен за доллар и втрое больше, чем до декабря 1971 года, когда курс был равен 360 иенам за доллар. К 1990 году эффективный обменный курс иены немного упал — на 14%, — и стоимость иены в долларовом выражении снизилась до 145 за доллар. Однако поскольку в международном масштабе произошел поистине коренной перелом в издержках, японская экономика уже не могла продолжать развиваться по-старому.

К 1986 году, когда эффективный обменный курс иены уже упал на 46%, японская экономика оказалась перед лицом потенциально наиболее сильного кризиса со времен конца долгого подъема. В этом году объем экспорта в реальном выражении упал на 4,9%, темпы роста частного бизнеса опустились до 1,2%, объем промышленного выпуска фактически даже уменьшился, и все указывало на то, что впереди новая серьезная рецессия. Чтобы переломить ситуацию, в 1986 году

правительство перешло к крайне мягкой монетарной политике, резко сократив процентную ставку с 5 до 3%, а в 1987 году и до самого низкого в послевоенной истории уровня в 2,5%. Эти меры предотвратили широкомасштабный циклический спад и помогли принудительно запустить новый подъем, который продлился до 1990–1991 годов включительно. Но что показательно, они не решили своей главной задачи и не смогли придать японскому накоплению капитала нового, более твердого фундамента.

Неожиданно для себя японская экономика оказалась в чрезвычайно трудной фазе своего развития. И все же с точки зрения долгосрочного периода, проступившие наружу проблемы были не чем-то новым, а лишь углублением давно укорененного тренда. Институциональная и политическая конфигурация, задававшая структуру японского послевоенного развития, с самого начала кренила экономику в сторону роста инвестиций за счет роста потребления, внутреннего спроса и импорта. Таким образом, в конечном счете экономика зависела от экспорта и была склонна к созданию внешних профицитов, которые неизбежно толкали иену все выше вверх. Тенденция к выравниванию баланса текущего счета наметилась в 1968 году, свои первые плоды в форме повышательной коррекции стоимости иены она принесла в 1971–1973 годах и продолжилась дальнейшей ревальвацией иены в 1975–1976 годах и 1979 году, вновь возникнув в середине 1980-х годов. Но в той степени, в которой она действовала, не будучи сбалансированной сопутствующим уменьшением издержек производства, она означала для экономического роста Японии все более и более безрадостное будущее.

С помощью режима мягкой денежной политики правительство надеялось произвести глубокие перемены в ходе японской экономической эволюции. Правительство стремилось радикальным образом расширить активы японских промышленных предприятий, обладавших гигантскими пакетами акций друг друга, а также обширными земельными владениями, для того чтобы они могли предпринять инвестиции, достаточные не только для того чтобы — несмотря на всю сложность этой задачи — повысить на порядок конкурентоспособность экспорта, но и чтобы развернуть японскую экономику лицом к внутреннему рынку. Банки выступали как механизм передачи возросшего предложения денег от государства к инвесторам, которые должны были начать активно скупать акции и землю, так что цены на эти активы начали бы расти, за одно обогащая корпорации[54]. События приняли

[54] Вот как в 1988 году резюмировал стратегию правительства один высокопоставленный чиновник из Банка Японии: «Сперва мы намеревались ра-

именно такой оборот. Как и в начале 1970-х годов, когда правительство попыталось снизить курс, прибегнув к инфляции, на этот раз политика крайне дешевых денег, как и ожидалось, привела к безудержной спекуляции. Цены на землю взлетели высоко вверх, а стоимость жилой и коммерческой недвижимости за 1986–1989 годы удвоились. Одновременно с этим, в конце 1989 года цены акций на Токийской фондовой бирже достигли своих исторических максимумов, также увеличившись вдвое за предыдущие два года.

Поэтому, с определенной точки зрения, правительственные опыты в области дешевых денег дали ожидаемый результат, ведь в экономике действительно начался новый мощный циклический подъем, продлившийся вплоть до конца десятилетия. Компании в сфере недвижимости занимали огромные суммы для приобретения земли, чтобы продать ее подороже. Потребители сократили свою норму сбережений и начали наращивать расходы; начался бум жилого строительства. На первоначальном этапе, корпорации использовали грандиозное увеличение стоимости их акций и земли для снижения своей зависимости от долгового финансирования, а также для проведения финансовых спекуляций («zaitech»[55]), заимствуя с очень низкими издержками на денежных рынках и размещая средства по более высоким процентам на депозитах. Но в конечном счете, как и ожидалось, корпорации воспользовались ростом потребительских расходов для инвестирования в здания и оборудование, которое было самым масштабным с середины 1960-х годов. Этому помог также и громадный рост их собственного богатства, который произошел благодаря всплеску цен не только на акции, но и на крупные престижные участки токийской земли, купленные многими корпорациями по бросовым ценам десятки лет назад.

зогнать рынки акций и недвижимости. Предполагалось, что имея подстраховку в виде растущих рынков, экспортоориентированные отрасли должны изменить свой облик так, чтобы адаптироваться к экономике, нацеленной на внутренний рынок. Этот шаг должен был вызвать невероятный рост активов во всех секторах экономики. Такой эффект богатства в итоге передал бы эстафету частному потреблению и инвестициям в жилую недвижимость, за чем последовал бы рост инвестиций в здания и оборудование. Как результат, мягкая монетарная политика запустила бы реальный экономический рост». Цит. по: *Taniguchi T.* Japan's Banks and the «Bubble Economy» of the Late 1980s. Princeton University, Center of International Studies, Program on US-Japan Relations, Monograph Series. No. 4. Princeton, 1993. P. 9.

[55] «Zaitech» — от *яп.* zaiteku, букв. «управление деньгами», обозначает применение методов финансового инжиниринга на японских финансовых рынках после дерегулирования в 1984 году. — *Примеч. пер.*

В 1986–1990 годах экономика находилась на подъеме, а частные инвестиции в здания и оборудование увеличивались среднегодовыми темпами в 10,5%, тогда как ВВП рос на 4,8% ежегодно[56].

Японские промышленные производители, наживаясь на огромных финансовых ресурсах, которые они могли извлечь из пользующегося государственной поддержкой пузыря, проделали титаническую работу, чтобы усовершенствовать и трансформировать обрабатывающее производство и сохранить уровни экспорта в условиях нового укрепления иены, начавшегося после 1985 года, и эта работа во многом напоминала то, что им пришлось проделать в середине-конце 1970-х годов. В 1985–1991 годах им удавалось поддерживать среднегодовые темпы роста основного капитала на уровне 6,7%. Американским промышленным производителям, которым в это время играл на руку обвал доллара, не удавалось наращивать основной капитал и втрое медленнее. Наряду с этим японские промышленные производители подняли свои расходы на НИОКР в процентном отношении к ВВП почти на четверть по сравнению с 1980–1985 годами (с 1,75 до примерно 2,2%), тогда как американские производители уменьшили свои расходы на ту же величину (с 2,1 до 1,75%). Среднегодовые темпы роста почасовой производительности труда в промышленности Японии в эти годы составляли, таким образом, примерно 5,4% по сравнению с 2,2% в США. Совершив этот прыжок в развитии, к концу 1980-х годов Япония смогла поднять долю высокотехнологичных или одновременно высокотехнологичных и капиталоемких товаров в промышленном выпуске до примерно 85%, и таким образом, догнать США по уровню специализации в высокотехнологичных и высокооплачиваемых отраслях, в то время как на продукции с низкими уровнями оплаты труда и технологий японская экономика специализировалась по сравнению с США все меньше и меньше[57].

И все же, чтобы сохранять конкурентоспособность, японские промышленные производители шли по пути усовершенствования технологий и продвижения к более высоким стадиям жизненного цикла продукта[58], и поэтому были вынуждены решающим образом реструк-

[56] *Murphy R.T.* Weight of the Yen. P. 209–218; *Taniguchi T.* Japan's Banks; *Noguchi Y.* The «Bubble» and Economic Policies in the 1980s // Journal of Japanese Studies. 1994. Vol. xx. No. 2. Summer.

[57] OECD. Industrial Policy in OECD Countries. Paris, 1994. P. 117, 134.

[58] В оригинале — «move up the product cycle». Понятие «product cycle», или жизненного цикла продукта, было впервые применено к теории международного развития и торговли американским экономистом Реймондом Верноном в работе: International Investment and International Trade in the Pro-

турировать свои международные операции. Было очевидно, что высокий курс иены создавал трудности для экспорта, но при этом облегчал инвестирование за рубеж. Центральной проблемой, с которой столкнулись японские производители, было то, что критически важный для них американский рынок становился для них все менее доступным. Уже в 1981 году администрация Рейгана предприняла лихорадочные протекционистские меры по сдерживанию потока японского импорта, введя так называемые «добровольные ограничения экспорта» (voluntary export restraints — VER) на ряд японских товаров, в частности, автомобилей. Следовательно, когда после «соглашения в Плазе» курс доллара к иене упал, японским производителям стало гораздо трудней экспортировать на защищенный рынок. В 1985–1990 годах номинальный объем японского экспорта в США вырос в долларовом выражении всего на 37%, и, как результат, японский экспорт в США в процентном отношении ко всему японскому экспорту упал с пикового значения в 40% в 1986 году до 31,6% в 1990 году[59].

Одной из ответных мер японских производителей на истощение возможностей экспортировать в США стал поиск рынков, на которые можно было экспортировать с меньшими потерями из-за ревальвации иены. Поскольку иена укрепилась по отношению к европейским валютам намного меньше, чем к доллару, за 1985–1990 годы японские экспортеры смогли увеличить свой экспорт в Европу в долларовом выражении на 168%, вследствие чего доля Европы в японском экспорте увеличилась с 13 до 22%[60]. Но их по-настоящему принципиальное новшество состояло в резком увеличении прямых иностранных инвестиций.

---

duct Cycle // The Quarterly Journal of Economics 80. 1966. No. 2. P. 190–207, где он на основе подхода, применяемого в маркетинге, разделил процесс географической эволюции отраслей производства капиталоинтенсивных товаров на ряд последовательных этапов. На первом этапе осуществляется трудосберегающая инновация в стране, которая имеет наиболее выгодное с точки зрения доступности информации и сбыта географическое положение (например, США). На втором, данная страна начинает осуществлять экспорт в другие развитые страны, где, чтобы не уступать рынка сбыта постепенно возникающим там конкурентам, она со временем размещает свои инвестиции и производство. На последующих этапах производство товаров перемещается в еще менее развитые страны, которые сами начинают экспортировать уже зрелый и стандартизированный товар. В итоге первоначальная страна-первооткрыватель отказывается от производства товара, становясь его чистым импортером. — *Примеч. пер.*

[59] OECD. Economic Survey of Japan 1990–91. Paris, 1991. P. 172. Tabl. J.

[60] Ibid.

До начала 1970-х годов японские прямые иностранные инвестиции были небольшими, и в основном приходились на Северную Америку, где японские торговые компании открывали свои дочерние предприятия, а также на страны, поставлявшие сырье для производств в Юго-Восточной Азии. Но после 1969 года, вслед за рядом мер по либерализации, и в особенности, после ревальвации иены в 1971–1973 годах и 1977–1978 годах, произошел всплеск японских прямых иностранных инвестиций, отражавший стремление японских промышленных производителей защититься от нового повышения внутренних издержек на оплату труда с помощью перемещения трудоинтенсивных производств в Восточную Азию. И все же в 1973–1980 годах накопленные прямые иностранные инвестиции Японии не смогли превысить примерно одной седьмой от величины США. Тем не менее как и в огромном количестве других отношений, поворотным моментом в траектории японских инвестиций в иностранные экономики стало «соглашение в Плазе». В 1985–1989 годах рост японских прямых иностранных инвестиций был трехкратным в иенах и шестикратным в долларовом выражении. В 1981–1990 годах этот показатель был более чем на 10% выше, чем в США, и почти вдвое выше, чем в США в период 1987–1990 годов[61].

Одной из фундаментальных целей развертывания японских инвестиций за рубежом было перемещение производства на американскую территорию, что позволило бы обойти импортные барьеры и воспользоваться все более дешевым американским трудом. И если пик японского экспорта автомобилей в США был пройден в 1985 году, во второй половине 1980-х годов, благодаря росту находящегося в США производства, совокупные продажи японских автопроизводителей в Америке продолжали расти быстрей чем на 5% ежегодно. Даже более значительным с долгосрочной точки зрения было вторжение японских промышленных производителей, располагавшихся на территории Восточной Азии, через которую они пытались максимально выиграть от развития новых трехсторонних торговых отношений между Японией, Восточной Азией и США. Развитие такой торговли позволяло японским промышленным производителям не только заполучить косвенный доступ к американскому рынку, избежав ограничений, наложенных на японский импорт и эксплуатируя более дешевый азиатский труд, но и зарядиться кипучей энергией самих восточноазиатских эко-

[61] OECD. Economic Survey of Japan 1981–1982. Paris, 1982. July. P. 43; OECD. Economic Survey of Japan 1987–1988. Paris, 1988. August. P. 65–67; OECD. Economic Survey of Japan 1989–1990. Paris, 1990. December. P. 52. Tabl. 14; OECD. Industrial Policy Annual Review 1994. Paris, 1994. P. 146. Tabl. 31.

номик. Так, японские промышленные производители поставляли для все более продвинутых с технологической точки зрения производств на территории стран восточноазиатской «банды четырех» все более совершенные средства производства и промежуточные товары, которые те использовали для выпуска текстильных изделий, бытовой электроники и, по прошествии определенного времени, высокотехнологичных товаров, таких как компьютерные карты памяти для американского рынка, а до некоторой степени и для быстрорастущего азиатского рынка. Одновременно с этим японские производители организовали большое количество аффилированных предприятий в Юго-Восточной Азии — Таиланде, Малайзии, Филиппинах и Индонезии, — для сборки доставляемых туда капитальных и промежуточных товаров и дальнейшего их (ре-) экспорта, опять же, в Северную Америку[62].

Японским производителям все же пришлось уступить определенную долю североамериканского и японского рынков наращивавшим свою конкурентоспособность восточноазиатским производителям, которые могли сочетать относительно дешевый труд с относительно высоким уровнем развития технологий в текстильной отрасли, производстве домашних бытовых устройств и бытовой электроники. Это произошло также и потому, что в течение десяти лет после «соглашения в Плазе» восточноазиатские валюты были в основном привязаны к доллару и последовали за долларом в его резком ослаблении к иене, что очень сильно подняло конкурентоспособность восточноазиатских экономик. Соответственно если за 1986–1991 годы доля Японии в американском импорте упала с 22,2 до 18,3%, то доля восточноазиатских НИС выросла примерно на ту же величину — с 11,75 до 15,3%. В это же время восточноазиатский экспорт в Японию рос в три раза быстрее, чем в США. И тем не менее японские промышленные производители, усиливая экспорт в Восточную Азию, выигрывали больше, чем теряли вследствие вторжения восточноазиатских производителей на некогда свои доли рынков в США или в самой Японии. Японские экспортеры активно внедрялись в ряды поставщиков высокотехнологичных капитальных товаров для производителей из Восточной Азии с тем, чтобы последние могли экспортировать капиталоинтенсивные и трудоинтенсивные потребительские товары в США и, до некоторой степени, в саму Японию. Соответственно в 1985–1990 годах японский экспорт в Восточную Азию в долларовом выражении вырос на 148%, и, доля японского экспорта в Восточную Азию во всем японском экспорте поднялась за эти годы

[62] OECD. Economic Survey of Japan 1989–1990. P. 51–54; Park and Park // Changing Japanese Trade Patterns with the East Asian NICS. P. 94.

с 18,7 до 28,9%. В частности, в 1985–1992 годах экспорт японского машиностроения в страны «банды четырех» увеличился в четыре раза, тогда как в страны АСЕАН он увеличился в пять раз. Доминирование Японии во всем процессе восточноазиатского роста проявилось в ее растущих профицитах в двухсторонней торговле со всеми ведущими экономиками региона. Торгово-промышленный динамизм Восточной Азии оказался, таким образом, ключевым условием для того чтобы Япония могла улучшить ситуацию с внутренним производством, и, тем самым, компенсировать негативное влияние высокого курса иены[63].

Но факт остается фактом: даже несмотря на разносторонние усилия по адаптации к новым условиям и громадную поддержку со стороны государства, рост экспорта не позволил японским промышленным производителям разрешить те структурные проблемы, которые были внутренне присущи их специфической форме экспортоориентированного развития. Рост издержек, связанных с масштабной ревальвацией иены, был попросту слишком велик, чтобы его можно было погасить с помощью повышения эффективности промышленности, вхождения в новые, технологически интенсивные отрасли промышленности с менее интенсивной конкуренцией и придания новых форм своим торговым и производственным сетям за рубежом. В конечном счете японским производителям не удалось ни избежать резкого падения темпов роста промышленного экспорта, ни достичь значительного восстановления промышленной прибыльности.

В 1985–1990 годах эффективный взвешенный по объемам торговли курс иены рос среднегодовыми темпами в 6,9%. Ответные меры японских производителей были внушительными. За тот же период они сокращали удельные издержки на оплату труда в иенах в среднем на 0,7% ежегодно. И, тем не менее, даже эти усилия не отвратили падения конкурентоспособности, поскольку среднегодовые темпы роста удельных издержек на оплату труда достигли 2,6%. Японские производители, соответственно, были вынуждены снижать экспортные цены в иенах не менее чем на 3,5% в год, чтобы обеспечить среднегодовые темпы увеличения цен в международном выражении на 3,4%.

Таким образом, в 1985–1991 годах японский экспорт мог расти в среднем лишь на 3,95% в год по сравнению с 7,7% в 1980–1985 годах

[63] OECD. Economic Survey of Japan 1992–1993. Paris, 1993. November. P. 64. Tabl. 16. P. 141. Tabl. J.; *Petri P. A.* Market Structure, Comparative Advantage, and Japanese Trade under the Strong Yen // Trade with Japan / P. Krugman (ed.). Chicago, 1991. P. 57–65; Park and Park // Changing Japanese Trade Patterns. P. 93–96; *Hatch W., Yamamura K.* Asiain Japan's Embrace. P. 177–180.

и 9,9% в 1973–1979 годах, и этот рост был бы еще ниже, если бы не питался безмерными бюджетными дефицитами в США. Одновременно с этим ежегодный рост импорта подскочил до 11% по сравнению с 0,8% в 1980–1985 годах и 4,1% в 1973–1979 годах. Доля Японии в мировом экспорте упала с максимального значения в 10,3% в 1986 году до 8,5% в 1990 году[64].

В условиях столь низкого уровня экспортных цен, прибыльность промышленного экспорта неизбежно сжималась. По данным ОЭСР, японские экспортеры, увеличивая цены, могли перекладывать на покупателей лишь 75% прироста своих издержек вследствие укрепившейся иены. Поскольку на протяжении этих лет доля промышленного экспорта в выпуске промышленного сектора выросла до примерно 45%, можно вообразить с чем столкнулись японские производители[65]. Это объясняет почему к 1990 году промышленная норма прибыли не смогла превысить своих уровней 1985 и 1978 годов.

Трудности промышленного сектора, связанные с перепроизводством и усиливающейся международной конкуренцией, нарастали, поскольку, несмотря на самые старательные усилия японского государства, преодолеть их за счет простого перенаправления производства в сторону внутреннего рынка было невозможно. Японский экспорт был сконцентрирован в (относительно немногочисленных) отраслях промышленности, где имелся потенциал к быстрому росту производительности труда. Любая данная величина капиталовложений вызвала бы в этих отраслях существенно более быстрый рост производительности, чем в большинстве остальных, особенно за пределами промышленности. В 1986–1991 годах, как того и желало правительство, инвестиции в непромышленном секторе росли гораздо быстрее, чем в промышленном, и основной капитал в нем рос среднегодовыми темпами в 8% по сравнению с 6,5% в промышленности. Тем не менее среднегодовые темпы роста производительности труда на одного занятого в промышленности находились на уровне 4,6% и были по-прежнему выше, чем за ее пределами, где они составляли 4,0%. Поскольку для повышения производительности труда в непромышленном секторе требовался такой сильный рост основного капитала, непромышленный

[64] Для сравнения, американские экспортеры, пользуясь 50%-й девальвацией доллара против иены в этот период, могли увеличивать свои цены среднегодовыми темпами в 2,3% и по-прежнему достигать темпов роста экспорта, втрое превышавших рост экспорта своих конкурентов из Японии.

[65] OECD. Economic Survey of Japan 1988–1989. P. 93, 95. OECD. Economic Survey of Japan 1987–1988. P. 55–57.

сектор, как и промышленный, не смог повысить свою прибыльность выше уровней конца 1980-х годов.

Таким образом, японские производители могли увеличивать прибыльность, перемещая ресурсы из переполненных отраслей промышленности в отрасли сферы услуг (с медленным ростом производительности), только постольку, поскольку им удавалось одновременно обеспечивать замедление роста заработных плат большее, чем испытываемое замедление роста производительности в расчете на затраты и труда, и капитала. Может показаться, что японские производители действительно преуспели в увеличении разброса заработных плат между отраслями промышленности, с одной стороны, и сферой услуг — с другой, но этот разброс отнюдь не был достаточным, чтобы обеспечить дальнейшее восстановление прибыльности, равно как и не достигал разброса в Америке[66]. Нет ничего загадочного, следовательно в том, что правительственная программа укрепления внутреннего спроса конца 1980-х годов не стала более успешной в деле переориентации экономики, чем те, что ей предшествовали.

От краха к трансформации?

К 1990–1991 году прибыльность в частном бизнес-секторе японской экономики в общем была по-прежнему ниже своих пиковых значений времен циклических подъемов, в 1985 и 1978 годах. В конце 1989 года, пытаясь обуздать пузырь, японское правительство начало медленно поднимать процентные ставки. Сразу после начала очередного циклического спада в США во втором квартале 1990 года, японская экономика вступила в новую рецессию, которая оказалась самой длительной

[66] *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. P. 71. Судя по всему, в ходе этого периода Япония находилась где-то посередине между случаями США и Германии по тому, насколько широко распространялась занятость в секторе услуг. Занятость в японском секторе услуг росла значительно быстрее, чем в Германии, однако не так быстро, как в США; Японии удалось снизить относительный рост заработных плат в услугах, чего не удалось Германии, но в степени, меньшей, чем в США; рост производительности за пределами промышленного сектора Японии был быстрее, чем в США, но не таким быстрым, как в Германии. По-видимому, результатом стало то, что повышение прибыльности в японском непромышленном секторе столкнулось с большими трудностями, чем в случае с Германией и США, поскольку оно не дополнялось такими уровнями безработицы, как в США, и таким сдерживанием роста заработных плат, как в Германии. См. также: Economic Planning Agency of Japan, Economic Survey of Japan 1995–1996. Tokyo, 1995. P. 214–220.

и глубокой за всю послевоенную историю и на протяжении которой, в 1991–1995 годах, ВВП рос лишь на 0,8% в год. Стало совершенно ясно, что инвестиционный бум, возникший на основе пузыря, не смог сократить издержки даже в такой мере, чтобы поддержать самого себя, не говоря уж о том, чтобы поместить японскую экономику на новые рельсы.

Глубокая рецессия, начавшаяся в конце 1991 года и продолжавшаяся до второй половины 1990-х годов, сама по себе была реакцией на пузырь. Осуществляя на протяжении почти половины десятилетия массивное накопление основного капитала, запасов и рабочей силы без последующего повышения нормы прибыли, японские корпорации должны были рано или поздно пойти на обратное этому урезание роста числа вновь создаваемых зданий и оборудования, запасов, занятости и заработных плат. Сокращения должны были быть гораздо более болезненными постольку, поскольку предыдущий всплеск накопления капитала происходил во многом за счет создания долга. Когда сохранявшиеся годами рекордно низкие процентные ставки резко поднялись — до 6% в сентябре 1990 года после 2,5% за год перед этим, — японским предприятиям оставалось только начать повсеместные сокращения. Вызванный этим широкий обвал инвестиционного и потребительского спроса и определил ход рецессии. Более того, также как положительные эффекты богатства от резкого роста цен на акции и землю подпитывали подъем, теперь отрицательные эффекты богатства от обрушения цен на акции и землю неизбежно усугубляли падение, еще сильнее сокращая потребительский спрос. В конечном счете, когда цены на землю рухнули, многие компании в сфере недвижимости не смогли рассчитаться по своим долгам, оставив большое число банков с кипами безнадежных кредитов. Возникавшие из этого трудности для последних в выдаче новых займов мешали любым мерам, нацеленным на восстановление[67].

И все же эти циклические характеристики рецессии всего лишь дополняли фундаментальные структурные проблемы экономики, с которыми правительству не удалось справиться и которые задавали необычайную остроту последовавшего кризиса. История была не нова: несмотря на громадные изменения, проделанные в ходе пузыря, японская экономика в 1991 году стояла лицом к лицу все с теми же препятствиями, что и в 1986 году, но теперь прежние альтернативы были недоступны, по крайней мере в течение определенного времени. Учитывая зависимость экономики от промышленного экспорта и ту особенную

[67] OECD. Economic Survey of Japan 1992–1993. P. 9, 14.

форму, которую принимала эта зависимость, промышленные производители стояли перед лицом сложнейшей задачи восстановления прибыльности в условиях постоянно растущей иены и сохранявшегося избытка мощностей и перепроизводства в международном масштабе. Однако решить эту проблему было невозможно за счет простого перемещения ресурсов из переполненных промышленных отраслей, принимая во внимание, сколь затратным с точки зрения инвестиций было повышение производительности труда в непромышленном секторе.

Период 1991–1995 годов стал временем очередного крутого подъема иены. Во второй половине 1980-х годов, пользуясь поддержкой своего правительства, японские инвесторы не давали доллару упасть, приобретая американские активы в небывалых количествах; но с началом рецессии 1990-х годов им пришлось обналичить свои приобретения, сократить или полностью остановить новые покупки и вернуть деньги домой. Объемы вложений в инструменты Казначейства США, американские долговые бумаги и другие виды американских активов рухнули. Одновременно с этим, в обстоятельствах, когда спрос обвалился, а США прежде Японии начали выходить из рецессии, рост импорта по сравнению с экспортом замедлился. Поэтому относительному спросу на иену оставалось только двигаться вверх (а на доллары — вниз): в 1990–1995 годах эффективный курс иены укреплялся среднегодовыми темпами в 9,5% — даже быстрее, чем в предыдущие пять лет, — а его стоимость по отношению к доллару выросла в сумме на 54%[68].

Ситуация осложнялась еще и тем, что США не желали больше играть отведенную им роль спасителя японской экономки и всей мировой экономики в целом. Администрация Клинтона, как уже говорилось, не стала ускорять выход США из рецессии 1990–1991 годов с помощью дефицитного финансирования, результатом чего стал относительно медленный рост американского рынка. На протяжении четырех лет после спада, объемы американского импорта в реальном выражении увеличивались в среднем на 9,4% в год по сравнению с 12,6% на протяжении четырех лет после рецессии 1979–1982 годов.

Попав под натиск и на внутреннем, и на международном фронте, японские промышленные производители оказались перед лицом серьезнейшего кризиса. Вследствие чрезмерных инвестиций в предшествующие годы, перенакопления производственных мощностей и концентрации рабочей силы, от которой было трудно избавиться, а также обремененности предприятий долгами и возникших у банков трудностей с выдачей займов, внутренний спрос находился в удручающем

[68] OECD. Economic Survey of Japan 1992–1993. P. 9, 14.

состоянии. Следовательно, было невозможно вновь запустить накопление капитала, которое подняло бы производительность труда на величину достаточную, чтобы компенсировать удорожание иены. В 1991–1995 годах инвестиции в процентном отношении к ВВП упали с 20 до 14%, а среднегодовые темпы роста основного капитала упали больше чем на треть по сравнению с 1985–1991 годами. Эти упавшие показатели были все еще выше, чем сопоставимые показатели США за тот же период, но они ни в коей мере не позволяли решить трудную задачу поддержания конкурентоспособности или прибыльности[69].

К 1995 году японским промышленным производителям удалось поднять технологический уровень своего экспорта еще на одну планку выше. Высокотехнологические товары, в том числе продвинутые капитальные товары (такие как промышленные роботы), компоненты (такие как жидкокристаллические дисплеи и другие устройства для компьютерной и телекоммуникационной техники), а также промежуточные товары для промышленности (например, керамические материалы) в процентном отношении к совокупному экспорту увеличились до 80%, тогда как в 1985 году они составляли 55%, при этом сокращалась доля капиталоинтенсивных, но находящихся на среднем уровне развития (с точки зрения применяемых в их производстве технологий) товаров, таких как сталь, автомобили и бытовая электроника. Одновременно с этим японские промышленные производители подняли долю капитальных товаров в совокупном экспорте с 48 до 62%, уменьшив, соответствующим образом, долю товаров с более низкой добавленной стоимостью[70]. Правительство, тем временем, помогало им покрывать разрывы ликвидности посредством усиленного субсидирования НИОКР. Тем не менее тогда как в 1985–1991 годах, несмотря на головокружительный рост иены, японским промышленным производителям практически удалось сохранить свою международную конкурентную позицию, в 1990–1995 годах, напротив, они не смогли избежать роста относительных удельных издержек на оплату труда с стремительной скоростью в 11%, которая даже превышала скорость укрепления эффективного валютного курса и существенно ослабляла конкурентоспособность японского экспорта.

В 1991–1995 годах японские производители увеличивали свой экспорт почти так же медленно, как и в 1985–1991 годах (3,1%), но сохра-

[69] OECD. Economic Survey of Japan 1994–1995. Paris, 1995. P. 9. Fig. 5.

[70] *Yoshitomi M.* On the Changing International Competitiveness of Japanese Manufacturing Since 1985 // Oxford Review of Economic Policy. 1996. Vol. xii. No. 3; OECD. Economic Survey of Japan 1995–1996. Paris, 1996. P. 31.

няли при этом свою долю в мировом экспорте; однако за это приходилось дорого платить. Для поддержания своего экспортного роста и доли в экспорте им приходилось снижать экспортные цены в среднем на 3,9% в год, что, в условиях громадного удорожания издержек, чрезвычайно сжимало прибыльность зарубежных продаж[71]. Норма прибыли нефинансовых корпораций упала на 37% за время между 1988 годом, на который пришелся ее 1980-х год, и 1995 годом, а промышленная норма прибыли (соответствующие данные для которой отсутствуют), безо всяких сомнений, упала еще сильнее.

Поскольку японские производители не могли в достаточной мере ответить на удорожание иены и замедление роста рынков усилением промышленных инвестиций, а ресурс повышения непромышленной прибыльности за счет увеличения производительности был слишком ограничен, они старались сохранить свою сложившуюся экспортоориентированную производственную систему, распространив ее на территорию Восточной Азии, где в течение первой половины 1990-х годов относительные издержки стали еще ниже вследствие того, что местные валюты девальвировались к иене на величину, сходную с девальвацией доллара. Разумеется, этот процесс шел полным ходом уже со второй половины 1980-х годов, но теперь он резко ускорился, и вновь государство играло здесь критически важную роль, обеспечивая высокий уровень координации и распространения информации. План состоял в том, чтобы воспользоваться относительно дешевым азиатским трудом и усовершенствовать азиатские ноу-хау и инфраструктуру для того, чтобы поднять эффективность за счет дальнейшего разделения труда. Это должно было приобрести форму стремительно растущей трехсторонней торговли, сконцентрированной вокруг вновь созданных на азиатском континенте производств, принадлежащих японцам. Благодаря ей промышленные производители Японии смогли бы получить новые экспортные рынки для своих высокотехнологичных капитальных и промежуточных товаров, которые требовались для азиатских производителей, тогда как японские заводы, расположенные в Азии, обеспечили бы себе недоступное в иных условиях снижение издержек, необходимое для дальнейшего проникновения как на североамериканский, так и на стремительно растущий азиатский рынки.

[71] За описанием факторов, которые затрудняли перекладывание издержек, вызванных ревальвацией иены, на плечи покупателей экспорта, и растущего, как следствие, давления на прибыльность, обращайтесь к: OECD. Economic Survey of Japan 1992–1993. P. 31; OECD. Economic Survey of Japan 1993–1994. P. 22, 27.

Но взамен, пришлось бы допустить продукцию некоторых азиатских производителей на рынок Японии, которая и впредь, как предполагалось, должна была опираться на свои промышленные производства как основу развития технологий, даже в, казалось бы, уже «зрелых» промышленных отраслях[72].

Огромную роль среди этих мероприятий играло громадное увеличение прямых иностранных инвестиций в Азию, которые направлялись в основном в дочерние общества японских транснациональных корпораций, но также захватывали большое количество участников вертикальных японских кейрецу (*keiretsu*), которые переместились в Азию затем, чтобы принять участие во вновь формирующихся производственных сетях, организованных, однако, по старому образцу. Всего за четыре года между 1991 и 1995 годами ежегодные прямые иностранные промышленные инвестиции, произведенные Японией, выросли почти на 50% — с 12,3 миллиарда долларов до 18,9 миллиарда долларов, при этом почти весь прирост пришелся на азиатские экономики, в промышленность которых Япония направила прямых иностранных инвестиций почти втрое больше — 8,1 миллиарда долларов по сравнению с 2,9 миллиарда долларов ранее[73]. Следовательно, за этот период доля промышленного выпуска, производимой японскими предприятиями за рубежом, выросла с 6,4 до более чем 10% (до 15 и 20% соответственно в общем машиностроении и транспортном оборудовании), а производимого японскими транснациональными компаниями — с 17 до 25%. Головокружительный рост японского производства в Азии вызвал долгосрочную переориентацию торговли в сторону этого региона. К 1996 году доля японского экспорта, направляемого в Азию, резко подскочила до 44% после 31,1% в 1990 году и всего 18,7% в 1985 году. Импорт в Японию из стран Азии рос не так стремительно, однако в 1982–

[72] В этом параграфе я, в частности, отталкивался от *Bernardand M., Ravenhill J.* Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia // World Politics. 1995. Vol. xlvii. January; а также: *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace.

[73] OECD. Economic Survey of Japan 1995–1996. P. 19. Tabl. 3. По имеющейся оценке, в одном только 1996 году ежегодные прямые иностранные инвестиции выросли на 19 миллиардов долларов, до 70 миллиардов долларов. Подавляющая часть этого прироста — порядка 16 миллиардов долларов, — пришлась на прямые иностранные промышленные инвестиции, которые удвоились до 35 миллиардов долларов. Более половины прироста прямых иностранных промышленных инвестиций (FDI, foreign direct investment) направлялись в Азию, увеличившись почти на 80%, до 18 миллиардов долларов. *Dawkins W.* Moving Abroad // Financial Times. 1996. 12 May.

1995 годах импорт дочерних компаний японских транснациональных корпораций обратно на родину увеличивался примерно на 40% ежегодно, и к 1995 году на его долю приходилось до 14% всего импорта[74].

Всю полноту последствий впечатляющего разворота японских корпораций в сторону Азии еще предстоит увидеть. И тем не менее поскольку японские корпорации связывают свое будущее с постоянным и ускоряющимся совершенствованием технологий во множестве отраслей промышленности и единственный путь к этому видят в собственном непосредственном участии в промышленном производстве, до сих пор они прилагали самые неимоверные усилия для развития производства на территории Японии. Поэтому они делали все возможное, чтобы подчинить свое продвижение в Азию задаче повышения производительности во внутренней экономике, всячески содействуя процессу разделения труда в промышленности под руководством Японии и соглашаясь на перемещение производств с низким уровнем заработных плат и низким уровнем развития применяемых технологий из Японии в Азию только постольку, поскольку оно компенсировалось развитием высокотехнологичных производств с высоким уровнем заработных плат в самой Японии[75]. В отличии от ситуации в США, доля рабочей силы, занятой в промышленности, в совокупной рабочей силе Японии, снизившаяся в 1973–1979 годах с 27,8 до 24,6%, к 1991 году перестала падать. К 1996 году она снизилась до 22,5%, но в виду крайней остроты кризиса в Японии, и в особенности, ревальвации иены в этот период, делать вывод, что Япония начала «выхолащиваться» (hollowing out)[76], слишком рано.

[74] OECD. Economic Survey of Japan 1995–1996. P. 30, 32, 229; OECD. Economic Survey of Japan 1994–1995. P. 23–25. В ряде секторов экономики доля зарубежных инвестиций была еще выше. У крупных промышленных компаний, которые уже имели одно или более зарубежных предприятий, иностранные инвестиции выросли примерно до 40% от внутренних инвестиций (до 38,5% в 1995 финансовом году на выборке из 158 промышленных предприятий в обследовании компании Tankan и до 39% на выборке из 170 фирм в обследовании Export-Import Bank of Japan). OECD. Economic Survey of Japan for 1996. No. 3. P. 185.

[75] *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. P. 31, 97–114.

[76] Термин «hollowing out» используется для обозначения процессов деиндустриализации и, соответственно, потери рабочих мест в промышленности, сопровождаемых активным прямым инвестированием за рубеж. В Японии об этих процессах, получивших название «kudoka», заговорили в конце 1980-х годов. — *Примеч. пер.*

На пути к восстановлению?

Ход и глубина японской рецессии должны рассматриваться в сравнении. Самый высокий уровень безработицы в Японии во время спада был равен самому низкому уровню, достигнутому в США в ходе происходившего там одновременно подъема. В период между 1991 годом, когда началась рецессия, и 1996 годом почасовая реальная ставка заработной платы в Японии росла на 12% по сравнению со всего 2% в США. На всем протяжении 1990-х годов японские инвестиции в расчете на одного работника по-прежнему превышали значение США. Наконец, несмотря на общеизвестную склонность японских предприятий избегать сокращений персонала во время рецессии, показатели промышленной производительности Японии были отнюдь не самыми плохими, и росли в 1991–1996 годах среднегодовыми темпами в 2,7%, несмотря на пришедшиеся на этот период два года нулевого роста (хотя за пределами промышленности этот показатель, возможно, намного хуже).

Но факт остается фактом: японский кризис имел крайне важное значение, особенно потому что восстановление было столь трудным, а в лучшем случае не слишком удачные попытки восстановить японскую экономику поставили под угрозу всю мировую экономику. Начиная с 1992 года правительство несколько раз увеличивало государственные расходы при этом продолжая снижать процентные ставки. Но стимулирующие эффекты макроэкономической экспансии раз за разом с лихвой перекрывались противоположными негативными для экономики эффектами укрепления иены. Весной 1995 года, сразу после кризиса в Мексике, бегство от доллара подняло иену до исторически беспрецедентных высот в 80 иен за доллар, подталкивая экономику на край пропасти. И лишь когда государства G-3 решительным образом вмешались, чтобы покончить с продолжавшимся в течение целого десятилетия снижением доллара и направить курс иены вниз, японская экономика стала оправляться. И даже в этих условиях, продолжение циклического подъема потребовало внедрения на исходе лета 1995 года крупнейшего в японской истории пакета мер фискального стимулирования.

Выход Японии из рецессии оставался, таким образом, под большим вопросом, и это имело серьезные последствия для мировой экономики. Как только иена устремилась вниз, передовые японские промышленные предприятия, точка безубыточности которых в среднем находилась на уровне 100 иен за доллар, запустили очередной масштабный экспортоориентированный подъем. Соответственно частично за счет

экспорта, частично — за счет предшествовавшего пакета стимулирующих мер, в 1996 году японский рост заметно оживился. Но к 1997 году циклический импульс японского роста иссяк, а экспортный рост не смог придать восстановлению за пределами промышленного сектора устойчивости.

По всей видимости, японская экономика то и дело тормозилась в процессе своего восстановления отчасти вследствие политики правительства, особенно его чрезмерной боязни перед увеличением объемов государственного долга. В начале 1997 года государство начало приводить в порядок свои финансы, резко подняв налоги, несмотря на широко распространенные прогнозы о том, что это подорвет едва начавшееся оживление деловой активности. К этому добавлялось и то, что государство уже давно потеряло всякую охоту принимать бюджет с дефицитом, чтобы таким образом разогнать экономику, даже если, как в 1997 и 1998 годах, налицо была угроза наступления серьезной рецессии. Но можно не сомневаться: воздействие государственной политики едва ли могло быть столь негативным, будь сама внутренняя японская экономика более жизнеспособной и устойчивой. На самом деле, когда правительство, чтобы поддержать экономику на ходу, решило взамен фискального стимулирования понизить процентные ставки, последовавший рост кредитования не столько увеличил внутренние инвестиции, сколько ускорил отток денег из страны, направляемых в облигации Казначейства США и другие американские ценные бумаги. Это толкнуло иену еще сильней вниз, не говоря уже о японском рынке акций.

Разумеется, в прошлом, чтобы восстановление началось, было вполне достаточно падающей иены, поскольку это обеспечивало доступ к гигантскому, вместительному рынку США. Но со времен предыдущей экспортоориентированной экспансии 1979–1985 годов, движимой девальвацией иены, Япония уже успела совершить масштабную переориентацию своей торговли с США на Восточную Азию. Оказалось, что переключение на Азию, имело свои подводные камни. Тогда как раньше рост курса доллара по отношению к иене автоматически приводил к расширению экспортных возможностей Японии на американском рынке, укрепление восточноазиатских валют по отношению к иене вполне могло пошатнуть позиции японского экспорта на восточноазиатских рынках, поскольку угрожало подорвать рост крайне зависимых от экспорта восточноазиатских экономик. Именно это и произошло вслед за падением иены. Экспорт из Кореи и большинства других экономик Восточной и Юго-Восточной Азии тут же натолкнулся на преграды, которые в конечном счете прекратили расши-

рение этих стран, что рикошетом ударило по японским экспортерам, японским транснациональным инвесторам, банкам и всей мировой экономике[77].

3. ГЕРМАНИЯ В 1980-х И 1990-х ГОДАХ: МОНЕТАРИЗМ ВО ИМЯ ЭКСПОРТА

Попытки германской экономики, как и экономики Японии, сохранить импульс для дальнейшего развития, столкнулись в начале 1980-х годов с невиданными препятствиями. Уже на протяжении 1960-х и 1970-х годов Германии становилось все труднее добиваться от своего экспортоориентированной модели роста продуктивной работы. В течение 1980-х и 1990-х годов тучи над германской экономикой сгустились еще плотнее, ибо фискальная дисциплина и жесткая монетарная политика превратились в обыденность; марка продолжала прерывисто, но неумолимо укрепляться; темпы роста мирового выпуска и мировой торговли упали ниже значений 1970-х годов, а США в конце концов изменили своему обязательству по предоставлению спроса, необходимого для международного экономического роста и стабильности. В этой ситуации, заключив, что кейнсианский эксперимент конца 1970-х годов оказался провальным, германские экономические власти, в отличие от более склонных к вмешательству в экономику и рискованных японских коллег, решительно и в общем окончательно, вернулись к своей традиционной политике — сбалансированному бюджету и относительно жестким деньгам[78].

Возможно даже в большей степени чем раньше, будущее германского экономического роста зависело от того, сможет ли Германия противодействовать росту внутреннего спроса и, следовательно, сдерживать издержки и цены, а также противиться усилению конкуренции, давившей на внутренних производителей. Это было необходимо для проведения рационализации и усовершенствований в экономике, а значит, и для ускорения роста экспорта и соответственно инвестиций. Эта политика, разумеется, имела свою здравую логику, поскольку существенное число германских заводов было с международной точки зрения избыточным и требовало сокращений, рационализации, переоснащения или полной замены мощностей на новые. Итак, правительство пре-

[77] См. приложение I, с. 542–546.

[78] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 194–195. «В общем и целом, управление спросом практически исчезло из политической повестки дня ... 1980-х годов».

доставляло рынку работу по осуществлению изменений в экономике, а германским капиталистическим институтам, в частности, беспримерной рабочей силе, оставалось завершить эту трансформацию. Однако только лишь поставить подобную задачу перед германской экономикой отнюдь не было достаточно, чтобы получить от нее нужную реакцию, поскольку с фундаментальной точки зрения, источник проблем находился никак не в Германии, а в международной промышленности, избыток мощностей и перепроизводство в которой обременяли весь развитый капиталистический мир. Несомненно, правительственная политика достигла своих непосредственных целей, а именно контроля над издержками и ценами, но, как оказалось, одна лишь дефляция не могла устранить всех затруднений.

Через стагнацию к росту?

Германская рецессия начала 1980-х годов, во многом как и та, что произошла в 1974–1975 годах, была спровоцирована одновременным взлетом цен на нефть и поворотом к жестким деньгам, скоординированным на международном уровне. Рецессия очень больно ударила по германской экономике, которая была на пике своего подъема, подогревавшегося дефицитным финансированием. В течение трех лет — 1980, 1981 и 1982 годов — загрузка мощностей резко упала, среднегодовые темпы роста ВВП опустились до нуля, а промышленная норма прибыли, в отличие от непромышленной, упала до крайне низких уровней, достигнув в среднем 50% от уровня 1979 года. Но и тогда, когда основные приступы рецессии были позади, власти не ослабили хватки на рычаге «здоровых финансов». Вплоть до 1987 года они не только хоть сколько-то существенно не ослабляли кредитное предложение, но и урезали бюджетный дефицит в процентном отношении к ВВП с 3,1% в 1980 году до 1,1% в 1985 году[79]. Между тем в обстановке невиданных по высоте дефицитов и объемов государственных заимствований в США, с одной стороны, и по-прежнему жесткой кредитной политики ФРС — с другой, реальные процентные ставки в Германии подскочили со средних 2,5% в 1970-х годах до средних 5,1% в период с 1980 по 1984 год включительно и до 4,1% в период с 1985 по 1989 год включительно[80].

Определенно, сначала из-за рецессии, потом — под воздействием крайне ограничительной макроэкономической политики, рост издержек в германской экономике серьезно замедлился. В ситуации, когда

[79] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 192–195.

[80] Ibid. P. 212.

вплоть до 1986 года среднегодовые темпы роста выпуска ни разу не достигали и 2%, промышленные производители смогли добиться сокращения среднегодовых темпов роста номинальной заработной платы с 8,4% в 1973–1979 годах до 4,2% в 1982–1990 годах. Таким образом, за этот период они смогли сократить среднегодовые темпы роста реальной и товарной заработной платы до 2,4 и 0,6%, соответственно, по сравнению с 3,7 и 4,0% соответственно в 1973–1979 годах. На этом фоне инфляцию в целом удалось поставить под контроль: индекс потребительских цен снизился с 6,2% в 1981 году до 0,6% в 1987 году и 1,3% в 1988 году. Рационализация и «сокращение масштабов деятельности» (downsizing) шли полным ходом, что уже само по себе, за счет ликвидации устаревших заводов и увольнения персонала (и без быстрого роста инвестиций) позволило поднять производительность труда. В 1979–1985 годах, как и во время аналогичного кризисного периода 1970–1975 годов, численность рабочей силы в промышленности резко снизилась — на 10,2% в человеко-часах. В 1982–1990 годах среднегодовые темпы роста удельных издержек на оплату труда в германской промышленности упали более чем на половину, до 2,1% после 4,8% в 1973–1979 годах.

Благодаря этому замедлению роста издержек, расширение экспорта обеспечило экономике новый циклический подъем, и к концу десятилетия она вернулась к состоянию полной загрузки мощностей. Но сам по себе рост экспорта не мог создать прочной основы для восстановления экономического динамизма. Соответственно, когда в 1989 году экономика вернулась к полной загрузке мощностей, уровень безработицы достигал 8,4%, что почти вдвое превышало уровень в 4,8% конца 1970-х годов. Это произошло потому, что в конце 1970-х — 1989 году основной промышленный капитал практически перестал расти.

Чтобы оживить экономику, роста экспорта было недостаточно просто потому, что он не мог запустить накопление капитала необходимых масштабов. Рост основного промышленного капитала, уже серьезно упавший в 1970-х годах, в 1979–1990 сократился еще более значительно — до 1,4% после 2,0% в 1973–1979 годах. Следовательно, нет ничего удивительного в том, что и темпы роста производительности труда в промышленности пошли на убыль, составляя менее 2,0% в 1979–1990 годах по сравнению с 3,45% в 1973–1979 годах. В течение этого периода темпы роста производительности труда в промышленности Германии были самыми низкими среди всех стран G-7 за исключением Канады.

Чтобы повысить свою конкурентоспособность и запустить полноценный экспортный бум в условиях столь интенсивной международной конкуренции германская промышленность должна была суще-

ственно ускорить рост производительности. Загвоздка состояла в том, что пути к такому существенному повышению производительности не было, поскольку экспорт не сулил таких уж больших прибылей, чтобы спровоцировать необходимый рост инвестиций. В 1984 и 1985 годах, после того как при Рейгане стимулирование американской экономики достигло своей высшей точки, экспорт, как и в случае с Японией, рос впечатляющими среднегодовыми темпами в 7,9%. Но коль скоро мотором для этого роста было сочетание дефицитов в США и высокого курса доллара с одной стороны, и ограничительной германской политики и низкого курса марки с другой, этот рост не мог продолжаться долго. Разумеется, германский внутренний спрос сознательно ограничивался для сдерживания цен. Но именно потому, что такая политика «работала», она могла привести лишь к новой череде германских профицитов и американских дефицитов текущего счета. Повышательное давление на марку, таким образом, не заставило себя долго ждать, и вслед за «соглашением в Плазе», в 1985–1987 годах и еще раз в 1990 году германская валюта резко укрепилась. Так как рост заработных плат пока не удавалось затормозить еще сильнее, а рост производительности не удавалось ускорить, германская промышленность должна была принять на себя весь удар повышения издержек, вызванного укреплением валюты: в этот период удельные издержки на оплату труда росли среднегодовыми темпами в 4,2%.

По обыкновению, германские производители делали все возможное, чтобы предотвратив рост экспортных цен, поддержать рост экспорта: в 1985–1990 годах они фактически *снижали* цены на свой экспорт среднегодовыми темпами в 1,1%. Несомненно, это было необходимо чтобы поддержать экспортные продажи и поднять их еще выше, но вместе с тем это сжало экспортную, и как результат, промышленную прибыльность. И все же рост экспорта, который удалось достичь за счет удержания экспортных цен, был не так уж велик. Под стимулирующим воздействием международной циклической экспансии 1987–1988 годов, питаемой легкими деньгами, доступными повсеместно, а также в результате падения нефтяных цен и объединения Германии, открывшего восточные рынки, к концу десятилетия экспорт вновь подскочил вверх, и темпы его роста достигли 10 и 11% в 1989 и 1990 годах соответственно. Более того, в ходе 1980-х годов Германия немного повысила свою долю в промышленном экспорте стран ОЭСР и мировом промышленном экспорте. Но факт остается фактом: в 1979–1990 годах экспорт рос лишь на 5,3% в год и даже в 1985–1990 годах не более, чем на 5,5%. Эти цифры были лишь немного выше значений 1970-х годов, и, разумеется, были на треть или на половину меньше значений

1960-х годов, в чем нет никакой загадки, если принять во внимание, что темпы роста мировой торговли составляли, как и в 1970-х годах, лишь половину от темпов 1960–1973 годов, а промышленная норма прибыли экономик стран G-7, взятых в совокупности, оставалась более чем на треть ниже уже упавшего уровня конца 1970-х годов. Не только долгосрочный рост относительных производственных издержек Германии в международном сравнении, но и сохраняющийся избыток мощностей и перепроизводство по всему миру делали для Германии перспективы увеличения прибыльности, а следовательно, и инвестиций особенно туманными.

Наряду со стагнацией капиталовложений во внутреннюю промышленность наблюдался всплеск иностранных инвестиций. До 1985 года германские прямые иностранные инвестиции находились на стабильном уровне около 10 миллионов марок в год и по большей части компенсировались обратным притоком прямых иностранных инвестиций в Германию. Но после «соглашения в Плазе», всего за пять лет между 1985 и 1990 годами, германские прямые иностранные инвестиции выросли более чем втрое, тогда как инвестиции в Германию из-за рубежа начали стопориться[81]. Было совершенно очевидно, что для прибыльного вложения капитала внутри промышленности Германии не хватало возможностей.

Проблемы, стоявшие перед германской промышленностью, носили в основе своей общесистемный характер и были внутренне присущи условиям международной промышленности и положению в ней Германии, и доказательством этого служила не только стагнация промышленной прибыльности вокруг низких уровней и рост иностранных инвестиций, но также и то, что непромышленный сектор экономики оставался *относительно* оживленным. За годы рецессии 1979–1983 годов промышленная прибыльность резко упала и к концу 1980-х годов она едва ли достигла прежних уровней конца 1970-х годов, предшествовавших рецессии, когда она уже была на 10% ниже своего резко сократившегося уровня 1973 года. Но непромышленная прибыльность, которая в конце 1970-х годов уже немного превысила свой уровень 1973 года, и почти не упала в период рецессии 1979–1983 годов, к концу 1980-х годов достигла своего уровня 1973 года, а к 1990 году превысила его уже на 15%[82]. Другой составной частью этого процесса было

[81] *Norman P.* Savage German Shake-Out as Industrial Jobs Go Abroad // Financial Times. 1997. 7 February.

[82] Если рассматривать сектор услуг отдельно, то восстановление прибыльности в нем, вероятно, было гораздо более полным, чем в непромышлен-

то, что основной капитал в непромышленном секторе рос почти втрое быстрее, чем в промышленности. С чем была связана такая разница?

В течение 1970-х и 1980-х годов, как в промышленности, так и за ее пределами рост заработных плат резко замедлился. В 1982–1990 годах реальная и товарная ставки заработной платы росли среднегодовыми темпами в 1,4 и 1,25% соответственно по сравнению с 2,2 и 1,6% соответственно в 1973–1979 годах и 5,65 и 4,05% соответственно в 1960–1973 годах. Но постольку, поскольку у производителей непромышленного сектора был прочный иммунитет и против ревальвации марки, которая толкала относительные издержки вверх, и против укрепления позиций международных конкурентов, которые толкали цены вниз, они могли по-прежнему эксплуатировать медленный рост заработных плат в такой степени, которая была недоступна для производителей в промышленности. Если бы рост инвестиций сохранился, они могли бы поднять темпы роста производительности труда сверх темпов роста товарной заработной платы, а значит, начать восстановление прибыльности. Действительно именно это им и удалось. В 1982–1990 годах производители непромышленного сектора наращивали основной капитал вдвое быстрее (3,6%), чем в промышленном секторе (1,7%). Производительность труда в непромышленном секторе росла в среднем на 2,85% в год, тогда как в промышленном — на 2,1%, и это несмотря на то, что повышать производительность в первом было труднее. Производители непромышленного сектора могли, таким образом, поступательно увеличивать показатель доли прибыли, а значит, и норму прибыли. Если бы влияние рабочих и рост заработных плат, более сильный по сравнению с ростом производительности, был главной проблемой, с которой сталкивались промышленные производители, то они также могли бы пойти по вышеуказанному пути. И то что они этого не сделали служит лишь еще одним подтверждением отнюдь не первостепенного значения этой проблемы среди тех, с которыми сталкивалась промышленность.

В 1989–1992 годах устойчивый рост непромышленной прибыльности внес важный вклад в восстановление прибыльности по экономике в целом. За эти годы прибыльность в частной бизнес-экономике впервые с начала долгого спада взобралась до уровня 1973 года и даже немного его превысила. Тем не менее восстановление нормы прибыли

ном секторе в целом, поскольку последний также включает строительную, добывающую отрасли, а также отрасли электроэнергетики, газо- и водоснабжения, каждая из которых в течение 1980-х годов сталкивалась с трудностями разной степени серьезности.

в непромышленном секторе не могло придать всей германской экономике достаточно сильного заряда энергии. В первую очередь, его было недостаточно чтобы компенсировать очень сильное сокращение промышленной нормы прибыли. Даже по достижении своего уровня 1973 года, норма прибыли в частном секторе была по-прежнему ниже на величину от одной трети до одной пятой, чем соответственно в первой и второй и половинах 1960-х годов. Более того, та самая жесткая макроэкономическая политика, которая помогала росту заработных плат замедляться, а норме прибыли — повышаться, вместе с тем оказала существенное повышательное воздействие на реальные процентные ставки, нивелировав тем самым эффект начавшегося восстановления прибыльности. Так, произошедшее во второй половине 1980-х годов повышение реальных процентных ставок на 2,5% сверх уровней второй половины 1970-х годов привело к сокращению собственно нормы прибыли во всем частном бизнес-секторе и в непромышленном секторе за тот же период более чем на соответственно 15 и 12%.

Несмотря на произошедшее в 1980-х годах заметное восстановление непромышленной прибыльности в частной бизнес-экономике, в 1979–1990 годах основной капитал в частном и непромышленном секторах росли, соответственно, на 18,5 и 20% медленнее, чем в 1973–1979 годах. Занятость в секторе услуг в 1980-х годах также отметилась замедлением роста на 25% по сравнению с 1970-ми годами, и столь медленный рост не мог предотвратить всплеска безработицы. В то время как политика «здоровых финансов», проводившаяся в эти годы германскими властями, изрядно содействовала перетряске чрезмерно раздутых отраслей германской промышленности, вместе с тем она сильно сковывала перемещение средств производства в другие отрасли. На протяжении 1980-х годов занятость в частном секторе увеличилась на какие-то 311 тысяч человек, тогда как в секторе услуг она выросла на 1 миллион 146 тысяч человек, чего было мало, чтобы компенсировать потерю 390 тысяч рабочих мест в сельском хозяйстве, 398 тысяч в промышленности, 206 тыс. в строительстве и 21 тыс. в добывающих отраслях и секторе электроэнергии, газо- и водоснабжения[83]. В 1982–1990 годах

[83] *Giersch H.* et al. Fading Miracle. P. 199. Как и в 1970-х годах, в 1980-х практически весь рост занятости в секторе услуг приходился на долю FIRE. Опять же, поскольку сила германского рабочего движения препятствовала столь же радикальному росту дифференциации заработных плат, как тот, что произошел в США, занятость не могла расширяться за счет низкопроизводительных услуг с низкими уровнями оплаты труда. Действительно, в 1980–1996 годах занятость в розничной и оптовой торговле упала на 6,6%. *Burda M. C., Sachs J. D.* Assessing High Unemployment. P. 555–559.

впервые после конца 1940-х годов, в Германии появилось то, что можно назвать массовой безработицей; ее уровень в рассматриваемом периоде равнялся в среднем 8,5%, вдвое превышая уровень конца 1970-х годов.

Кризис германской промышленности

Недолгий подъем конца 1980-х — начала 1990-х годов на время скрыл структурные трудности, одолеть которые германский промышленный сектор оказался не в силах. За короткий период 1988–1991 годов произошел не только всплеск экспорта, но и бум инвестиций и переход роста основного капитала с низких темпов к состоянию ускоренного роста. Тем не менее когда условия создававшие подъем, обнаружили всю свою недолговременность, оказалось, что стагнация для германской экономики — отнюдь не худший сценарий.

С конца 1987 года и вплоть до второй половины 1988 года правительства развитых капиталистических стран старались сделать все возможное, только чтобы наполнить свои экономики кредитными средствами, и, тем самым, не допустить превращения финансового краха октября 1987 года в кризис ликвидности. Но стоило опасности коллапса миновать, как они поспешили покончить с временной экспансионистской политикой. Вскоре после этого, в середине 1990 года, экономика США вошла в короткий, но резкий спад, что еще сильней затормозило рост спроса. Между тем в 1990 и 1991 годах перемещение огромных средств из Западной Германии в Восточную, сопровождавшее процесс объединения, обеспечило западногерманским фирмам ощутимый прилив энергии, накачав спрос на их продукцию. Но к 1991 году запустилась компенсаторная реакция. Теперь чтобы побороть инфляционные последствия огромных бюджетных дефицитов, за счет которых финансировались субсидии для Восточной Германии, германские власти сократили расходы и подняли налоги. Также они открыли длительный период высоких процентных ставок в целях долгосрочной стабильности цен. Депрессивное воздействие высоких процентных ставок в Германии было двояким: во-первых, оно еще тяжелей подкосило экономический рост в Европе, сужая, таким образом, рынок сбыта для германских товаров в тот самый момент, когда стимул объединения начал иссякать; а во-вторых, оно потянуло курс марки вверх. Таким образом, в очередной раз, когда немецкие власти, сохранявшие верность своей макроэкономической политике, попытались ограничить рост цен в интересах борьбы с инфляцией и удешевления экспорта, в итоге под ударом оказалась немецкая конкурентоспособность. Ситуация усугублялась еще и тем, что как только краткий бум пробрел устойчивость,

немецкие заработные платы, в конце концов тут же подскочили, как бы компенсируя продолжительный период слишком медленного роста. Снова, в обстановке общесистемного переизбытка мощностей и перепроизводства, немецкая экономика оказалась лицом к лицу с проблемой относительно высоких затрат в международном сравнении и вступила в свою худшую и самую продолжительную рецессию с 1950 года. В период с 1991 по 1995 год ВВП Германии рос всего на 0,9% в год[84].

Однако после 1991 года, когда экономика Германии вернулась к мерам жесткой экономии, оказалось, что только экспорт по-прежнему определяет, насколько болезненной для нее будет рецессия и насколько велики будут шансы на восстановление, которые теперь умалялись новыми трудностями. Как и ранее, основная проблема была в том, что инвесторы все еще сомневались в прибыльности экспорта значительных сегментов немецкой промышленности. Вследствие этого темпы роста основного капитала упали, загрузка производственных мощностей снизилась, а рост производительности труда был слабым, находясь в 1991–1995 годах в среднем на уровне в 1,5% в год. В то же время, отчасти из-за высоких процентных ставок, которые правительство подняло, чтобы сдержать рост внутренних цен, эффективный валютный курс марки рос среднегодовыми темпами в 4%. Поскольку промышленный сектор оказался совершенно бессилен, чтобы нарастить инвестиции для снижения издержек и тем самым противодействовать укреплению валюты, относительные удельные затраты на оплату труда росли даже быстрее, чем курс валюты, в среднем на 5,35% в год.

В который раз западногерманские промышленные производители стремились поддержать зарубежные продажи, не давая ценам расти: в 1991–1995 годах среднегодовые темпы роста цен составили всего 1,5%, что было намного ниже роста издержек[85]. Тем не менее в 1992 году объем экспорта *упал* на 0,3%, а затем, в 1993 году, снизился еще на 4,7%, так что к 1995 году, он был лишь на 6% выше уровня 1991 года. За этот последний год доля Германии в мировом экспорте сократилась с 12,1% в 1990 году и 12,4% в 1987 году до 10,4%.

Сочетание мер жесткой экономии на внутреннем рынке и экспортного кризиса вовне приблизило страшный час для западногерманского промышленного сектора. Благодаря успешному экспорту, Германия, конечно, могла себе позволить чрезвычайно большой промышленный сектор, на долю которого вплоть до 1970 года приходилось около 40%

[84] OECD. Economic Survey of Germany 1990–1991. Paris, 1991. P. 15, 19–20; OECD. Economic Survey of Germany 1992–1993. Paris, 1993. P. 10.

[85] OECD. Economic Survey of Germany 1995–1996. Paris, 1996. P. 9.

выпуска и занятости. Отчасти это делалось возможным благодаря высокой промышленной конкурентоспособности в период растущего спроса на товары, составлявшие специализацию Германии, отчасти — за счет все большего занижения германской валюты. Но с ростом относительных издержек, особенно после 1969 года, все большая масса производительных мощностей переставала быть жизнеспособной. В первой половине 1970-х годов, которые были периодом кризисных явлений, до крайности обостренных нефтяным эмбарго, и вновь в годы кризиса начала 1980-х годов занятость в германском промышленном секторе упала (в человеко-часах) на 18,4 и 10,25%, соответственно.

Глубокая рецессия 1990-х годов стала новым этапом в процессе урезаний и «прополки сорняков». Промышленная норма прибыли начала падать в 1990 году, успев подняться лишь до уровня конца 1970-х годов (когда она была на 30% меньше и так сниженного уровня 1969 года), и к 1993 году она *упала на три четверти*. Более того, к 1996 году она, по всей видимости, поднялась не более чем на 50–60% сверх уровня 1990 года[86]. В условиях столь низких уровней промышленной прибыльности, в 1992–1993 годах (это два последних года, по которым есть данные) основной капитал промышленного сектора рос в среднем на 0,4%, тогда как инвестиции за эти два года упали на 7,75 и 23,7%, соответственно. К 1995 году объем промышленного выпуска был на 10% ниже уровня 1991 года, и в 1991–1995 годах рабочая сила в промышленности упала на 16%.

Было совершенно ясно, что кризис прочно укоренен в промышленном секторе, и об этом свидетельствовал непрерывный стремительный рост иностранных инвестиций[87] и относительно хорошие показатели функционирования непромышленного сектора. В 1995 году прибыльность в нем, в худшем случае, была лишь на 11% ниже своего уровня начала 1990-х годов, и это, очевидно, указывало на незначительность ее падения после пикового значения в 1992 году, который на 23% превышал уровень 1973 года и был близок к уровню середины 1960-х годов[88].

[86] Ibid. P. 15. Fig. 6.

[87] Прямые иностранные инвестиции в среднем равнялись 25–30 миллионов марок ежегодно в период 1991–1994 годов, и позднее подскочили до 50 миллионов марок в 1995 году. *Norman P.* Savage German Shakeout.

[88] OECD. Economic Survey of Germany 1996. P. 15. Fig. 6. «Низкий уровень импортных цен в немецких марках затруднил для немецких фирм повышение цен по сравнению с их иностранными конкурентами. Поэтому разрыв в прибыльности продаж торгуемых и неторгуемых товаров начал расширяться». (P. 9)

Ясно, что защищенность производителей непромышленного сектора от международной конкуренции по-прежнему позволяла им дышать относительно легко, на что никак не могли рассчитывать их конкуренты в промышленности.

На пути к восстановлению?

Как и в случае с японской экономикой, крутое удорожание валюты в начале 1995 года бросило экономику Германии на новую глубину, тогда как последующее ослабление марки, во многом в результате скоординированной интервенции германского, японского и американского правительств, возвело фундамент для нового циклического подъема.

Опять же, как и в Японии, в то время как экспорт откликнулся на девальвацию быстро и живо, неспособность экономики потянуться за экспортом производила самое тягостное впечатление, и не надо глубоко копать, чтобы понять, почему это произошло. Даже несмотря на оживление в промышленном секторе, рационализация промышленности и перемещение производства за границу продолжали идти полным ходом, а нового инвестиционного бума так и не возникло. «Столкнувшись с высокими издержками внутри экономики и жесткой конкуренцией извне, компании начали децентрализацию, стали наращивать иностранные инвестиции и применять „гибкие" производственные решения», одновременно стремясь коренным образом пересмотреть традиционные механизмы коллективных переговоров с трудящимися[89]. За один только 1996 год промышленный сектор избавился от еще 4% своей рабочей силы (в человеко-часах), и к 1997 году, в основном из-за сужения промышленного сектора, безработица в Западной Германии выросла до небывалого за всю послевоенную историю уровня в 10%. Попросту говоря, промышленный сектор мог служить мотором экономики все в меньшей степени, поскольку производительность в нем росла главным образом за счет сокращения лишней рабочей силы и увеличения интенсивности труда, инвестиции оставались на прежних низких уровнях, а заработные платы росли очень медленно, следовательно промышленный сектор был неспособен создать для остальной экономики растущий инвестиционный или потребительский спрос. Германское правительство, которое еще тверже, чем когда-либо, стояло на том, что рынку надо позволить самому снизить германские издержки, также не стало вмешиваться, в частности потому,

[89] *Normanand P., Bowley G.* Turmoil and Paralysis // Financial Times. 1997. 29 May.

что потребность в жестких фискальных мерах и ужесточении монетарной политики становилась все более насущной в преддверии создания европейского валютного союза. Чтобы примерно представить себе с чем приходилось иметь дело германскому промышленному сектору, достаточно упомянуть, что в 1996 году средняя почасовая ставка заработной платы германских производственных работников равнялась 31,87 доллара, тогда как их американские коллеги получали 17,74 доллара. В любом случае, хотя перспективы германского промышленного сектора в процессе его «похудания», казалось бы, улучшались, того же нельзя было сказать обо всей германской экономике в целом. Коротко говоря, германская экономика по-прежнему находилась в процессе адаптации и пыталась решить проблему общесистемного международного избытка мощностей и перепроизводства в промышленном секторе, которая, спустя четверть века, все еще ожидала своего решения.

ОБРЕТЕННАЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬ?

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

XIII. *Долгий спад и «вековой тренд»*

После победы «рейганомики» и «тэтчеризма» в конце 1970-х годов, капитал серьезно упрочил свое господство, особенно в США. Рост заработных плат был практически остановлен. Режим бюджетной экономии в сочетании с жестким кредитом принес повсеместную дезинфляцию. К удовольствию богатых налоги были несколько раз снижены. Регулирование снималось в одной отрасли за другой, что ослабляло профсоюзы, которые теперь уже не могли извлекать выгоды из регулируемых цен. На пути глобальных потоков капитала исчезали все новые и новые преграды, так что транснациональные корпорации и банки могли теперь с большей легкостью рассекать по миру в поисках наиболее прибыльных мест для своей деятельности. Финансовый сектор сбросил с себя все путы, что позволило ему изобрести еще более изощренные способы делать деньги посредством денег. Жесткие программы стабилизации, разработанные Всемирным банком и МВФ, стали своего рода евангелием. Ко всему прочему, этатистские режимы Советского Союза и Восточной Европы рухнули, а Китай пошел по капиталистическому пути. Тем не менее несмотря на все это, дела капитализма идут не так уж гладко.

Парадоксальным образом, очень часто оказывается, что чем полнее доминировал капитал, тем, начиная с 1960 года, цикл за циклом, хуже функционировали экономики развитых капиталистических стран. С 1960-х годов, когда якобы обладавшее чрезмерным влиянием рабочее движение, раздутое государство всеобщего благосостояния и крайне активное в своем регулировании правительство были на пике своего развития, глобальный экономический бум достиг исторических высот. Но с тех пор, как неоклассические пилюли стали приниматься все в больших дозах, показатели работы экономики постоянно ухудшались. В 1970-х годах они были хуже, чем в 1960-х, в 1980-х годах хуже, чем в 1970-х, а в 1990-х годах хуже, чем в 1980-х. Если не заглядывать в будущее, а оценивать лишь результаты, которые уже налицо, долгий спад продолжает отторгать лекарства, предлагаемые ему капиталом.

Столкнувшись со столь мрачной траекторией, мейнстримная экономическая наука вновь взялась за свою «теорию последней инстанции», но теперь уже в совершенно чистом виде. На протяжении многих

лет сторонники теории мер на стороне предложения видели источник долгого спада в кризисе производительности труда, который, в свою очередь, относился ими на счет медлительности и склонности к сопротивлению рабочих — недисциплинированных и мятежных, потерявших страх из-за имеющихся у них социальной защиты, нежелание которых мириться с снижением темпов роста зарплат вслед за темпами роста выпуска именно и породило и законсервировало долгий спад. Но поскольку и в середине 1990-х годов спад продолжался, и серьезных признаков его смягчения по-прежнему не было, ортодоксальным экономистам оставалось только признать, что существенное ослабление профсоюзов в течение последних двух десятилетий принесло крайне мало пользы экономике, и неявно отказаться от социологизированной и политизированной версии мальтузианства, вернувшись к его что ни на есть самой классической версии. Как стали теперь утверждать многие, рост экономики был лишен динамизма просто потому, что ее технологический потенциал, по большей части, был исчерпан.

Накануне долгого спада, в конце 1960-х — начале 1970-х годов, экономическая ортодоксия, все еще находившаяся под влиянием кейнсианско-неоклассического синтеза, не могла понять, почему послевоенный золотой век роста и процветания не может продолжаться вечно. Поскольку единственной потенциальной преградой постоянного расширения могла быть нехватка совокупного спроса и поскольку совокупный спрос всегда можно было расширять посредством стимулирования (и, вероятно, сжимать, когда возникала потребность в контроле над инфляцией), не могло быть никаких причин сомневаться в том, что экономика может сохранять свой динамизм вечно. Ученые и технологи, подпитываемые все большими расходами на НИОКР, всегда могли бы обеспечить бесконечное множество технологических возможностей; капиталисты, будучи уверенными в росте рынков, могли бы приспособить эти открытия для целей производства и внедрять их ускоренными темпами. В своем докладе начала 1970-х годов ОЭСР так удалось выразить общепринятую точку зрения: «промышленное и коммерческое использование существующего запаса научно-технических знаний будет по-прежнему обеспечивать рост производительности в течение длительного времени в будущем»[1].

[1] OECD. The Growth of Output. P. 166. Чтобы оценить, насколько официальные лица вплоть до конца 1970-х годов были по-прежнему уверены в том, что экономические проблемы могут быть решены за счет кейнсианского субсидирования спроса, см.: *MacCracken P.* et al. Towards Full Employment and Stability. Summary of a Report to the OECD by a Group of Independent Experts. Paris, 1977. June.

ТАБЛИЦА XIII.1. Угасание экономического динамизма (среднегодовые темпы роста, %)

	1960–1969	1969–1979	1979–1990	1990–1995	1995–2000	1990–2000	2000–2005
ВВП							
США	**4,2**	3,2	3,2	2,5	4,1	3,3	2,6
Япония	**10,1**	4,4	3,9	1,5	1,3	1,4	1,2
Германия	**4,4**	2,8	2,3	2,1	2	2,1	0,7
Евро-12	**5,3**	3,2	2,4	1,6	2,7	2,2	1,4
G7	5,1	3,6	3	2,5	1,9	3,1	—
ВВП на душу населения							
США	3,3	2,5	1,9	2,5	4,1	3,3	2,6
Япония	9	3,4	4	1,5	1,7	1,6	1,3
Германия	3,5	2,8	1,9	2,5	1,9	2,2	0,8
G-7	3,8 (60–73)	2,1 (73–79)	1,9	2,1	2,8	2,5	1,7
Производительность труда, по всей экономике (ВВП на одного занятого)							
США	2,3	1,2	1,3	1,4	2	1,7	2,2
Япония	8,6	3,7	3	**0,8**	1,3	1	1,5
Германия	4.2	2,5	1,3	2,8	2,4	2,5	1,5
Евро-12	5,1	2,9	1,8	2,1	1,3	1,7	1,4
G7	4,8 (60–73)	2,8 (73–79)	2,6	1,7	—	—	—
Реальная оплата труда работников по экономике в целом, в расчете на одного занятого							
США	2,7	1	0,8	0,6	0,6	2.4	1,6
Япония	7,5	3,9	1,7	0,9	0,3	0,6	0
Германия	5,7	3	0,8	3	1,6	2,3	0,2
Евро-12	5,8	3,2	0,6	1,2	0,8	1,1	0,4
Уровень безработицы							
США	4,8	6,2	7,1	6,5	4,6	5,6	5,4
Япония	1,4	1,7	2,5	2,6	4,1	3,3	5,0
Германия	0,8	2,1	5,8	7,2	8,3	7,7	8,7
Евро-15	2,3	4,6	9,1	9,3	9,0	9,2	7,7
G7	3,1 (60–73)	4,9 (73–79)	6,8	6,7	6,4	6,6	—
Инвестиции в основной капитал, не включая инвестиции в жилую недвижимость (частный бизнес-сектор экономики)							
США	4,5	4,0	3,2	2,3	3,8	3,1	2,1
Япония (валовой показатель)	12,5	9,4	6,2	5,4	3,6	4,5	2,8
Германия (валовой показатель)	8,4	4,9	3,0	3,2	1,7	2,5	1,6
Промышленные страны	5,0	4,2	3,1	5,3	3,6	3,3	2,1

ИСТОЧНИКИ: OECD. Historical Statistics. 1960–1995. Paris, 1995. Tabl. 2.15, 3.1, 3.2; Statistical Annex // European Economy; OECD. Economic Outlook Database. IMF, World Economic Outlook Database. Washington, D.C.; *Glyn A.* Imbalances of the Global Economy // New Left Review. 2005. No. 34. July-August; *Armstrong P.* et al. Capitalism Since 1945. P. 356. Tabl. A6.

Сегодня, однако, экономическая ортодоксия изменила свою позицию до прямо противоположной. После четверти века вялого роста инвестиций, производительности и заработных плат, более острых циклических кризисов, более слабых циклических подъемов и крайне высоких уровней безработицы представители мейнстримной экономической науки все также не в силах представить, как не могли и их предшественники времен большого подъема, что максимизирующее прибыль индивидуальное поведение и механизм рыночной конкуренции сами по себе могут вести к долгосрочным экономическим проблемам. Для них недопустима даже мысль о том, что капиталистическая система в действительности может самым своим *modus operandi* порождать кризисы и долгие (хотя и не перманентные) спады, равно как и долгие подъемы, и это несмотря на то, что кризисы и долгие спады носили хронический, если не циклический, характер на протяжении всей истории капитализма с самого начала XIX века. Согласно новой, очищенной версии мальтузианского консенсуса, причины, по которой экономика в начале послевоенного периода сохраняла динамизм, а позднее начала стагнировать, являются экзогенными, по сути своей технологическими. Экономический подъем первой части послевоенного периода был возможен благодаря наличию запаса технологических знаний, который обусловил противоестественно высокие темпы роста производительности труда как в экономике-лидере, так и в экономиках-последователях. Но, как только этот запас стал иссякать, темпы роста стали замедляться. Долгий спад — это не проявление глубинных экономических проблем, а лишь возврат к технологически детерминированной норме после ненормального уровня динамизма. Американская экономика-лидер смогла воспользоваться резервом технических новшеств, очевидно довольно весомых, оставшихся неиспользованными во время Великой депрессии. Но в процессе его исчерпания темпы роста, и это естественно, замедлялись[2]. Экономики-последователи Европы и Японии имели на первоначальном этапе гигантский пласт неиспользованных технологий, уже задействованных в США, благодаря которым послевоенный бум этих стран и стал возможным. Однако, когда процесс наверстывания достиг пределов (as they caught up), темпы роста естественным образом вернулись к своему «вековому тренду». И в самом деле, как заключают сто-

[2] Классическое место, где приводится этот аргумент, см.: *Baumol W.J.* Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show // The American Economic Review. 1986. Vol. lxxvi. December, особенно P. 1081–1082. Также это обосновывается в: *Krugman P.* Peddling Prosperity. P. 59–63.

ронники этого подхода: «С более общей и долгосрочной точки зрения объяснению подлежит... не столько замедление 1970-х годов, сколько бурный рост предшествующих двух десятилетий»[3]. Исходя из того, что экономика США не могла бы расти *быстрее*, чем на 2,5% в год, Федеральная резервная система США в течение первой половины 1990-х годов обязалась проводить по существу беспрерывную жесткую монетарную политику, за что снискала похвалы ведущих мейнстримных экономистов, призывавших ФРС не обращать внимание на безответственных политиков, профсоюзы и публицистов, которые требовали легкого кредита и государственного стимулирования спроса для достижения таких высоких темпов роста, которые в действительности было невозможно поддерживать в течение продолжительного времени[4]. Как говорят нам эти экономисты, мы действительно живем в лучшем из возможных миров; что ж поделаешь, если он оказался не так хорош, как нам казалось.

Надо сказать, что не все члены политического и интеллектуального истеблишмента полностью довольны этим прогнозом, полным панглоссовского оптимизма. Более правые и менее политически изолированные сторонники свободного рынка не готовы смириться со такой сдержанностью в чествовании капитализма. В конце концов, предполагалось, что реализация программы «тэтчеризма» и «рейганомики», учитывая масштабный идеологический и материальный стимул, который придало ей падение коммунизма, должна была высвободить предпринимательскую энергию, ранее сдерживаемую высокими налогами, негибкими рынками труда, раздутым государством всеобщего благосостояния и чрезмерным государственным регулированием бизнеса. Если после более чем двух десятилетий урезания заработных плат, сокращения налогов, снижения роста социальных расходов, дерегулирования, «здоровых финансов» и постоянного снятия преград с пути «свободного рынка» экономика не может работать хотя бы на половину также хорошо, как в 1960-е годы, возможно, есть некоторые основания, чтобы сомневаться в догме, согласно которой чем свободнее рынок, тем лучше экономические показатели.

[3] *Crafts N., Toniolo G.* Postwar Growth: An Overview // Economic Growth in Europe Since 1945 / N. Crafts, G. Toniolo (eds). «С точки зрения вековых трендов „современного экономического роста“... период 1950–1973 годов был поистине исключительным, и темпы роста, достигнутые в последующий период, едва ли можно рассматривать как неудовлетворительные». (P. 2, 25.)

[4] См., к примеру: *Krugman P.* Stay on their Backs // The New York Times Magazine. 1996. 4 February.

Публицисты из «The Economist» и «The Wall Street Journal», а также бизнес-эксперты самых различных политических оттенков, неспособные признать всю скудость результатов, достигнутых почти за два десятилетия руководства режимов, политика которых едва ли могла быть более прокапиталистической, указывают на поразительный прогресс в науке и технике, который, несомненно, произошел за последние десятилетия, и делают вывод о том, что темпы роста экономики и производительности просто обязаны были быть высокими, особенно в США, этом эталоне свободного рынка[5]. Из этого они делают вывод, что низкие темпы роста статистически наблюдаемого объема выпуска, а значит, и производительности труда представляют собой всего лишь статистический артефакт, возникший из-за неспособности правильно оценить национальный продукт, особенно в сфере услуг, где рост выпуска, как хорошо известно, трудно измерить.

Представители каждой из этих точек зрения, как экономисты, так и публицисты, могут предъявить друг другу веские аргументы. Но в обоих случаях упускается из виду главное. Обе точки зрения путают причину со следствием, так как полностью игнорируют долгосрочный кризис накопления капитала, проявившийся в почти повсеместном и радикальном замедлении темпов роста основного капитала, который, в свою очередь, возник из кризиса промышленной прибыльности; тот самый кризис накопления капитала, который лежал в основе не только резкого сокращения роста выпуска и производительности труда, но также циклической нестабильности и повышения уровня безработицы.

Публицисты, говорящие о возрождении капитализма как о свершившемся факте, находятся на твердой почве, когда ставят под вопрос беспечную уверенность мейнстримных экономистов в том, что резкое снижение роста производительности после 1973 года и в целом экономический спад длиною в четверть века являются возвращением к нормальному состоянию и говорят об исчерпании аномально высокого послевоенного технологического потенциала и возобновлении «векового тренда». Сама идея некоей «нормальной» траектории роста капитализма, к которой экономика может вернуться как к равновесной точке, по меньшей мере умозрительна в силу того, что вся история капитализма в течение прошлых полутора столетий состоит из смены длительных периодов роста либо значимо выше среднего, либо сильно ниже среднего уровня, а также резких качественных из-

[5] См.: *Woodwall P.* The Hitchhikers Guide to Cybernomics // The Economist. 1996. 28 September.

менений в условиях функционирования капитализма[6]. И если иметь в виду эту историческую последовательность — от долгого бума 1850–1973 годов к Великой депрессии начала 1870-х — середины 1890-х годов, далее от довоенного подъема с конца 1890-х годов до Первой мировой войны к большому спаду в межвоенный период, и наконец, к буму первых двадцати пяти лет после Второй мировой войны, — возможно ли было ждать, что в период с 1973 года и по настоящее время произойдет возвращение к некоему «среднему» росту? Учитывая, кроме того, что за последнее столетие в развитом капиталистическом мире произошли необычайные качественные изменения, которые касаются формирования научно-технических знаний, размеров сельскохозяйственного сектора и малого бизнеса, темпов демографического роста, роли и места государства в экономике, природы фирмы, степени образованности рабочей силы и уровня расходов на НИОКР (если упомянуть лишь несколько важных переменных), можно ли полагать, что в экономике есть тенденция к неким постоянным или «трендовым» темпам роста? В конце концов, это не та же самая экономика, что и раньше.

Как отмечают многие аналитики, за последние четверть века не было никакого замедления или стагнации научно-технического прогресса. Наоборот, его скорость оставалась прежней. Трудно определить уровень технологического потенциала в любой данный момент времени или оценить темпы усовершенствования технологий за данный временной промежуток. Тем не менее на основе неизбежно грубых критериев измерения технического прогресса, практически все систематические исследования по этому вопросу указывают на то, что на всем протяжении долгого спада сохранялся прежний темп технических усовершенствований. И в то же время практически ни одно из них не свидетельствует в пользу противоположного вывода. Разумеется, с линией аргументации данной книги согласуется то, что технический прогресс продолжался, но способность внедрения его результатов сокращалась вследствие возникновения избыточных мощностей и перепроизводства в промышленном секторе, ставшего результатом падения прибыльности, и дальнейшего снижения темпов роста инвестиций и совокупного спроса[7].

[6] Крафтс и Тониоло рассматривают период с 1913–1973 годов как исключительный в истории «современного экономического роста», так как в этот период рост отклоняется от своего векового тренда сначала (1913–1945) в отрицательную, а затем (1945–1973) в положительную сторону». Postwar Growth. P. 1.

[7] См., к примеру: *Griliches Z.* Productivity, R&D, and the Data Constraint // American Economic Review. 1994. Vol. lxxxiv. March.

Но наиболее веским аргументом против интерпретации послевоенного подъема и спада в терминах технологических потенциалов является то, что фактическая историческая динамика роста производительности труда, не говоря уже об инвестициях, заработной плате или занятости, приняли отнюдь не ту форму, которой следовало бы ожидать если бы ускорение, а затем замедление темпов роста производительности труда были предопределены прежде всего появлением и последующим исчерпанием технологического потенциала. Если бы снижение роста производительности труда в основном было результатом исчерпания технологического потенциала, то можно было бы ожидать следующего. Во-первых, темпы роста производительности труда как экономик-лидеров, так и экономик-последователей, должны были бы, по крайней мере в основных чертах, непрерывно и относительно медленно падать в течение длительного времени. Во-вторых, обобщенный процесс наверстывающего роста должен был в основном ограничиться промышленным сектором, поскольку именно в нем производство экспортируемых товаров подвергается наиболее интенсивному конкурентному давлению со стороны мирового рынка. И в-третьих, темпы роста производительности труда должны были бы начать замедляться только тогда, когда технологический процесс наверстывающего роста экономик-последователей по отношению к экономикам-лидерам приблизился бы к завершению. Но ни с временной, ни с отраслевой точек зрения послевоенные тенденции роста производительности не соответствуют предсказаниям указанной модели. Точно так же послевоенный спад темпов роста производительности начался несмотря на то, что разрыв между последователями и лидером не был до конца преодолен.

Лидирующая американская экономика испытала сильнейший рост производительности труда непосредственно после Великой депрессии или Второй мировой войны, и после этого темпы роста ее производительности неуклонно снижались. Но нет практически никакого соответствия между теоретической, технологически детерминированной траекторией роста производительности и действительной траекторией.

В промышленности США динамика роста производительности труда вообще не согласуется с этой теорией. На самом деле в рассматриваемом секторе нет признаков фактического падения технологического потенциала в ходе данного периода. В 1938–1950 годах, когда среднегодовые темпы роста промышленной производительности должны были бы достигать своих пиковых значений, они равнялись 2,7%, что было несколько ниже, чем средний показатель за весь период 1938–

ТАБЛИЦА XIII.2. Рост производительности в США (1890–2000 годы) (среднегодовые темпы роста, %)

	1890–1913	1913–29	1929–38	1938–50	1950–58	1958–65	1965–73	1973–79	1979–90	1990–95	1995–2000
Промышленность	—	—	—	2,7	2,0	4,1	3,3	0,4	2,9	3,7	5,7
Непромышленный сектор	—	—	—	2,7	2,5	2,5	2,35	1,9	0,6	0,9	2,2
Частная бизнес-экономика	—	—	—	2,7	2,2	3,3	2,6	1,2	1,5	1,7	2,6
ВВП/час	2,2	2,4	1.4	2,2	2,5	3,0	2,4	1,1	1,35	1,2	2,2
TFP, экономика в целом	1,1	1,7	0,3	3,2	—	—	—	—	—	—	—
TFP, частный бизнес-сектор	—	—	—	—	1,1	2,5	1,6	0,5	0,3	0,65	0,9

ИСТОЧНИКИ: Показатель ВВП/час в период до 1950 года и TFP по экономике в целом, см.: *Maddison A.* Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford, 1991. P. 71. Tabl. 3.13; TFP в промышленности и частном бизнес-секторе, см.: Multifactor Productivity Trends. Также см.: приложения I и II.

1973 годов[8]. Далее, в период 1950–1958 годов они резко упали до менее чем 2,0%, но только затем, чтобы потом, в 1958–1973 годах, значительно ускориться до 3,5%, когда они должны были бы замедляться. Ничто не говорит об исчерпании технологий и в последующий период. В годы двух нефтяных кризисов 1970-х годов, среднегодовые темпы роста производительности в промышленном секторе и впрямь резко упали. Но с 1979 года они вновь значительно поднялись и с этого момента и до настоящего времени оставались более высокими, чем в среднем за годы большого подъема, равняясь более чем 3% в год. В течение 1990-х годов промышленная производительность росла более энергично, чем в любой другой период с начала 1960-х годов.

Тренд непромышленной производительности, а также производительности в экономике в целом, как и в случае с промышленностью, противоречит тезису об исчерпании технологического потенциала, но по противоположной причине. В то время как в промышленном секторе попросту не было падения, якобы вызванного исчерпанием технологического потенциала, за пределами промышленного сектора это падение оказалось гораздо большим, чем можно объяснить таким исчерпанием. В течение длительного периода 1938–1973 годов темпы роста производительности труда в частном бизнес-секторе экономики,

[8] US Department of Commerce. Historical Statistics of the United States. Washington, DC, 1970. Series D 685. P. 162.

а также в непромышленном секторе, составляли 2,6–2,7% в год и были довольно устойчивыми за исключением небольших падений в 1950–1958, 1965 и 1973 годах. Данных, подтверждающих то, что замедление роста началось до 1973 года, практически нет, особенно если учитывать уровень загрузки производственных мощностей. Тем не менее когда после 1973 года темпы роста производительности труда в частном бизнес-секторе и непромышленном секторе действительно начали падать, падение было не плавным, как следует из теории, а лавинообразным. Если бы за снижением темпов роста производительности после 1973 года стояло исчерпание ненормально высокого ресурса существенных технологических усовершенствований, который оставался нетронутым со времен Великой депрессии, темпы роста производительности труда за пределами промышленного сектора или в частном бизнес-секторе в целом, безусловно, не должны были бы опуститься ниже среднего за весь XX век уровня. Но в течение почти четверти века, в 1973–1996 годах, производительность труда в частном бизнес-секторе экономики и за пределами промышленности в среднем росла на 1,5 и 1,0% соответственно. Эти показатели были значительно ниже тех, что наблюдались в любой другой сопоставимый по длительности период, начиная с 1890 года, если исключить из рассмотрения годы Великой депрессии[9]. Очевидно, что произошедшее в 1973–1996 годах снижение роста производительности труда в экономике в целом и за пределами промышленного сектора можно назвать как угодно, но только не «возвращением к тренду».

Экономики-последователи находились так же далеко от гипотетической траектории, как и шедшая впереди американская экономика. Как вытекает из теории, потенциал наверстывающего роста этих стран должен был быть максимальным в начале рассматриваемого периода и сокращаться в дальнейшем. Но если рассматривать экономики стран G-7 (за исключением США), как в совокупности, так и по отдельности, то выходит, что динамика роста производительности труда в них была далека от относительно непрерывной убывающей траектории, которая могла бы появиться в результате исчерпания технологических возможностей. На самом деле, темпы роста производительности труда в 1960-х по сравнению с 1950-ми годами ускорились, и вплоть до 1973 года хоть

[9] О периоде до 1938 года см.: *Maddison A.* Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford, 1991. P. 71; *Maddison A.* Monitoring the World Economy 1820–1992, OECD. Paris, 1995. P. 41. В 1973–1992 годах совокупная производительность факторов производства в экономике в целом увеличивалась среднегодовыми темпами в 0,18% по сравнению с 1,72% в 1950–1973 годах и 1,50% в 1913–1950 годах. P. 42.

сколько-то отчетливого их снижения не было ни в промышленном, ни в частном бизнес-секторе экономики. Кроме того, когда замедление роста производительности труда произошло, оно имело не непрерывный, а обрывистый и резкий характер, так что темпы роста в 1973–1979 годах составляли не больше половины от значений 1960–1973 годов. И, кроме того, оно случилось почти единовременно во всех развитых капиталистических странах-последователях. Крайне трудно понять, как процесс исчерпания технического потенциала мог произвести такое резкое, прерывистое и повсеместное падение темпов роста производительности труда, которое произошло после 1973 года.

Если рассмотреть падение роста производительности труда в секторальном разрезе, то, как и во временном разрезе, мы не найдем подтверждений для тезиса об исчерпании технологий. Согласно этому тезису, силой, которая теоретически должна двигать страны-последовали по пути наверстывания, является иностранное конкурентное давление, заставляющее их перенимать технологии лидера и внедрять их главным образом в промышленности, выпуск которой состоит по большей части из торгуемых товаров и отрасли которой чувствительны к условиям международной торговли и конкуренции. Но, вопреки предсказаниям теории, наоборот, именно в непромышленном секторе экономики процесс наверстывающего роста зашел значительно дальше. В период долгого спада, начавшегося в 1973 году, преодоление разрыва в промышленности происходило более медленно и прерывисто, так как с 1979 года рост производительности труда в промышленности США фактически был столь же быстрым или даже быстрее, чем в Германии, Франции и Канаде, хотя и не таким быстрым, как в Японии, Италии и Великобритании. Напротив, с 1973 года и по настоящее время сокращение отрыва по уровню производительности труда в частной бизнес-экономике в целом шло ускоренными темпами, так что экономики-последователи стран G-7 обладали гораздо большим превосходством над США в росте производительности труда за пределами промышленного сектора, нежели внутри него. На самом деле, к 1992 году США уступили Западной Германии, Франции и Канаде свое место по объему выпуска в расчете на час рабочего времени по экономике в целом, и опустились до девятого в места мире[10].

Тем не менее утверждать, что это сокращение разрыва в непромышленном секторе, будто бы, связано с какой-то особенной бурностью

[10] N.F.R. Crafts. Economic Growth in East Asia and Western Europe Since 1950: Implications for Living Standards // National Institute Economic Review. 1997. No. 4. October. P. 81. Tabl. 6.

процесса наверстывания в период долгого спада, нужно с большой осторожностью. Осторожность продиктована тем, что в этом секторе экономики-последователи смогли догнать США вопреки резкому спаду собственных темпов роста производительности труда после 1973 года и только потому, что уровень производительности труда в непромышленном секторе США в эту эпоху почти вовсе не увеличился. Если бы рост производительности труда в США сохранил хотя бы свой средний за 1890–1973 годы уровень, то наверстывание за пределами промышленного сектора после 1973 года либо было бы минимальным, либо вообще сошло бы на нет[11].

Наконец, пожалуй, решающий вклад в отвержение тезиса о том, что снижение роста производительности труда объясняется исчерпанием технологических возможностей экономик-последователей, вносит то обстоятельство, что в 1973 году, когда начался глубокий, обрывистый и единовременный спад роста производительности труда, уровень производительности в промышленном секторе стран G-7 (не включая Канаду) составлял только 45–55% от уровня США, а уровень по экономике в целом — лишь 55–70% от американского уровня[12]. К тому же спад одновременно начался и в американской экономике-лидере, и в странах-последователях из числа G-7, так что процессы совпали по времени и имели более или менее одинаковую силу. Невозможно понять, как исчерпание возможностей наверстывания могло бы нарисовать подобную картину.

Само понятие, что рост производительности труда происходит в основном путем освоения последователями технологий лидеров, а лидерам удается создавать передовые технологии все медленнее, настолько тощее, что способно лишь ввести в заблуждение. За длительный период 1890–1950 годов США на самом деле удалось увеличить свой отрыв практически от всех последователей[13]. К тому же за полвека после Второй мировой войны японская промышленность не только догнала

[11] В 1890–1973 годах среднегодовые темпы роста ВВП США в расчете на час рабочего времени составляли 2,4%. В 1973–1987 годах они составляли 2,6% в Германии, 3,5% в Японии, 2,3% в Великобритании, 2,6% в Италии, 3,2% во Франции и 1,8% в Канаде. *Broadberry S. N.* Convergence: What the Historical Record Shows // Quantitative Aspects of Post-War European Growth / B. van Ark, N. Crafts (eds). Cambridge, 1996. P. 330. Tabl. 8.1.

[12] *Broadberry S. N.* Convergence. P. 336–337. Tabl. 8.3, 8.4; *Hulten C.* From Productivity Slowdown to New Investment Opportunities // Capital Flows in the World Economy / H. Siebert (ed.). Tubingen, 1991. P. 68.

[13] «В период 1870–1950 годов 13 стран [из 16], взятых Баумолем [в качестве примера процесса наверстывания и конвергенции, проходивших после

ТАБЛИЦА XIII.3. Темпы роста производительности труда в странах G-7 (не включая США) (среднегодовые темпы роста, %)

Частный бизнес-сектор	3,6	5,1	5,2	2,3
Промышленность	3,4	5,7	6,2	3,5

ИСТОЧНИК: AGH.

по уровню производительности США, но и *вырвалась вперед* по этому показателю во многих ключевых отраслях производства. К 1992 году, по данным McKinsey Associates, уровень производительности труда в промышленности Японии превзошел уровень США в пяти из девяти изученных отраслей промышленности (сталелитейная промышленность, производство автомобильных комплектующих, металлообработка, автомобилестроение, бытовая электроника), причем японские уровни производительности были по крайней мере на 50% выше в металлообработке и сталелитейной промышленности и примерно равнялись американским в двух других отраслях (производство компьютеров, мыла и моющих средств). С другой стороны, в тех двух изученных отраслях, где Япония отставала от США и, на самом деле, очень сильно (пищевая и пивоваренная промышленность), причина, очевидно, вообще не имела ничего общего с технологическими потенциалами, а полностью объяснялась влиянием экономического регулирования и протекционизма, которые давали возможность и даже стимулировали эти отрасли избегать внедрения имевшихся в наличии трудосберегающих методов производства[14].

Представление о том, что существует некий резерв технологий, которые, с одной стороны, лидер может с большей для себя отдачей совершенствовать, но которые, с другой стороны, последователи могут быстрее задействовать для повышения своего уровня производительности, чем лидер для создания инноваций, чересчур упрощено, чтобы проникнуть в суть реального технического прогресса. Стоит начать с того, что уровень расходов на НИОКР и на человеческий капитал (в том числе на образование для технических специалистов и инженеров, квалифицированных и неквалифицированных рабочих) безуслов-

1950 года], все больше отставали от уровня производительности труда в США». *Maddison A.* Monitoring the World Economy. P. 45.

[14] McKinsey Global Institute. Manufacturing Productivity. Washington, DC, 1993. October.

но оказывает значительное влияние на технический прогресс, а значит, и рост производительности труда, при этом, возможно, данный эффект не зависит от того, принадлежит страна к числу технологических лидеров или к числу последователей. Кроме того, технический прогресс обычно имеет место непосредственно в процессе накопления капитала за счет обучения на практике (learning-by-doing), эффекта масштаба и так далее. Технический прогресс, происходящий в процессе производства, кроме того, зачастую приводит к прорывам в стенах лабораторий, и наоборот. Отсюда следует, что ускорение экономического роста, вызванное стремительным накоплением капитала, само как правило, ведет к ускорению роста производительности труда, что в равной степени позволяет лидеру сохранить свой отрыв, а последователям совершить скачок вперед.

Задача, очевидно, не в том, чтобы поставить под сомнение тезис, согласно которому, при прочих равных условиях, большая доступность незадействованных технологий ведет к более быстрому росту. Скорее, важно подчеркнуть, что, объясняя послевоенный процесс роста, необходимо учитывать не только размер незадействованных технологий, но и присущую экономике *способность внедрять* уже имеющиеся в наличии технологии, а также, в частности, ее *способность создавать* новые технологии. И необходимо признать, что экономический рост и, следовательно, содействующие экономическому росту факторы, помимо технологических, влияют на технический прогресс, наряду с воздействием в обратном направлении.

Таким образом, процесс наверстывания, без сомнения, имеет, решающее значение при объяснении ускоренного роста времен большого подъема 1950–1973 годов. Но он мог играть такую важную роль только в силу определенных, исторически конкретных условий, которые сложились в послевоенную эпоху. Во-первых, к ним относятся резкое увеличение возможностей для накопления капитала и технического прогресса, произошедшее в экономиках Европы и Японии в результате внутренних социально-экономических и институциональных изменений сразу по окончании Второй мировой войны. Во-вторых, это соответствующее сокращение возможностей для накопления капитала и технического прогресса, с которым столкнулась экономика США не только в результате внутренних социально-экономических и институциональных трансформаций, но и, в особенности, благодаря более активной ориентации ведущих американских финансистов и производителей в промышленности на иностранных инвестициях. И, в-третьих, это устранение значимых препятствий на пути свободного перемещения товаров и инвестиций. Процесс наверстывания, кроме того,

ускорял рост производительности труда не сам по себе. Он основывался на «собственных» крупномасштабных технологических улучшениях в самих экономиках-последователях, то есть достижениях, возникавших в процессе обучения на практике, что, в свою очередь, было побочным продуктом чрезвычайно высокого уровня инвестиций в здания и оборудование в этих странах. В одной отрасли за другой — текстильной, автомобильной, сталелитейной промышленности, производстве бытовой электроники, машиностроении и т. д. — страны-последователи не просто стремились отвечать последнему слову американских технологий, но и опережали США, внедряя свои собственные технологические достижения.

Что касается периода долгого спада с 1973 года по настоящее время, то ни падение производительности, ни, тем более, сам спад не могут быть объяснены тем, что наверстывающий рост был исчерпан, поскольку, как уже подчеркивалось, простое исчерпание некоего резерва технологических возможностей, особенно учитывая, что этот резерв по-прежнему был далек от своего исчерпания в экономиках-последователях, бесполезно при объяснении той внезапной, всеобщей и единовременной формы, которую приобрело замедления роста производительности труда в 1973–1979 годах, вслед за продолжительным периодом достаточно высокого, всеобщего и устойчивого роста производительности.

Однако эту траекторию можно объяснить тем, что способность развитых капиталистических экономик реализовывать и развивать свои технологические потенциалы сокращалась в результате произошедшего в развитых капиталистических странах внезапного, резкого, универсального и единовременного замедления роста основного капитала, особенно в промышленности, в чем и состоит вывод данной книги. Сокращение темпов накопления капитала являлось функцией падения нормы прибыли, которое произошло в 1965–1973 годах, а также в 1973–1982 годах во всех развитых капиталистических странах, взятых как по отдельности, так и в совокупности, в особенности, в промышленности. Резкое падение прибыльности и темпов роста инвестиций в промышленности привело к всплеску нестабильности, который выразился в трех рецессиях — более серьезных, чем те, что происходили в период 1950–1973 годов, — а также роста безработицы до уровней эпохи Великой депрессии (за исключением США). Непонятно, как исчерпание технологического потенциала, столь повсеместное и прерывистое, может объяснить такое развитие событий. Наоборот, резкое снижение роста инвестиций, повышение нестабильности, снижение загрузки производственных мощностей, а также повышение уровня безра-

ботицы, сопровождавшее это падение роста инвестиций, безусловно, способно объяснить бóльшую часть спада производительности, а также способно (по крайне мере, в случае США) объяснить замещение в производстве капитала трудом вслед за урезанием роста заработных плат, что стало самым прямым и непосредственным ответом на падение прибыльности. Исчерпание возможностей для наверстывающего роста не может объяснить «векового тренда» падения роста производительности труда, не говоря уже о долгом спаде, однако долгий спад сам в значительной степени может объяснить «вековой тренд» падения темпов роста производительности труда. К тому же, если бы условия, которые привели к падению прибыльности, и таким образом, вызывали долгий спад, были преодолены, экономика не встретила бы никаких серьезных технологических затруднений на пути к очень существенному увеличению инвестиций, а значит, росту производительности труда и экономическому динамизму.

XIV. *Снова долгий подъем?*

Хотя ясно, что исчерпание технологического потенциала не способно объяснить сам долгий спад, его чрезвычайная длительность и то, что он продолжается и в середине 1990-х годов, определенно требует дальнейших объяснений. В конце концов, обуздание роста заработных плат, возможное благодаря победе капитала в классовом противостоянии, а также вытеснение высокозатратных, низкоприбыльных средств производства вследствие обострения капиталистической конкуренции и периодических рецессий продолжаются достаточно долго и достигли достаточно высокой интенсивности, особенно в США, а с недавних пор также в Японии и Германии. Однако почему все это не привело к снижению производственных издержек, достаточному для восстановления нормы прибыли, в частности в промышленности, и не создало почвы для нового подъема? Подходя к этому вопросу, широкий спектр комментаторов из деловых изданий и других СМИ, а также авторов колонок в самых разнообразных журналах говорили, по сути, что все эти меры, напротив, *были успешными* и международная экономика вступила в эру «турбо-капитализма» и что функционирование, в частности, американской экономики, начиная, по крайней мере, с первой половины 1990-х годов, а может, и с 1980-х годов, а особенно — в последние несколько лет, есть не что иное как экономическая революция, открывшая «новую эру». Даже обычно осторожный глава ФРС Алан Гринспен допустил, что американская экономика переживает всплеск производительности, который случается «только раз в жизни». Действительно ли мы преодолели долгий спад и видим зарождение нового долгого подъема? И если нет, то почему этого не происходит?

1. НОВЫЙ ВЕК РОСТА И ГЕГЕМОНИИ США?

Хотя представление о том, что в экономике США началась «новая эпоха» стало уже своего рода общим местом, макроэкономические параметры циклического восстановления 1990-х годов, как уже подчеркивалось, не дают для этого заявления эмпирических оснований. Что же тогда позволяет уверенности в непогрешимости этого утверждения укрепляться?

Глубинной, интуитивной основой этого представления о начале новой эпохи в экономике, для понимания которой требуется «новая парадигма», служит вне всяких сомнений впечатляющий рост рынка акций. В период между второй половиной 1989 года (когда рынок восстановился до уровней накануне краха октября 1987 года) и октябрем 1997 года совокупная стоимость торгуемых на рынке акций выросла втрое. С конца 1994 года по октябрь 1997 года она примерно удвоилась. За два года перед апрелем 1998 года она выросла на 60%. За время циклического подъема марта 1991 года — июля 1996 года чистая стоимость финансовых активов американцев выросла на 5,5 миллиарда долларов, что равно объему совокупных сбережений, которые накопили американские домохозяйства за предыдущие двадцать пять лет[1]. При этом многие предполагают, что столь впечатляющий прирост капитальных стоимостей просто обязан указывать на положительные сдвиги в реальной экономике.

Однако должно быть очевидно, что сами по себе показатели рынка акций в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе являются в лучшем случае очень грубыми индикаторами функционирования фундаментальной экономики. Не далее как в 1991 году бум японского рынка акций, сопоставимый по своему размаху и сопровождавшийся, кроме того, примерно пятилетним экономическим ростом, гораздо более впечатляющим, чем недавний американский рост, сменился, причем без лишних задержек, глубокой рецессией. Бесспорно, аналогия с Японией с фундаментальной точки зрения далеко не самая подходящая, ведь циклический подъем, произошедший в американской экономике в 1990-х годах, привел к гораздо более сильному восстановлению прибыльности, чем соответствующий подъем второй половины 1980-х годов в Японии. И все же не приходится сомневаться, что бычий тренд 1990-х годов сильно превосходил масштабы достижений, которые имели место в фундаментальной экономике.

К весне 1998 года соотношение между ценами акций и корпоративными прибылями (P/E ratio. — *Примеч. пер.*) достигло максимальных за всю историю значений, приближавшихся к 30, намного превысив значения накануне краха октября 1987 года и вдвое превысив средний уровень периода 1871–1992 годов в 13,7. Так называемый показатель «Q Тобина», который показывает отношение между капитализацией компаний и чистой текущей восстановительной стоимостью их активов, равнялся 130%, что стало максимальным значением с 1920-х годов,

[1] *Wolf M.* On a Wing and a Prayer // Financial Times. 1996. 17 September; *Wolf M.* 1929 and All That // Financial Times. 1997. 7 October.

вдвое выше среднего исторического значения и почти втрое выше значений десятилетней давности. Можно относиться к этой цифре двояким образом. Во-первых, можно обратиться в веру о «новой эре» американской экономики. Во-вторых, можно сделать вывод, что рынок акций превзошел масштабы восстановления экономики. Действительно, ситуация с прибылями американских фирм значительно улучшилась в последние годы: в 1989–1997 годах корпоративные прибыли выросли на 82%, а корпоративная норма прибыли поднялась на 27,8%. И все же это повышение прибыльности не может оправдать утроения цен акций, произошедшего за тот же период, а что касается имевшихся в 1990-х годах достижений в реальном функционировании экономики, которые должны были бы идти рука об руку с восстановлением прибыльности, то их, как это уже отмечалось, обнаружить нельзя.

Наличие качественных улучшений в экономике США главным образом обосновывается тезисом, согласно которому фундаментальная макроэкономическая статистика, противоречащая таким качественным улучшениям, а именно — данные по темпам роста выпуска и производительности труда, — сама содержит фатальные ошибки. Так, утверждается, что производительность в США испытала взрывообразный рост, однако он ускользнул от глаз статистических органов, поскольку произошел в новых отраслях сферы услуг, где увеличение производительности поддается учету лишь с очень большим трудом, если вообще ему поддается. И тем не менее даже если поверить в то, что в течение четверти века рост производительности труда за пределами промышленного сектора оставался частично вне поля зрения официальной статистики, представляется *статистически невозможным*, чтобы даже полное включение этого роста в данные могло сильно изменить официальную картину. Все дело в том, что если полностью сводить отражаемый статистикой (хотя и не существующий в таком понимании) кризис производительности к недоучету темпов роста производительности за пределами промышленного сектора, то невозможно объяснить, каким образом рост производительности был *так сильно недоучтен* в четверть века после 1973 года по сравнению с предшествующей четвертью века, чтобы обусловить столь грандиозный *спад*, произошедший между этими двумя периодами. А невозможно это потому, что, даже допустив самую большую величину недоучета, *расширение* сектора, где рост производительности с высокой долей вероятности оказался недоучтен, было слишком незначительным, чтобы объяснить *ухудшение* роста производительности на агрегированном уровне.

Так, согласно Цви Грилихесу, ведущему современному исследователю роста производительности в США, «не поддающийся измерению

сектор» экономики, в котором рост производительности либо не подлежит надлежащей оценке, либо, по крайней мере, оставляет пространство для сомнений, вполне может включать в себя весь сектор услуг (за исключением транспорта и электро-, газо- и водоснабжения, которые можно измерить довольно точно), а также строительную отрасль. Отталкиваясь от такого определения, можно заключить, что непосредственно в послевоенный период выпуск, возможно, половины всего частного бизнес-сектора был измерен с большой долей достоверности, тогда как сегодня эта доля ниже трети[2]. И все же, как отметил Д. Э. Сихел, *рост* этого «не поддающегося измерению сектора» был ограничен 5,6% в 1973–1979 годах по сравнению с 1950–1972 годами и еще 3,8% в 1980–1990 годах по сравнению с 1973–1979 годами. Поэтому даже если допустить, что размер недоучтенного роста производительности труда в «неподдающемся измерению секторе» равнялся в 1973–1990 годах 2,4% (что является безусловным максимумом), так что результирующий показатель роста производительности в этом секторе равнялся 3,4%, а не учтенным 1,0%, то и в этом случае, из цифры в 1,5–2%, на которые падал рост производительности в 1973–1990 годах по сравнению с 1950–1973 годами, удастся объяснить лишь довольно незначительные 0,23%[3]. И вновь дело в том, что для объяснения спада темпов роста производительности после 1973 года релевантен только *прирост* недоучтенного выпуска «неподдающегося измерению сектора», произошедший после этого момента времени, поскольку оставшаяся величина неизмеренного выпуска, а значит, и неучтенный рост производительности в одинаковой степени повышает результирующие показатели обоих периодов — до и после 1973 года»[4].

К этому выводу можно прийти иным путем: даже при крайних допущениях, что, во-первых, до 1973 года рост производительности в не-

[2] *Griliches Z.* Productivity, R&D and the Data Constraint.

[3] *Sichel D. E.* The Productivity Slowdown: Is a Growing Unmeasurable Sector the Culprit? // The Brookings Institution, unpublished manuscript. 1995. November.

[4] Здесь следует заметить, что если мы решили учесть гипотетический, ускользнувший от измерения рост производительности в 1948–1973 годах, то рост, происходивший в этот период, пришлось бы скорректировать на величину, симметричную величине корректировки после 1973 года, то есть корректировки, к которой мы прибегаем, чтобы получить достаточно высокие для подтверждения исходного тезиса темпы роста производительности и выпуска. Однако, если сделать это, то уровни производительности труда и выпуска в 1948 году окажутся гораздо ниже тех, которые могли быть в действительности достигнуты. В частности, это привело бы к нереалистично высоким уровням бедности.

промышленном секторе был полностью учтен, а во-вторых, что после 1973 года 50% действительного роста производительности непромышленного сектора оказалась не учтена, среднегодовые темпы роста производительности труда в непромышленном секторе США с 1973 года по настоящее время равнялись бы 0,75% вместо 0,5% учтенных статистикой и не смотря на это составляли ли бы лишь треть от роста в примерно 2,5% в 1968–1973 годах, по-прежнему оставаясь на необычайно низких уровнях[5].

В действительности, столь сильное падение роста производительности за пределами промышленного сектора легко объяснимо, если принять во внимание крайне сильное падение темпов роста капиталовооруженности труда за время долгого спада, особенно с начала 1980-х годов. В 1982–1996 годах промышленная производительность труда росла на ничтожные 0,5% в год. Но в этом нет ничего удивительного, поскольку одновременно с этим рост капиталовооруженности труда в непромышленном секторе составлял 0,3% в год. В 1950–1973 годах, когда среднегодовые темпы роста производительности труда в непромышленном секторе равнялись 2,6%, чистая капиталовооруженность труда росла в среднем на 2,0% ежегодно.

Те кто уверен, что рост производительности за последние годы был серьезно недоучтен, могли бы возразить: объемы инвестиций в вычислительную технику и периферийное оборудование, а также в создание информационных технологий увеличивались стремительно. Тогда допустимо, что эффект этих капиталовложений, скрытый статистикой, и привел к значительному недоучету роста производительности. Действительно, такая составляющая основного капитала как вычислительная техника и периферийное оборудование росла беспримерно быстро — в среднем на 30% ежегодно в 1975–1985 годах, и почти на 20% ежегодно в 1985–1993 годах. Но факт остается фактом: даже в 1993 году доля чистого основного капитала, приходящегося на вычислительную технику и периферийное оборудование, равнялась всего 2%. Это было втрое выше, чем в 1975 году, но, даже если рассматривать компьютерную технику как гигантский источник производительных сил, все же ясно, что эта доля слишком мала, чтобы значимо повлиять на агрегированную производительность в частном бизнес-секторе[6].

[5] Роберт Дж. Гордон допускает, что почти треть темпов роста производительности в период после 1973 года ускользнула от измерения. Comments and Discussion // Brookings Papers on Economic Activity. 1994. No. 2. P. 327.

[6] *Oliner S. D., Sichel D. E.* Computers and Output Growth Revisited: How Big is the Puzzle? // Brookings Papers on Economic Activity. 1994. No. 2. P. 276, 279.

Появление «новой парадигмы» старались вывести не только из утверждений о буме на рынке акций, которые были сами по себе неподкрепленными, и не только безосновательными заявлениями о том, что рост производительности и эффект компьютерной техники не были учтены. Особо превознесли сочетание низких темпов роста цен и низкой безработицы. В последние годы среднегодовые темпы роста индекса потребительских цен упали ниже 3%, впервые с середины 1960-х годов, с другой стороны, безработица упала ниже 5% — впервые с 1970-х годов. При прочих равных, эти показатели могли бы сойти за серьезные завоевания. На самом же деле, повода для торжества нет, поскольку жертвы, на которые пришлось пойти ради этих завоеваний, с лихвой перекрывали их выгоды для подавляющего большинства трудящихся.

Нужно отметить, что даже современная ортодоксальная экономическая наука не смогла доказать, что темпы инфляции свыше 8% отрицательно влияют на динамизм в экономике. Даже Международный валютный фонд вынужден был признать, что нет эмпирических фактов в пользу того, что сокращение инфляции ниже 8% приводит к каким-то улучшениям в темпах роста или качестве жизни[7]. А значит, есть весомые причины сомневаться, что великий крестовый поход против инфляции, который требовал значительных жертв от большинства населения, не принес блага никому, кроме, разумеется, владельцев капитала и кредиторов.

Низкие темпы инфляции и низкий уровень безработицы не должны удивлять, поскольку они были прямым следствием медленного роста спроса и заработных плат. Что рост спроса был медленным очевидно из медленного роста ВВП. Рецессия 1990 года сменилась в американской экономике «самым вялым восстановлением современности»[8]. Даже на исходе 1996 года средние за шесть лет циклического восстановления 1991–1996 годов темпы роста ВВП равнялись лишь 2% (2,4% в 1996 году). В медленном росте спроса также нет никакой загадки. Это — прямое выражение медленного роста инвестиционного спроса, причинами которого были, в свою очередь, низкая норма прибыли и неизменно высокие реальные процентные ставки; стагнация потребительских расходов из-за долгосрочного застоя заработных плат; и, наконец, обвал уровня государственных расходов вследствие

[7] IMF. World Economic Outlook. 1996. October. P. 120–121. См. также: *Sarel M.* Non-Linear Effects of Inflation on Economic Growth // IMF Staff Papers. 1996. Vol. xliii. March.

[8] Business Week. 1997. 14 July.

резкого перехода к сбалансированному бюджету под руководством Клинтона.

И если спрос тянул за собой цены наверх очень слабо, то издержки, в частности, заработные платы, вообще перестали подталкивать цены снизу. В 1990–1996 годах среднегодовые темпы роста реальной заработной платы в бизнес-секторе экономики равнялись лишь 0,2%. Поэтому, среди прочего, к концу 1996 года медианный доход семьи из четырех человек был по-прежнему на 3% ниже своего уровня 1989 года и всего на 1,6% выше, чем в 1974 году[9]. На самом деле, несмотря на то, что в 1990-х годах реальная заработная плата росла столь медленно, уровень безработицы отнюдь не всегда оставался низким. Но в этом нет ничего удивительного, если взглянуть на недавнюю экономическую историю. Мало того, что за целое десятилетие организации рабочих были истощены ударами работодателей. Сами условия на рынке труда, особенно распространение нестабильной занятости и рост конкуренции за все меньшее число достойных рабочих мест подействовали на зарплатные ожидания самым решительным и удручающим образом. Хотя доля безработных была низкой, доля тех, кто ежегодно терял работу, была крайне высокой. В течение 1990-х годов доля работников, уволенных с мест, где они проработали год и более, существенно подскочила — до 15% в 1993–1995 годах. Этот показатель увольнений достиг максимума с 1981 года (когда Бюро статистики труда начало собирать данные по увольнениям), и даже превысил значения во время рецессий начала 1980-х и начала 1990-х годов. И на эти цифры следует обратить особое внимание, поскольку те, кому удавалось найти работу, получали на новом месте в среднем на 14% меньше. Между тем не было и намека, что процесс «сокращения масштабов деятельности» шел на убыль[10].

Аналогично, уровень заработных плат толкала вниз не столько высокая численность безработных, сколько большой объем низкооплачиваемой занятости. В настоящей книге расширение сектора с низким уровнем оплаты труда было центральным сюжетом, и уже отмечалось, что в период с 1979 года и по сегодняшний день уровень заработной платы больше половины всей рабочей силы уменьшился на 8–12%. В частности, это выразилось в том, что сегодня «почти треть всех работников осела

[9] *Fiore F., Brownstein R.* All But the Poor Got Richer in '96 // Los Angeles Times. 1997. 30 September.

[10] Как резюмировал в 1997 году в своем докладе, посвященном свежим данным по увольнениям, Дж. Коретц, «тенденция «сокращения масштабов деятельности» продолжает бурно развиваться». The Downside of Downsizing // Business Week. 1997. 4 April.

ТАБЛИЦА XIV.1. Издержки обуздания инфляции в США: 1990–1997 годы по сравнению с 1950–1965 годами (среднегодовые темпы роста, %)

	Индекс потребительских цен	Безработица	ВВП	Почасовая реальная ставка заработной платы
1990–1997	3,0	6,2	2,8	0,5
1950–1965	1,8	5	4	3,1

ИСТОЧНИК: См. приложение с указанием основных источниках данных.

на низкоквалифицированных рабочих местах и получает на них менее 15 тысяч долларов в год. Поэтому работодатели легко могут найти множество соискателей, которые жаждут сбежать от прежнего начальника и заполнить собой хорошо оплачиваемую вакансию, не требующую диплома колледжа. И такие вакансии составляют до трех четвертей всех рабочих мест»[11]. Иными словами, не менее трети всей рабочей силы хотя и заняты, но представляют собой громадную «резервную армию занятых», которые давят плечом к плечу на уровень заработных плат.

Разумеется, американское правительство, равно как и правительства всех остальных развитых капиталистических стран, на протяжении двух десятилетий ставило во главу угла замедление роста цен и, в особенности, роста заработных плат. И чтобы снизить инфляцию оно с готовностью приносило в жертву экономический рост и уровень жизни огромного большинства населения. Но насколько скудными были успехи такой политики становится понятно, если, с одной стороны, взять показатели безработицы, инфляции и соответствующие им темпы роста выпуска и заработных плат в 1990-х годах, а с другой — те же показатели, но за период 1950–1965 годов.

И тем не менее, если оценивать непрерывную кампанию против инфляции исходя из ее замысла, то она была несомненной победой. Обуздание инфляции стало даром небес, а точнее, Федрезерва, для тех капиталистов, интересы которых занимают в современной экономике главенствующее положение. В частности, «финансовая индустрия» получила колоссальные выгоды, поскольку выданные ею кредиты почти полностью сохраняли свою номинальную стоимость, а вложение капи-

[11] За подробностями сказанного в этом параграфе, а также за большим количеством других интересных вещей, относящихся к текущим экономическим условиям, см.: *Bernstein A.* Sharing Prosperity // Business Week. 1997. 1 September.

тала в рынок акций было упрощено стабильными процентными ставками. И все же главная причина, по которой капитал нуждался в том, что несколько ошибочно называется «борьбой с инфляцией», было то, что она сдерживала рост заработных плат; только прозябание заработных плат позволяло по-прежнему извлекать прибыли в непромышленном секторе, где рост производительности труда не смог намного превышать 1% в год в течение 1990–1996 годов, а фактически в течение целой четверти века. Самым лучшим показателем реального положения дел в американской экономике служит, следовательно, не то, насколько ей удавалось контролировать инфляцию, но то, насколько зависимой она стала от успешного контроля над ценой труда, и сколь *неспособна* она была мириться даже с хоть сколько-то значимым ростом заработных плат. Насколько незыблема была вера Алана Гринспена в «новую эру», наступившую для экономики США, выяснилось, когда он в октябре 1997 года, чуть больше года спустя после перехода к экономическому росту в 3–4%, предупредил, что, возможно, скоро придется повысить процентные ставки. Из его слов следовало, что это было нужно не для ограничения роста цен, который, на самом-то деле замедлялся, а для ограничения роста заработных плат. Гринспен признал, что «небольшие признаки ускорения заработных плат» все еще сохранялись[12]. Он забыл, однако, упомянуть, что реальная заработная плата в бизнес-секторе экономики достигла своего уровня 1988 года (а в промышленности — уровня 1986 года) лишь к середине 1997 года[13].

2. НОВЫЙ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДЪЕМ?

И все же, одно дело говорить, что реальные показатели функционирования американской экономики в 1990-х годах не подтверждают ее решительного разворота; совсем другое — утверждать, что новый дли-

[12] По словам самого Гринспена: «...показатели рынка труда в этом году указывают на то, что экономика двигалась по неустойчивой траектории... Поскольку значимого замедления спроса на товары и услуги, а следовательно, на труд не произошло, и значимое ускорение роста производительности также представляется маловероятным, дисбаланс между спросом на труд и ростом потенциального предложения труда, имевший место в последние годы, обязательно разбудит инфляцию». Excerpts From Fed Chief's Statement // New York Times. 1997. 10 September.

[13] Рассчитываемые Бюро статистики труда индексы реальной почасовой оплаты труда в бизнес-секторе экономики и промышленном секторе, равнялись соответственно 99,1 в 1998 году и 100,6 в 1986 году и 99,7 и 100,8 соответственно в начале-середине 1997 года.

тельный подъем невозможен. Из настоящего текста следует, что говорить с уверенностью о выходе из долгого спада можно будет только тогда, когда в первую голову будет решена долгосрочная проблема перепроизводства и избыточных мощностей в промышленности, а значит, налицо будет системное восстановление прибыльности. Может быть такое восстановление уже произошло или маячит на горизонте?

И для Германии, и для Японии 1990-е годы были в основном эпохой кризисов, и норма прибыли в частном бизнес-секторе этих стран упала к середине десятилетия ниже уровней конца 1980-х годов, во многом из-за крутого падения этого показателя в промышленности двух стран. Германская и японская экономики, некогда примеры «экономического чуда», смогут вернуться к динамичному росту лишь тогда, когда в них произойдет масштабный переворот.

Случай США — прямая противоположность: здесь прибыльность прямо-таки воспрянула. Несмотря на вялый циклический подъем, в течение 1990-х годов норма прибыли в частном бизнес-секторе постоянно росла. В 1996 году, впервые с начала долгого спада, она уверенно перешагнула свой уровень 1973 года, оставив позади уровень 1969 года и не достав до пиковых значений долгого подъема всего 20–25%. В 1997 году норма прибыли отыграла еще более высокие значения благодаря тому, что в корпоративном секторе экономики (только по нему имеются свежие данные) отставание нормы прибыли от пиковых показателей 1960-х годов сократилось до 15%[14]. Частично восстановление нормы прибыли можно объяснить живучестью непромышленного сектора. Здесь норма прибыли никогда и не падала так уж сильно, а в конце 1970-х и в первой половине 1980-х годов она значимо поднялась, чтобы затем в ходе 1990-х годов превысить уровень 1969 года, не доставая лишь 15–20% от пиковых значений послевоенного подъема. Но, очевидно, главный импульс исходил из промышленного сектора: в 1995–1996 годах, когда норма прибыли здесь впервые превысила свой уровень 1973 года и оказалась всего на 30% ниже пиковых уровней времен долгого подъема, на 100% выше ужасающе низких отметок начала 1980-х годов, на 25% выше среднего уровня второй половины 1980-х годов и почти на треть выше значений 1970-х годов, на которые пришелся расцвет кейнсианства.

Это восстановление прибыльности оказалось практически важным еще и потому, что в ходе 1990-х годов корпорации, во-первых, переломили тенденцию предыдущего десятилетия к разрастанию дол-

[14] Корпоративный сектор, если огрублять, состоит из частного бизнес-сектора за вычетом индивидуальных предпринимателей и товариществ.

га и, во-вторых, им удалось добиться сокращения налоговых ставок, что сделалось возможным благодаря громадному сдвигу политического влияния в сторону капитала, произошедшему начиная с 1960-х годов. Чистые процентные платежи составляли в 1982–1992 годах 35% от массы промышленной прибыли, что было почти на 15% выше, чем в 1973–1979 годах. Но в 1992–1996 годах они «съедали» лишь 17% прибылей корпораций. В 1965–1973 годах норма прибыли до налогообложения промышленных корпораций упала на 41,6%, на два процентных пункта ниже, чем норма прибыли после налогообложения, после чего последовал долгий спад. А в 1996 году, несмотря на то, что норма прибыли до налогообложения была все еще на 30% ниже своих пиковых значений 1965–1988 годов, норма прибыли после налогообложения не достигала до этих уровней лишь 16%.

Едва наметившееся в американской экономике выздоровление, в особенности в промышленности, не только вызвано ростом прибыльности, но и само способствует усилению этого роста. Прежде всего, ежегодный прирост инвестиций в новые здания и оборудование, еще в 1985–1992 годах находившийся практически на нулевом уровне, в 1993–1997 годах внезапно и поистине сильно подскочил вверх — в среднем примерно до 10% в частной бизнес-экономике и промышленности[15]. Совершенно иной, стремительный рост инвестиций подтолкнул уже наметившееся ускорение роста производительности, который достиг в 1993–1996 годах среднего значения в 4,4%, что сыграло решающую роль для увеличения показателя доли промышленной прибыли, и, тем самым, для восстановления в ней нормы прибыли. Более того, в то время как рост промышленной производительности ускорялся, курс доллара к марке и иене падал уже целое десятилетие, а заработные платы продолжали стагнировать, что создало условия для резкого ускорения ежегодных темпов роста экспорта, до 11% в 1993–1997 годах; а это, в свою очередь, подхлестнуло рост промышленного выпуска и создало положительный эффект обратной связи, возвращая прибыльность на все более высокие уровни; последний раз все это наблюдалось лишь в начале 1960-х годов. За пределами промышленности признаков окончания долгосрочной стагнации производительности по-прежнему практически нет. И тем не менее, произошедший здесь рост прибыльности ускорил рост инвестиций даже сильнее, чем в промышленном секторе, а также привел к значительному ускорению роста выпуска. На самом деле 1997 год стал первым го-

[15] Все же этого пока мало, чтобы значимо увеличить темпы роста основного капитала.

дом полноценного бума для американской экономики с начала якобы волшебного восстановления: впервые очень быстро расти начали почти все важнейшие переменные, в том числе ВВП, инвестиции, производительность, заработные платы и занятость.

Главный вопрос, конечно, в том, сможет ли экономика сохранить приобретенный импульс. Это подводит нас к вопросу, удастся ли ей развить и укрепить восстановление прибыльности, избежав или найдя противоядие одновременно двум тенденциям: повышению издержек вследствие роста заработных плат (или падения производительности) внутри экономики; и снижению цен на мировом рынке вследствие усиления международной конкуренции. Этот вопрос приобретает критическую важность, если учесть, что восстановление американской экономики было воздвигнуто на базе сдерживания роста заработных плат и девальвации доллара, не имеющих аналогов в истории.

В 1997 году, впервые за пять лет, уровень реальной оплаты труда рос заметными темпами — на 1,5% — и к концу 1997 — началу 1998 года ускорился еще. Очевидно, постоянное снижение уровня безработицы и возобновившийся стремительный экономический рост, равно как и продолжающееся циклическое расширение, наконец, дают о себе знать. И все же даже сейчас очень прочные преграды стоят на пути у повышения заработных плат, которое поставило бы под угрозу экономический рост, и именно эти преграды заставляют поверить в то, что восстановление в США продолжится. Даже в 1997 году в частной бизнес-экономике рост удельных издержек на оплату отставал от роста цен. И это вовсе не повод, чтобы отрицать, что рост заработных плат мог подтачивать норму прибыли. Этот свидетельствует о том, что если мы хотим определить пределы для восстановления американской экономики в средне- и долгосрочном периоде, следует исходить из ее способности в широком смысле сохранять свой динамизм, и, таким образом, противостоять возросшим уровням заработных плат, а не из того, насколько некое независимое увеличение заработных плат опережает рост производительности и цен.

В конечном счете судьба восходящего тренда прибыльности в США зависит не только от экономических процессов внутри экономики, но и от того, как они будут переплетаться с общесистемными и международными процессами. Принципиально вопрос, следовательно, нужно формулировать так: удастся ли мировой экономике в ходе столь шаткого циклического восстановления избавиться от избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности, которые сковывали экономический рост развитых капиталистических стран на протяжении всего долгого спада, с конца 1960-х годов.

Замедление спроса, ускорение экспорта

С самого начала долгого спада развитые капиталистические страны старались, разумеется, вернуть экономике тонус, принимая прямые или косвенные меры против роста заработных плат, а также с конца 1970-х годов, ограничивая рост кредита и уровень дефицита государственного бюджета. Предполагалось, что этот набор мер должен оживить инвестиционную активность и тем самым придать экономике новые силы — непосредственно через снижение издержек, а опосредованно — через усиление капиталистической конкуренции, которая в свою очередь, должна была вытеснить наименее производительные и наиболее высокозатратные средства производства. Тем не менее эти меры не оправдали себя, в первую очередь потому, что норма прибыли страдала в первую очередь не от повышения прямых или косвенных затрат на оплату труда, а от снижения цен, которое было следствием избыточных инвестиций, породивших избыточные мощности и промышленное перепроизводство. А поскольку необходимого всплеска инвестиций так и не было, ускоряющееся падение заработных плат и социальных расходов, а также сужение доступа к кредиту дали ожидаемый результат: постоянное сжатие совокупного спроса усугубляло проблему избыточных промышленных мощностей и душило экономику.

Кейнсианские меры стимулирования спроса, к которым прибегали особенно активно в период конца 1960-х — конца 1970-х годов, никак не могли облегчить проблему избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности, поскольку поддерживали жизнь именно тех избыточных средств производства, которые и следовало ликвидировать. Ограничительная монетаристская макроэкономическая политика, которая пришла на смену в 1980-х годах, все же, несомненно, была шагом в сторону разрешения проблемы, поскольку ускоряла выталкивание высокозатратных, низкоприбыльных предприятий из перенасыщенных отраслей; но она также и усугубляла ситуацию, поскольку создавать новые предприятия в других отраслях становилось все труднее. Монетаризм мог дать и лучшие результаты, если бы правительства были готовы к более острым рецессиям, даже депрессиям, в дополнение к более резкому сокращению заработных плат и более масштабному (и сплошному) разрушению капитала. На самом же деле выбор был сделан в пользу несколько большей стабильности, пусть и ценой отказа от роста банкротств; достигалось она за счет разрастания долга, которое не только предполагалось политикой Рейгана, этой смесью кейнсианства и милитаризма, но также происходило из-за

того, что потребители испытывали замедление роста доходов, корпорации сталкивались с трудностями из-за снижения прибылей, а финансовые менеджеры приступили к обратным выкупам акций с помощью кредитного плеча. А поскольку все эти процессы сопровождались очень жесткими монетаристскими ограничениями кредита, в результате реальные процентные ставки взмыли вверх. Так как прибыльность не восстановилась хоть сколько-то сильно, рост инвестиций на всем протяжении 1980-х годов и в сравнении с 1970-ми годами даже падал, и это тормозило совокупный спрос, и так замедлявшийся из-за тщательного сдерживания заработных плат и чаще всего все новых ограничений государственных расходов и дефицитов бюджета.

В начале 1990-х годов, после рекордных дефицитов в годы правления Рейгана, Клинтон объявил о переходе к сбалансированному бюджету, а власти европейских стран накануне вступления в валютный союз дали обет и дальше ужесточать меры фискальной экономии, что в совокупности еще туже затягивало петлю на шее мировой экономики. Впервые за время долгого спада, практически все развитые капиталистические страны принялись систематически ужесточать одновременно и бюджетную и кредитно-денежную политику. Поскольку рост инвестиций продолжал замедляться, стагнация на внутренних рынках усугубилась, что заставляло конкурентов на мировом рынке наращивать свою зависимость от экспорта для поддержания роста. Но, хотя соотношение между темпами роста экспорта и темпами роста внутреннего выпуска достигло невиданных за все послевоенное время высот, циклический подъем периода 1990-х годов отличался от подъема 1960-х годов разительно: если тогда ускорение торговли развивало успехи, достигнутые на стремительно растущих внутренних рынках, теперь экспорт был призван всего лишь компенсировать упадок внутри экономики.

Поскольку рост выпуска экспортируемых товаров (в первую очередь промышленных) ускорялся рывками, в то время как внутренние рынки стагнировали, проблема избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности только усугубилась. После того как курсы валют Германии и Японии, с одной стороны, и США, с другой, необычайно резко развернулись, эти страны вновь пошли по расходящимся траекториям, и расхождение это начало приобретать еще большие, чем раньше, масштабы — Германия и Япония вошли, по общему признанию, в свою самую глубокую и продолжительную рецессию за весь послевоенный период. И конечно, в противоположность этому, американский промышленный сектор, в значительной степени опираясь на спад конкурентоспособности своих главных конкурентов, продол-

жил наращивать зависимость от экспорта и увеличивать объемы сбыта на внешних рынках уже давно забытыми темпами. Во многом благодаря этому ему удалось добиться значимого восстановления прибыльности и динамизма. Тем не менее у этой расходящейся эволюции не было никакой симметрии, поскольку в первой половине 1990-х годов потери в прибыльности промышленного сектора Германии и Японии нисколько не уравновешивались выгодами для экономики США, и динамизм мировой экономики упал до минимального уровня по сравнению с любым сопоставимым периодом после 1950 года. Так есть ли основание полагать, что в предстоящие годы и до конца десятилетия удастся сойти с этой траектории?

Оптимистический сценарий

Осенью 1996 — осенью 1997 года развитый капиталистический мир двигался по кривой, которую, казалось бы, можно рассматривать в качестве классического примера развития через разделение труда. За этот год американский товарный экспорт подскочил примерно на 24%, что внесло вклад почти в 42% от темпов экономического роста, которые составили 4,3% и оказались столь высокими впервые за все время довольно ограниченного циклического подъема 1990-х годов. Подъем в США, более того, во многом придал уверенности экспортному восстановлению Европы и Японии[16]. Следовательно, все еще сохранялась надежда, что развитые капиталистические экономики пойдут, наконец, по пути взаимно укрепляющего процесса роста через разделение труда и извлечения выгод от международной торговли, совершенно в духе Адама Смита.

Если бы такой классический сценарий был верен, то американская экономика, где прибыльность в конце концов восстановилась благодаря сдерживанию роста заработных плат, болезненным широкомасштабным процессам рационализации и техническому прогрессу в промышленности, могла бы вытащить остальной мир из его застойного состояния. И если раньше для этого приходилось прибегать к кейнсианскому дефицитному финансированию ценой собственной конкурентоспособности, то теперь предстояло сохранить и наращивать уже начавшийся инвестиционный бум. А он, черпая энергию из вновь обретенной конкурентоспособности и доступных для эксплуатации резервов рабочей силы, потенциально мог обеспечить темпы роста

[16] *Koretz G.* America's Edge in Capital Goods // Business Week. 1997. 22 September; *Koretz G.* All Eyes on the US Economy // Business Week. 1997. 29 September.

выпуска и производительности, невиданные по своей скорости за все время послевоенного подъема. Со своей стороны главные торговые противники США, извлекая теперь выгоды из масштабной ликвидации избыточных средств производства в ходе рецессий 1990-х годов, могли бы расти за счет экспорта все более дешевых товаров в США (и на мировой рынок), впитывая при этом все большие объемы американского экспорта. Такой оптимистический сценарий определенно нельзя сбрасывать со счетов, поскольку восстановление прибыльности в США было очень существенным и имело ощутимые экономические эффекты. И все же есть очень веские основания полагать, что международных условий для осуществления этого сценария нет, и мы, наоборот, находимся у порога нового, еще более разрушительного раунда игры с нулевой суммой, то есть борьбы за мировые рынки промышленных товаров в условиях вяло растущего спроса, борьбы, которая столь долго исключала возобновление экономического динамизма в международном масштабе. Принципиальная проблема здесь является оборотной стороной той гипотезы в духе Адама Смита, о которой мы только что говорили: поскольку все ведущие мировые экономики стараются вырваться из затруднений, единовременно и в больших масштабах наращивая свою зависимость от мирового рынка, проводя очередные, еще более суровые меры по урезанию заработных плат и ужесточению макроэкономической политики, неизбежный поток экспорта, скорее всего, приведет к избыточному выпуску, обострению конкуренции и переполненным рынкам, а вовсе не к взаимовыгодной международной торговле.

Что наиболее поразительно, даже американская экономика смогла в полной мере почувствовать подъем, лишь когда произошло резкое ускорение роста экспорта. В конце 1997 года промышленные производственные мощности увеличивались среднегодовыми темпами в 4,3% — значительно быстрее, чем потребительские расходы, — и можно было ожидать, что инвестиционные расходы в бизнес-секторе в целом поднимутся до уровня вдвое выше, чем потребительские расходы в нем же[17]. Без внезапного и сильного увеличения заработных плат, что само по себе маловероятно, едва ли стоит ждать ускорения потребительских расходов, ведь до сих пор потребители наращивали свои траты за счет сокращения сбережений и полагаясь на грандиозное увеличение частного финансового благосостояния, которое будто бы было создано

[17] *Mandel M.* et al. The Threat of Deflation // Business Week. 1997. 10 November.

стремительным удорожанием акций[18]. Это означает, что, по-видимому, огромную часть недавно созданных в США производственных мощностей можно задействовать только если удастся существенно расширить объем сбыта на мировом рынке. Но вероятность того, что необходимые для этого условия международного уровня возникнут, очень мала по уже столь хорошо известным причинам.

Факторы, затрудняющие общесистемное восстановление

Экономические успехи США и слабость их ведущих конкурентов уже привели к очередной корректировке валютных курсов, в результате чего начал иссякать, возможно, самый сильный импульс, который испытывала американская промышленность за все десятилетие экспортного подъема. После «обратного соглашения в Плазе» весной 1995 года, заключенного правительствами стран G-3 для того, чтобы предотвратить коллапс японской экономики, курс доллара к марке и иене существенно вырос (на 20 и 50% соответственно). Таким образом, созданы условия не только для следующей смены точки географической концентрации конкурентных преимуществ, но и, кроме того, для нового осложнения проблемы избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности. Это именно так, поскольку, хотя циклическое восстановление германской и японской экономики и основано на росте экспорта, меньше всего следует ждать, что сбыт на внешнем рынке подтолкнет полномасштабное циклическое расширение в каждой из этих стран. В результате рост внутреннего спроса может только замедлиться, а зависимость от экспорта — усилиться.

В Германии, как уже отмечалось, программа радикального урезания издержек, которая предваряла новый, энергичный подъем, проводилась главным образом за счет различных форм рационализации и сдерживания роста прямых и косвенных затрат на оплату труда, а не за счет наращивания инвестиций. Вот почему возрождение промышленности на базе экспорта почти не создало нового спроса, который был бы способен потащить за собой остальную экономику. Более того, несмотря на возросшие уровни безработицы, германские власти не открестились от своей давней веры в то, что стимулирование спроса может лишь скрыть фундаментальную, «структурную» пробле-

[18] *Koretz G.* The Uncertain Wealth Effect // Business Week. 1997. 20 October. С 1992 года сбережения в процентном отношении к личному располагаемому доходу упали более чем на треть, с 6 до 4%, что стало минимальным значением за пол века.

му высоких издержек в экономике. Наоборот, чтобы продемонстрировать свою веру еще раз, они летом 1997 года резко подняли процентные ставки. Результат был ожидаем: восстановление в Германии затормозилось; другим европейским экономкам пришлось искать замену германскому рынку сбыта в Америке; а Германия в итоге оказалась даже еще более зависимой от экспорта.

В Японии ситуация аналогична, хотя гораздо более тяжелая и имеет гораздо более серьезные последствия для мировой экономики. Рост экспорта, который последовал за первоначальным спадом курса иены, как оказалось, стал еще более слабым стимулом для экономики, чем в случае Германии. Одновременно с этим, японское правительство продолжало быть верным здоровым финансам как залогу возобновления роста и, уверенное во всемогуществе дефляционной политики, эффектным жестом распорядилось поднять косвенные налоги на 2,5%, положив тем самым немедленный конец слабому восстановлению и открыв дорогу рецессии, самой глубокой за весь послевоенный период. Но правда чтобы не допустить превращения рецессии в депрессию, правительство в начале 1998 года все же прибегло вновь к масштабным мерам фискального стимулирования; однако это едва ли может обеспечить нечто большее, чем временную стабильность. Это, в частности, вытекает из того, что курс иены достиг минимальных с начала 1990-х годов значений, и других возможностей подтолкнуть экономику просто нет, а Япония по прежнему рассчитывает, что экспорт поможет ей возродиться. И все же можно обоснованно утверждать: именно девальвация иены, столь необходимая, чтобы возродить японский промышленный сектор, одновременно подорвала рынки сбыта японских промышленных производителей, и тем самым, подкосила японское восстановление.

Лейтмотивом этого текста было то, что в сложившихся условиях международных избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности, достижение конкурентных преимуществ для одной крупной экономики означает с большой долей вероятности потери для другой. Едва ли нужно добавлять, что в такой обстановке, когда даже наиболее сильные из развивающихся экономик оказываются очень уязвимыми, более слабые, такие как Мексика, Аргентина или Индия, могут «выживать» в конкурентной борьбе только ценой падения уровня жизни своего населения. Таким образом, именно девальвация иены, начавшаяся весной 1995 года, которая была жизненно важной для поддержания экономики Японии на плаву, ввергнула азиатские экономики в глубокий кризис и, в конце концов, создала угрозу не только для японского восстановления, но и для восстановления всей мировой системы.

Восточноазиатский кризис

Сверхвысокий курс иены, который установился на протяжении десятилетия после соглашения в Плазе, был выгоден для экономик Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии, и, воспользовавшись им, они достигли бурного роста, начав отнимать у японских производителей рынки сбыта, в первую очередь североамериканские. Разумеется, японские транснациональные корпорации первыми сняли сливки с азиатского экспортного бума, запустив мощную волну иностранных инвестиций в сравнительно низкозатратные производственные мощности, привлекательность которых была тем выше, что курсы местных валют были привязаны к доллару и за 1990–1995 годы подешевели к иене на 40% и более.

Этот, как казалось на тот момент, неисчерпаемый источник роста промышленности за счет экспорта снабдил азиатские экономики неограниченными объемами капитала, с помощью которого финансировалось грандиозное строительство и возведение невиданных ранее по масштабам производственных мощностей в промышленном секторе, начавшем поставлять товары не только на североамериканский рынок и, в меньшей степени в Японию, но и на растущие внутренние рынки азиатского континента.

Падение иены поставило под удар модель сверхбыстрого роста, которая стала присущей для региона. Тем не менее большинство производителей из Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии в ответ на возросшую конкуренцию и ослабление спроса на свои товары стали еще больше наращивать капиталовложения в здания и оборудование. Это на первый взгляд парадоксально, но, если иметь в виду, что промышленные производители всесторонне зависели от экспорта, а возможностей переориентироваться на внутренний рынок в короткий срок не было, становится ясно, почему они были просто вынуждены повышать свою конкурентоспособность с помощью инвестиций. Таким образом, уже имеющаяся проблема избыточных мощностей, которая создалась благодаря многолетнему росту ежегодными темпами в 20%, только осложнилась. Практически ни одна экономика региона не смогла избежать внезапного замедления роста экспортного спроса и (или) прибылей, в частности потому, что Япония, а также Китай начали усиливать конкуренцию — и не только на других рынках, но и в самой Японии, в то время как темпы роста внешней торговли в регионе (за исключением Японии) упали с 20% в 1995 году до 4–5% в 1996–1997 годах. После того как дефициты текущего счета подскочили, стало очевидно, что возможности для роста региона серьезно

сократились, хотя продолжался бурный рост на региональном строительном рынке, а также рынке акций, подхлестываемый завышенными курсами валют. Вскоре приток иностранных средств замедлился, и начались спекулятивные атаки на региональные валюты, что в итоге привело к очень серьезным девальвационным войнам в регионе[19].

В этих условиях западные и японские банки, которые еще недавно финансировали промышленное перепроизводство и избыточное строительство в регионе, внезапно бросились изымать свой по большей части краткосрочный капитал, провоцируя бегство на денежном рынке. Восточная Азия испытала на себе тот самый эффект домино, который сопутствует разворачивающемуся кризису и происходит при биржевой панике. Каждый зарубежный инвестор боялся, что остальные изымут свои деньги, и старался покинуть рынок как можно быстрее. Как результат, этот самоусиливающийся процесс почти полного испарения иностранного кредита из экономики региона лишил производителей возможности реструктурировать свои долги и расплатиться по своим обязательствам уже ставшим привычным образом. Ситуация многократно усугублялась тем, что азиатские промышленные производители обычно имели очень высокий уровень кредитной нагрузки, а азиатским заемщикам приходилось теперь расплачиваться по долгам в валюте, которая сильно потеряла в своей стоимости.

И именно в этот момент вмешался МВФ. Он мог бы сподвигнуть международные банки к формальному соглашению о совместных действиях, которое позволило бы влить деньги в Азию и уравновесить тем самым паническое изъятие кредита, ведь вливание денег является обычным способом остановить кризис ликвидности. В конечном счете фундаментальной проблемой для многих из азиатских фирм была именно нехватка международного спроса на их товары, а вовсе не неэффективность их производства, и уж тем более не зависимость от дефицитного финансирования со стороны государства (которого вовсе не было). Некоторые фирмы при этом, безусловно, должны бы были ужаться, некоторые — обанкротиться. Но вся экономика региона осталась бы на плаву. Однако МВФ, главным образом заботясь о том, чтобы европейским, американским и японским банкам вернули долги сполна, потребовал, вполне в духе президента Гувера в свое время, ужесточе-

[19] *Lewis P.* Export Growth Slows for Asia's Tiger Economies // New York Times. 1996. 3 August; *Montagnon P.* Overcapacity Stalks the Economies of Asian Tigers // Financial Times. 1997. 17 June; *Ridding J.* Chilled by an Ill Wind // Financial Times. 1997. 23 October; *Bremner B.* Who's Really Pounding Asian Economies? // Business Week. 1997. 22 September; Is The East Asian Juggernaut Sputtering? // Business Week. 1997. 26 August.

ния кредита и принятия мер жесткой экономии, что крайне усугубило долговой кризис и привело к разрушительной депрессии[20].

Менее чем за год курсы валют стран Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии упали по отношению к доллару на 35–40%, а разрушение стоимости в более широком смысле было еще более сильным. С июня 1997 года рынки акций упали на 89% в Индонезии, на 75% в Южной Корее, на 73% в Малайзии, на 71% в Таиланде, на 57% на Филиппинах и на 47% в Гонконге. «Это не просто обратный ход, это паническое бегство», и это не может кончиться ничем иным кроме очень сильного сокращения глобального спроса по сравнению с предложением и последующего обострения международной конкуренции[21]. Во-первых, азиатские товары, очевидно, изрядно удешевятся, в виду масштабной девальвации региональных валют[22]. Во-вторых, охваченные депрессией, азиатские рынки смогут поглощать гораздо меньшие объемы капитала и потребительских товаров, а значит, импорта[23]. В-третьих, поскольку еще меньшую долю азиатских товаров можно будет продать в пределах региона, зависимость экономик Азии от экспорта в остальной мир только усилится. Наконец, расширению потока азиатского экспорта на мировой рынок будет способствовать и то, что владельцы недавно созданных средств производства очень сильно полагались на продолжение роста азиатских экономик прежними темпами и теперь они будут вынуждены искать менее прибыльные рынки сбыта за пределами региона[24].

Следует особо отметить, что внезапное сжатие восточноазиатских экономик наступило не только из-за Японии, но и из-за растущего присутствия Китая на мировом рынке. Когда в 1994 году Китай девальвировал свою валюту, его конкурентоспособность в низкотехнологичном производстве резко возросла, также как конкурентоспособ-

[20] Здесь не самое подходящее место, чтобы разбирать другие требования, выдвинутые МВФ, а именно — демонтировать и либерализовать этатистские режимы организованного капитализма в Юго-Восточной Азии, в первую очередь, в Корее. Все же см.: *Wade R., Veneroso F.* The Asian Crisis: The High Debt Model Versus the Wall Street-Treasury-IMF Complex // NLR 228. P. 3–23.

[21] *Wolf M.* Flight to Quality // Financial Times. 1998. 13–14 June.

[22] *Lewis P.* For Asia, Austerity and Exports // New York Times. 1997. 9 September.

[23] К примеру, продажи автомобилей в целом по Юго-Восточной Азии росли в 1993–1995 годах на 20% в год, а в 1996 году — лишь на 6% при прогнозе на 1997 год в 5%. The Downpour in Asia // The Economist. 1997. 1 November.

[24] См., к примеру: *Clifford M. L., Port O.* This Island is Crazy for Chips // Business Week. 1996. 16 September; The Downpour in Asia.

ность Японии в высокотехнологичном производстве в 1995 году. Более того, за последние годы произошло резкое замедление роста потребительских расходов в Китае, что сократило загрузку производственных мощностей до 58%, в то время как темпы инфляции упали с 30% в 1995 году до менее чем 2% в настоящее время, и в результате китайские производители были вынуждены все сильней полагаться на мировой рынок. Решение китайского правительства избавиться от огромной части государственной собственности в промышленном секторе может лишь еще больше ослабить рост внутренней занятости и потребления. Но в условиях девальваций в Юго-Восточной Азии китайские производители столкнутся с еще более ожесточенной конкуренцией в своих основных экспортных нишах, таких как производство одежды и тканей, и, таким образом, для них будет вполне рационально и неизбежно пойти на дальнейшее снижение цен; и фактически у китайских властей почти не останется выбора кроме как девальвировать валюту, что потянет глубоко вниз цены на промышленные товары стран Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии[25].

Постепенно начинает забываться, что в течение полутора десятилетий (вплоть до 1996 года) Северо-Восточная и Юго-Восточная Азия были единственным центром динамичного накопления капитала, в то время как вокруг мировой капитализм стагнировал. Одним из показателей гнетущего влияния на мировую систему со стороны региона, теперь оказавшегося в трудном положении, является то, что в 1996 году азиатские экономики, взятые в совокупности (за исключением Японии), инвестировали не менее 914 миллионов долларов, в точности столько же, сколько гораздо более крупная экономика США в том же году[26]. Более того, если принять во внимание, что на долю этих экономик приходится, возможно, уже 20% всего мирового экспорта, неизбежный качественный рост их экспортной зависимости наверняка отзовется во всех уголках мирового промышленного сектора. Вполне допустимо, что будь восточноазиатские экономики единственными, кто резко усиливает свой сбыт на внешних рынках и страдает от замедления внутреннего спроса, возросшее предложение могло быть легко поглощено без больших потрясений для системы. Но поскольку Япония, Германия, вся Европа и США шли по схожей траектории экспортного роста и вяло растущих внутренних рынков, непросто

[25] *Walker T.* Slack Demand Mars China Outlook // Financial Times. 1997. 30 July; *Harding J.* Jitters in Beijing // Financial Times. 1997. 10 November; *Koretz G.* Low Price: Bad Omen for China // Business Week. 1997. 10 November.

[26] *Mandel M.* The Threat of Deflation.

ТАБЛИЦА XIV.2. Ускорение экспорта и стагнация выпуска (среднегодовые темпы роста, %)

	1960–1974	1970–1980	1980–1990	1990–1997
Экспорт стран OECD	8,8	5,4	4,9	6,5
Выпуск стран OECD	4,9	3,2	3,0	2,2
Отношение экспорта к выпуску	1,8	1,7	1,5	3,0

ИСТОЧНИКИ: *Glyn A.* et al. Rise and Fall of the Golden Age. P. 111. Tabl. 2.22; OECD. Economic Outlook. No. 62. P. A4, A43. Tabl. 1, 39.

представить себе, как мировой экономике удастся избежать дальнейшего обострения проблемы избыточных мощностей и перепроизводства в промышленности, когда рост экспорта в условиях стагнирующего внутреннего спроса ведет к снижению норм прибыли[27].

В частности, легко представить, как гнетущее воздействие азиатского кризиса сообщится, причем в гораздо большем масштабе, Японии. Японская экономика, как уже подчеркивалось, целое десятилетие пыталась выйти из глубокого кризиса своей экспортной модели развития, главным образом стремительно и коренным образом переориентируясь в сторону Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии. К 1996 году Азия поглощала 45% японского экспорта и примерно такую же долю японских прямых иностранных инвестиций в промышленность. Более того, на долю японских банков приходилось от 30 до 40% кредитов Восточной и Юго-Восточной Азии, выданных развитыми капиталистическими экономиками. Следовательно, нет серьезных причин сомневаться, что азиатский крах сыграл первостепенную роль в прекращении японского восстановления. Депрессия в Азии не только ослабила рост японского экспорта, одновременно усугубив уже острую для японских банков проблему плохих долгов, способствуя тем самым ужесточению кредита; она также сгустила тучи над экономическим горизонтом Японии, преградив путь к возобновлению энергичного роста, считавшегося в течение долгого времени самым многообещающим. Проще говоря, кризис в Восточной Азии уже, по крайней мере частично, захватил

[27] На протяжении 1997 года под воздействием японского и китайского экспорта уже произошел всплеск дефицита текущего счета США, и он обязательно повторится с новой силой, как только последствия ревальвации доллара дадут о себе знать.

вторую крупнейшую экономику в мире, и, в результате, осложнит и так уже нелегкую международную ситуацию с замедляющимся ростом спроса и избыточным промышленным предложением.

И все же нельзя исключать, что в условиях достаточно устойчивого расширения инвестиций американская экономика сможет обеспечить растущий рынок, который необходим, чтобы международная экономика могла уравновесить и поглотить возникающий всплеск экспорта. При этом, опять же, оптимистическом сценарии, поток дешевых товаров из Японии и остальной Азии должен главным образом, как и в случае с остальными экспортоориентированными развитыми капиталистическими экономиками, не столько заставить американских производителей снизить свои цены и прибыли, сколько уменьшить их производственные издержки, поднять их конкурентоспособность, увеличить маржу, стимулировать дальнейшее накопление капитала. Аналогично, это должно оживить внутренние экономики, позволяя поглощать все большие объемы импорта из США. Взаимная выгода таким образом, должна перевесить конкуренцию, запуская процесс с положительными эффектами обратной связи, в рамках которого американская экономика должна потащить мировую экономику к новым высотам.

Но если учесть, насколько, по-видимому, стремительно и импульсивно вырастет мировой экспорт и насколько резко затормозит мировой рынок, долгосрочная тенденция к созданию избыточных мощностей и перепроизводства в международном масштабе скорее сохранится и окрепнет, нежели будет преодолена. В частности, поскольку в ходе недавнего подъема Восточная Азия, в том числе Япония, поглощали от одной четверти до одной трети американского экспорта промышленных товаров, значимое сокращение темпов роста американского сбыта в ближайшем будущем практически неизбежно. Кроме того, учитывая радикальность девальвации азиатских валют, трудно вообразить себе, что могло бы при курсе в 130–140 иен за доллар защитить цены на товары американских промышленных производителей от понижательного давления со стороны японских и азиатских конкурентов, готовых к борьбе при курсе в 100 иен за доллар. Но, поскольку без восстановления американского промышленного сектора, восстановление американского капитала в целом немыслимо, любые помехи в дальнейшем ходе развития этого сектора будут во многом определять, удастся ли удержать подъем в США или нет. И все-таки происходящее на мировом и американском рынке делает появление этих помех неизбежным.

Обострение конкуренции, выходит, приведет к почти гарантированному сжатию промышленных прибылей, в особенности потому,

что американский экспорт в Азию сократится и усилится давление на американский импортный рынок и цены на американские товары, в первую очередь со стороны азиатского экспорта. Но если промышленная прибыльность упадет, проявления этого будут действительно повсеместными. Следом затормозит рост инвестиций, а значит, и рост производительности, благодаря чему давление на прибыли со стороны заработных плат усилится. Рынок акций будет также обречен на падение, подчиняясь долгосрочной корректировке вниз, но если акции и впрямь упадут, неоткуда будет ждать и роста потребительского спроса, который так необходим, чтобы уравновесить падение роста экспорта и инвестиций. Согласно этому, гораздо более вероятному, сценарию избыточное производство в очередной раз подорвет выигрыши от торговли и конкуренция вновь возьмет верх над взаимовыгодностью. Ускоряющийся рост предложения мирового экспорта в обстановке сужающихся рынков не только не подтолкнет рост прибыльности, не только не позволит удержать экономику на пути к повышению, но и подкосит их, а значит и восстановление, подорвав тем самым основы непродолжительного долгого подъема и угрожая новым, глубоким долгим спадом в мировой экономике.

XV. *Послесловие. Усиление турбулентности?*

Почти восемь лет прошло с тех пор, как «Экономика глобальной турбулентности» была опубликована впервые. Написанная, когда бум «Новой экономики» был на своем пике, она подвергала сомнению основы подъема конца 1990-х и допускала, что сохранение хронического избытка производственных мощностей в международном промышленном секторе не позволит экономикам развитых капиталистических стран преодолеть долгий спад. Появление новых данных и возможность взглянуть на события в исторической ретроспективе, я думаю, не только подтвердили наш анализ, но и позволяют глубже и подробнее рассмотреть недавнее прошлое. Ниже я еще раз кратко опишу, как в середине 1960-х — середине 1970-х годов экономики развитых капиталистических стран перешли от долгого подъема к долгому спаду, а также как они пытались преодолеть начавшийся в то время кризис производительности, в то время как на мировую арену выходили новые индустриальные страны Восточной Азии. Отталкиваясь от этого, я рассмотрю значительное оживление, которое наступило в экономике США в период с середины 1980-х по середину 1990-х годов, траекторию и первоосновы американского роста. И далее я перейду к выявлению пределов этого роста, которые налагаются факторами, ослаблявшими динамизм *во всей мировой экономике в целом* на протяжении данного периода. Исходя из этого, я объясню, почему те силы, которые усиливали бум «Новой экономики» и пузырь на фондовом рынке, не могли привести ни к чему другому, кроме биржевого краха и рецессии 2000–2001 годов. В заключение я проанализирую нерешительное циклическое восстановление, под знаком которого прошла первая половина десятилетия XXI века для того, чтобы подойти к открытому пока вопросу о будущем долгого спада. Какие силы позволили бы его преодолеть? Какие факторы продолжают его поддерживать[1]?

[1] Здесь я основываюсь на исследованиях (а иногда и прямо заимствую из них), которые я проделал с момента публикации «Экономики глобаль-

Но все же факт остается фактом: по официальной версии, периоды 1997–1998 и 2000–2001 годов, которые путают картину экономического развития, — это не более чем незначительные сбои в продолжающемся и по сей день экономическом прогрессе США. Если стоять на такой точке зрения, то во второй половине 1990-х годов американская экономика, благодаря своим либерализованным рынкам и непревзойденным предпринимательским и финансовым институтам, достигла прорыва, недостижимого для ее закрепощенных конкурентов из Западной Европы и Японии, которые оставались скованными низкими темпами роста, отягощавших жизнь развитых капиталистических стран на протяжении более двух десятилетий. Используя к своей выгоде эпохальные достижения в области информационных технологий, американский рынок акций породил производственный переворот и подготовил экономический подъем, благодаря своему умению выявлять компании, которые с точки зрения технологического динамизма сулят самые высокие прибыли. Институциональные инвесторы наращивали свое участие в капитале таких предприятий, что толкало цены на их акции вверх и сообщало долговому рынку, банкам и фондовой бирже о том, что одалживание таким предприятиям и вложение в них денег привлекательно. С помощью возросших объемов заемных денег и эмиссии акций, корпорации во всех уголках промышленного сектора — в основном в высокотехнологичных отраслях, но также и в отраслях, производящих товары длительного пользования, — могли наращивать инвестиции *еще до фактического увеличения прибылей*, что ускоряло рост производительности и сулило еще большие доходы. Более высокие уровни «ожидаемой прибыли», в свою очередь, поднимали цены на акции на новую высоту, что только усиливало заимствование и эмиссию акций, еще больше ускоряло накопление капитала, позволяло совершить новые технологические рывки и еще выше поднимать уровень производительности, увеличивая ожидаемые прибыли... И в конечном счете это удостоилось,

ной конкуренции». См., в частности: The Boom and the Bubble. London, 2002, а также заключение к этой книге, опубликованное в издании с мягкой обложкой в 2003 году; New Boom or New Bubble? // New Left Review. 2004. No. 25. January-February; The Capitalist Economy, 1945–2000 // Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches / D. Coates (ed.). Basingstoke, 2005; и After Boom, Bubble and Bust: Where is the US Economy Going? // Worlds of Capitalism: Institutions, Economic Performance And Governance in the Era of Globalization / M. Miller (ed.). London, N.Y., 2005. Для сравнения см.: Toward the Precipice // London Review of Books. 2003. 6 February.

со слов Алана Гринспена, наименования «процесса с положительными эффектами обратной связи» (virtuous circle)[2].

Но дальнейшие события, а именно то, что высокие ожидания прибылей так и не реализовались, доказали, что подобный анализ ставит все с ног на голову. Во время продолжительного циклического восстановления 1990-х годов средняя норма прибыли в частном бизнес-секторе США оставалась на 15–20% ниже, чем в 1950-х и 1960-х годах, а в Германии и Японии ситуация была еще более удручающей. Кроме того, после 1997 года прибыльность в США и во всей мировой экономике в целом рухнула, даже несмотря на то что бум «Новой экономики» находился на самом пике. Вместо того чтобы придать США и мировой экономике новый курс, движущие силы «Новой экономики», наоборот, усугубили фундаментальную проблему, стоявшую за медленными темпами долгосрочного роста, а именно — наличие хронического избытка производственных мощностей в промышленности и смежных секторах, который снижал долгосрочную норму прибыли во всей экономике в целом. В свою очередь низкие уровни прибыльности предрешили продолжение долгого спада, после чего наступил драматический перелом — последовали неизбежный крах цен на акции и резкий циклический спуск, и открылся путь к новому периоду турбулентности на заре тысячелетия[3]. Объяснить такую развязку и ее последствия и является конечной целью этого послесловия.

Восстановление в США и его пределы

В период с 1985 по 1995 год экономика США, вслед за своим промышленным сектором, вступила в фазу подлинного и, по своей собственной природе, очень устойчивого восстановления. В его основе лежала впечатляющая, хотя, как оказалось, не окончательная смена курса

[2] Testimony of Chairman Alan Greenspan Before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs // US Senate: The Federal Reserve Board's Semi-annual Monetary Policy Report. 1998. 21 July. Federal Reserve Board website. Ср.: Annual Report of the Council of Economic Advisers // Economic Report of the President 2001. Washington, DC, 2001; *Blinder A. S., Yellen J. L.* The Fabulous Decade. N.Y., 2001. Позднее Гринспен уточнил эту позицию в The Economy: Remarks by Chairman Alan Greenspan at the Bay Area Council Conference. 2002. 11 January и The US Economy: Remarks by Chairman Alan Greenspan Before the Independent Community of Bankers of America. 2002. 13 March, оба выступления можно найти на сайте FRC.

[3] Данные по чистой норме прибыли США, Германии, Японии и стран G-7 приведены в табл. xv.1, xiii.1, на рис. xv.6.

прибыльности, глубокое падение которой и было главной причиной того, что США и развитый капиталистический мир перешли от долгого подъема к долгому спаду. Тем не менее возрождение промышленности и частного бизнес-сектора экономики США в конечном счете оказалось недолговечным, так как лежавшее в его основе оживление нормы прибыли было неустойчивым с точки зрения мировой экономики в целом, которая по-прежнему тормозилась низкими нормами отдачи на капитал и все более слабым экономическим ростом.

Переход развитых капиталистических экономик к долгому спаду был вызван расширяющимся и усиливающимся воздействием того самого процесса неравномерного развития, который лежал в основе их послевоенного расширения. Использовав потенциальные преимущества своего отставания, этатистские и организованные капиталистические экономики Японии и Германии, в центре которых была промышленность, достигли в период между 1950 и 1970 годом беспрецедентных темпов изменений, особенно потому что они сосредоточили усилия на захвате больших кусков мирового рынка у гегемона в лице США. Последнему удалось, однако, ответить вполне достойно, защитив свой внутренний рынок, в то время как ведущие американские корпорации стали наращивать прямые инвестиции в иностранную промышленность и интернационализировать финансы. Но функционирование этого изначально симбиотического взаимоотношения между теми, кто находился на более ранних и теми, кто был на более поздних этапах развития, стало, наконец, обнаруживать свои собственные пределы, потому что оно происходило в первую очередь в форме ускоряющегося роста избыточной продукции. К середине 1960-х годов производители промышленных секторов стран догоняющего блока не только смогли навязать мировому рынку свои относительно низкие цены и, таким образом, резко увеличить свои доли на нем, но и, благодаря относительно низким издержкам, сохранить свои прежние нормы прибыли. В результате началось замедление роста цен на промышленную продукцию США, представители которой не обладали достаточной гибкостью в издержках и были отягощены грузом в виде устаревших зданий и оборудования и относительно больших заработных плат, облегчить который в течение короткого времени было невозможно. Итогом стало появление избыточных промышленных мощностей в масштабах всей мировой системы.

Впервые избыточные мощности нанесли удар по США во второй половине 1960-х годов, и, в силу первостепенной важности американской экономики для развитого капиталистического мира, это привело к сокращению прибыльности и в промышленном секторе, и в част-

ном секторе в целом стран G-7 в совокупности. И Япония и Германия не долго могли оставаться невредимыми. После глубокой девальвации доллара и соответствующего укрепления курса иены и марки в результате международного валютного кризиса 1969–1973 годов, Японии и Германии пришлось также принять на себя крепкий удар падающих уровней прибыльности. Примечательно, что для производителей из непромышленного сектора экономик США и стран G-7, защищенных от давления международной конкуренции, кризис прибыльности оказался не слишком чувствительным, даже несмотря на то, что их удельные издержки росли быстрее, чем в промышленном секторе; это происходило потому, что, в отличие от своих коллег в промышленном секторе, они могли повышать цены в достаточной для сохранения прибыльности степени (см. табл. XIII.1 и рис. XIII.1).

В начале американские промышленные производители попытались ответить на обострение международной конкуренции и вызванное ею резкое падение прибыльности, проложив себе выход из кризиса инвестициями. Это они рассчитывали сделать, положившись на собственный капитал, особенно на свою способность внедрять новые технологии, которые должны были в итоге помочь ускорить рост их производительности и восстановить конкурентоспособность и прибыльность. В 1969–1979 годах, несмотря на снижение нормы прибыли, им удавалось накапливать капитал почти с той же скоростью, что и в 1959–1969 годах. Правительство США всеми силами поддерживало их в этом, сбивая курс доллара и воздвигая новые протекционистские барьеры, допуская при этом стимулирование неслыханных размеров. Но японские и немецкие конкуренты американских производителей не ретировались. Они вместо того, чтобы, как это обычно описывается в учебниках, постепенно уступить свое место, смирились с сокращением цен и дальнейшим понижением нормы прибыли, желая удержать таким образом свою долю на мировом рынке, что в результате свело на нет надежды американских производителей на восстановление нормы прибыли.

Вместе с тем процессы неравномерного развития, которые первоначально и сменили долгий подъем в мировой экономике долгим спадом, усилились, когда на мировую арену ворвались НИС Северо-Восточной Азии, еще более ожесточив конкуренцию и увеличив избыток мощностей в международной промышленности в ходе 1970-х годов и в последующий период, во многом так же, как в 1960-х и начале 1970-х годов это сделали их японские и европейские предшественники. Южная Корея и Тайвань шли впереди этого процесса, оспаривая некогда рекордные японские темпы роста с помощью японской же модели государ-

ственного вмешательства, организованного капитализма и экспортной ориентации, вместе с тем связывая будущее своих экономик с будущим Японии самым тесным образом[4]. В процессе того, как японские промышленные производители стремительно поднимались вверх по технологической лестнице, терпя все более высокие издержки на оплату труда, они избавлялись от отраслей, в которых уровень технологической оснащенности и требуемых навыков труда были сравнительно низкими. Южная Корея и Тайвань, наоборот, подбирали эти отрасли и, ускоряя в них технологический прогресс с помощью японских промежуточных и капитальных товаров, участвуя в совместных предприятиях с японскими транснациональными корпорациями и используя японские возможности сбыта, поразительно быстро проникали на американский рынок. Взращивая промышленность в Южной Корее и Тайване, японское правительство и промышленные производители создавали рынок сбыта для собственных промышленных товаров и получали, таким образом, опосредованный доступ к американскому рынку в условиях растущего протекционизма. Трехсторонняя торговля между Японией, НИС Северо-Восточной Азии и США (правда, при ограниченном экспорте на японский рынок) задала простейшую схему, по которой в дальнейшем удивительно быстро стал развиваться промышленный сектор Восточной Азии в целом, хотя позднейшие отклонения от этой схемы региональной экономической интеграции запутывали процесс. И вскоре эта торговля высвободила мощный поток прямых иностранных инвестиций, способный передвинуть промышленность и торговые связи. Восходя к более высоким ступеням жизненного цикла продукта, южнокорейские и тайваньские производители, а также их восточноазиатские последователи, только усугубили проблему международного перепроизводства, поскольку скорее дублировали, нежели дополняли, уже имеющиеся производственные мощности и захватывали рыночные доли своих конкурентов из развитых капиталистических стран, причем с той же быстротой, что и сами японцы.

К концу 1970-х годов затрудненность выхода предприятий из перенасыщенных промышленных отраслей в странах центра и одновременно опережающее вхождение в эти отрасли производителей из быстроразвивающейся периферии привели к тому, что уровень избыточного

[4] За анализом неразрывной взаимосвязи корейского и тайванского пути развития, с одной стороны, и японского — с другой, обращайтесь к кн.: *Castley R.* Korea's Economic Miracle. The Crucial Role of Japan. N.Y., 1997; *Chibber V.* Building a Developmental State: The Korean Case Reconsidered // Politics and Society. 1999. Vol. xxvii. September; *Gold T. B.* State and Society in the Taiwan Miracle. N.Y., 1986.

предложения промышленных товаров по сравнению со спросом на них увеличился. Другим следствием стало то, что прибыльность как в промышленном, так и в частном секторе развитых капиталистических стран взятых в совокупности и в отдельности упала даже ниже, чем в 1973 году (см. рис. IX.1). На этом фоне кейнсианское дефицитное финансирование наряду с подогреваемым им ростом частных заимствований обеспечивало дополнительный спрос, который помогал экономике примириться с растущим избытком мощностей, избегая при этом кризиса и продолжая расширяться. Но вместе с тем эти меры затрудняли уход высокозатратных, низкоприбыльных средств производства, что было необходимо для восстановления прибыльности. На этом фоне инфляция вырвалась из-под контроля, а дефицит текущего счета достиг неслыханных высот, что спровоцировало валютные набеги, так что правительство было вынуждено пойти на самые решительные меры, чтобы сохранить доллар в качестве ключевой международной валюты. У Федеральной резервной системы не оказалось иного выбора, кроме как навязать программу «структурной перестройки» самой американской экономике.

Поворот Федерального резерва к монетаристскому жесткому кредиту в начале 1980-х годов в первую очередь был рассчитан на усиление безработицы, что должно было снизить давление высоких заработных плат и выбить инфляцию из седла. Но вместе с тем он был призван — с помощью огромных налоговых сокращений и ударной дозы финансового дерегулирования — запустить процесс широкой реструктуризации в американской экономике, которая предполагала не только избавление промышленного сектора от тяжкого для его уровня прибыльности груза в виде высокозатратных, низкоприбыльных средств производства, но и должна была нанести смертельный удар по профсоюзам, создав, тем самым, новые преграды на пути повышения реальных заработков, а также открыть шлюзы для перемещения средств производства из промышленности в сектор финансовых услуг. На самом деле вырвавшаяся из рук Волкера стихия бросила американскую экономику в новое русло — впереди ее ждали возрождение промышленности, расширение и консолидация сектора низких заработных плат за пределами промышленности и головокружительный подъем финансов.

Промышленность. Грандиозное ужесточение кредита, предпринятое Федрезервом, подняло реальные процентные ставки до самых высоких за весь двадцатый век уровней, и, тем самым, сделало курс доллара крайне дорогим. Поэтому в ходе 1980-х годов американская и мировая экономики погрузились в самую глубокую с 1930-х годов рецессию, доллар поднялся до непокоренных еще вершин, а американ-

ский промышленный сектор вступил в фазу самого жестокого послевоенного кризиса. Крах глобального спроса не только обострил и так уже серьезную проблему общесистемного избытка промышленных мощностей, но и обрушил конкурентоспособность американской промышленности, в результате чего и экспорт, и прибыльность устремились вниз. Когда в условиях и без того дорожающей реальной стоимости кредита администрация Рейгана обратилась к рекордному по масштабам кейнсианскому дефицитному финансированию, процентные ставки взлетели еще выше, отправив реальный взвешенный эффективный курс доллара в стратосферу. Так был создан спрос, необходимый для выхода из циклического спада внутренней и мировой экономики, но в то же самое время, американскую торговлю охватил кризис. В 1980–1985 годах взрывной рост заимствований со стороны федеральных властей на фоне укрепления доллара позволил американским покупателям поглотить невиданные объемы импорта, тогда как рост экспорта упал фактически до нуля. Поэтому впервые за послевоенный период текущий счет США, еще в 1982 году находившийся в плюсе, резко ушел в минус. Этот нырок был почти полностью обусловлен разворотом в динамике торгового баланса промышленного сектора, который упал с 27 миллиардов долларов актива в 1980 году до пассива размером в 124 миллиарда долларов в 1987 году. Этот перелом был выгоден в первую очередь экспортерам из Японии и стран Северо-Восточной Азии, которые сумели захватить огромные сегменты американского импортного рынка. Увеличение пассива торгового баланса американского промышленного сектора в этот период полностью обуславливалось приростом дефицита в торговле со странами Восточной Азии (включая Японию). На протяжении следующей четверти века такая последовательность событий повторялась неоднократно: сначала бурный рост долга, затем удорожание активов, и, наконец, резкий взмах курса доллара, в результате которого дефицит текущего счета последовательно завоевывал все новые высоты, восточноазиатская промышленность совершала все новые рывки, а промышленный сектор США терпел все новые разрушительные удары[5].

В 1981–1982 годах норма прибыли в американской промышленности откатилась к своему послевоенному минимуму, и даже в 1986 году она оставалась все еще на 20% ниже, чем в конце 1970-х годов. Испытывая столь сильное напряжение, промышленный сектор был вынужден ужаться, чтобы сократить издержки. По ходу он сбрасывал с себя огромную массу избыточных высокозатратных, низкоприбыль-

[5] UNCTAD. Trade and Development Report, 2005. N.Y., 2005. P. 18. Fig. 1.2.

РИС. XV.1. Частота банкротств в США и обязательства разорившихся предприятий, 1950–1997 годы

ИСТОЧНИК: *Naples M., Arifaj H.* The Rise in US Business Failures: Correcting the 1984 Discontinuity. 1997.

ных средств производства — не только здания и оборудование, но и рабочую силу. В 1982 году частота банкротств была самой высокой со времен Великой депрессии 1930-х годов, и во второй половине десятилетия продолжала нарастать[6]. Произошедшая в результате перетряска достигла гигантского размаха и стала поворотным пунктом, поскольку создала необходимые, если не достаточные, условия для возрождения промышленной нормы прибыли и, тем самым, в частном секторе экономики в целом (см. рис. XV.1).

На протяжении последующего десятилетнего периода 1985–1995 годов американским производителям удалось кардинально развернуть промышленность, что придало всему частному сектору американской экономики новые силы. Им удалось удержать рост реальной оплаты труда (зарплаты плюс отчисления) практически на нуле, одновременно воспользовавшись падением долгосрочных реальных процентных ставок, которые к 1984 году снизились со своего пикового значения в 8,7 до 4,65% в 1990 году, существенным сокращением налога на прибыль корпораций. Кроме того, рационализация продолжала идти на всех па-

[6] Данные по частоте банкротств и размерам обязательств обанкротившихся предприятий в 1950–1997 годах были составлены Нейплз М. и Эрифадж Э. Я признателен Мишель Нейплз, за то, что она предоставила мне эти данные. *Naples M., Arifaj H.* The Rise in US Business Failures: Correcting the 1984 Discontinuity // Contributions to Political Economy. Vol. 16. 1997.

РИС. XV.2. Индексы чистой нормы прибыли в США, 1978–2001 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел «Нормы прибыли».

рах: в период 1979–1990 годов темпы роста основного промышленного капитала упали почти вдвое по сравнению с 1970-ми годами, в то время как занятость (в человеко-часах) в промышленном секторе в 1985–1990 годах стагнировала. Избавившись от лишнего капитала и труда, и ценой лишь небольших инвестиций промышленный, сектор достиг впечатляющего роста производительности, который превзошел рост эпохи послевоенного подъема. Но самым важным событием стало «соглашение в Плазе» 1985 года, которое стало ответной реакцией держав G-5 (США, Германия, Япония, Великобритания и Франция) на истощенность американского промышленного сектора беспримерно высокими процентными ставками и заоблачным валютным курсом и с помощью которого был запущен десятилетний спуск доллара.

Последовавшее сильное снижение относительных международных издержек в США послужило стимулом для конкурентоспособности американской промышленности, и американский экспорт набрал самые высокие за послевоенный период темпы. На этой основе за 1985–1995 годы американский промышленный сектор достиг выдающегося роста нормы прибыли на 65%. Но за пределами промышленности прибыльность за тот же период вообще не выросла. Поэтому подъем промышленной нормы прибыли стал единственной причиной параллельного восстановления прибыльности в частном секторе в целом, где она впервые за два десятилетия превысила уровень 1973 года (см. рис. XV.2).

Достигнутое в основном за счет рационализации и сокращения затрат, восстановление промышленной прибыльности не позволяло ему сохранять набранные обороты в течение хоть сколько-то продолжительное времени, не говоря уже о том, чтобы способствовать возобновлению роста в экономике в целом. Неспособность корпораций промышленности приободрить экономику была обратно пропорциональна охватившей их в 1980-х годах мании слияний с помощью кредитного финансирования и обратных выкупов акций. В итоге промышленные корпорации стали занимать рекордные суммы денег, чтобы приобрести доли в капиталах других корпораций, загнав, тем самым, к концу 1980-х годов промышленный сектор в глубочайшую задолженность. Когда в 1990 году экономика вступила в очередную рецессию, промышленные корпорации вновь оказались на грани фатального краха, и в 1990–1993 годах частота банкротств побила свежие рекорды послевоенного времени, установленные во время рецессии начала 1980-х годов.

И если бы в этот момент не вмешался Совет управляющих ФРС с подготовленной программой финансовой помощи, то крах промышленного сектора мог оказаться гораздо болезненнее, поскольку финансовые институты, особенно коммерческие банки, сами гнулись под непомерным грузом плохих долгов и ни в коей мере не были готовы прийти на помощь пострадавшим промышленным производителям. В 1989–1993 годах ФРС снизила процентную ставку по федеральным фондам, по которой банки одалживают друг другу, на шесть процентных пунктов, что опустило реальную стоимость краткосрочных заимствований в США практически до нуля. Реальные издержки долгосрочных заимствований, в свою очередь, продолжали катиться вниз, упав с 4,65% в 1990 году до 3,6% в 1993 году. В столь благоприятной обстановке было достаточно прекратить набирать новые долги и начать продавать акции, а не покупать их, как это происходило на протяжении десяти лет слияний и поглощений, и промышленный сектор мог в сравнительно короткое время привести в порядок свои бухгалтерские балансы и запустить новый циклический подъем на основе восстановленной нормы прибыли.

Начиная с четвертого квартала 1993 года, когда прибыльность росла, а бухгалтерские балансы поправлялись, промышленный сектор стал пробуждаться от летаргического сна. Инвестиции, выпуск и экспорт промышленного сектора внезапно ринулись вверх, начав повсеместное ускорение и придав сильный импульс всей остальной экономике. Отрасли непромышленного сектора в общем и финансовый сектор в частности вступили в период обновления. Казалось, частный сектор экономики в целом теперь стоит на пороге новой эры (см. рис. XV.2).

Непромышленный сектор. Итак, процесс трансформации промышленного сектора, который в первую очередь происходил в форме сбрасывания балласта, урезания издержек, девальвации доллара и только под конец — в форме ускоренного роста ВВП и накопления капитала, стал источником новых сил для американской экономики. Между тем, в непромышленном секторе происходило по большей части прямо противоположное — довольно стремительный рост здесь практически не сопровождался развитием, в результате чего все силы стянулись вокруг широкого и не перестающего расширяться сектора низких заработных плат. Процесс этот зародился еще в начале 1960-х годов, но развился вполне он только в 1970-е годы, когда работодатели развернули масштабное наступление на профсоюзы, а государство ушло из целого ряда отраслей, также изначально рассчитывая на ослабление профсоюзного влияния. Переломным моментом в этом противостоянии стали 1980-е годы, когда, пользуясь одобрением администрации Рейгана, работодатели принялись систематически нарушать Национальный закон о трудовых отношениях, что, по сути, полностью лишило профсоюзы влияния в частном секторе, особенно в непромышленном секторе. Негласной или даже явной целью такой политики было сократить темпы роста заработных плат — а фактически даже их абсолютные уровни, — особенно в тех отраслях, где ранее они были высокими благодаря мощи профсоюзов.

Возведенные работодателями преграды на пути увеличения заработных плат оказались крепкими и долговечными. Уже в 1972–1973 годах внезапный всплеск инфляции, темпы которой за год удвоились, начал душить темпы повышения жалований и отчислений. Но даже когда темпы роста цен вернулись на свои прежние уровни, работодатели не отпускали заработки, так что к 1995 году в частном секторе в целом *уровень* реальных заработных плат (не включая отчисления) производственного и неуправленческого персонала упал на 8,5% по сравнению с 1973 годом. Расправа была самой жестокой в таких отраслях как строительство, транспорт и добывающая промышленность, где до этого рабочие были сравнительно хорошо организованы и оплачиваемы, но теперь попали под грандиозное сокращение зарплат в результате тщательно спланированной компании по устранению профсоюзов, дерегулирования, радикальных изменений в географическом расположении или технологиях, или всего сразу. Когда промышленный сектор вступил в стадию кризиса, это революционное сокращение темпов роста зарплат, а фактически — абсолютных уровней оплаты труда, — распахнуло двери перед гигантским потоком капитала и труда, который, переменив свое направление, ринулся в непромышленный

сектор американской экономики и позволил ему начать впечатляющий рост в совершенно новых условиях.

С наступлением 1980-х годов администрация Рейгана встряхнула спрос, прибегнув к рекордному бюджетному дефициту, и непромышленный сектор пришел в движение. В условиях падающих реальных заработных плат компании этого сектора могли без труда и с умопомрачительной скоростью создавать новые рабочие места и наращивать занятость — в среднем вдвое быстрее, чем в послевоенный период. В то же самое время, видя, что реальные заработки падают, работодатели всячески старались заместить капитал трудом, и поэтому темпы роста выпуска в расчете на единицу затрат труда рухнули. Вопреки общепринятому мнению, уровень производительности труда за пределами промышленного сектора рос в ходе продолжительного периода 1939–1965 годов почти столь же быстро, как и в промышленности, лишь немного просев в 1965–1973 годах вслед за снизившейся прибыльностью. И только в 1979–1995 годах, после того как началось непрерывное наступление на реальные доходы, темпы роста непромышленной производительности опустились до невиданных в двадцатом веке значений. Таким образом, работодатели воспользовались нулевым ростом зарплат и стали внедрять трудоинтенсивные технологии; с другой стороны, зарплаты не могли быстро расти, поскольку производительность сохраняла инерцию. Американская экономика стала экономикой низких зарплат *par excellence*.

Хотя работодатели в течение почти четверти века добивались успехов в борьбе с реальными заработными платами производственного и неуправленческого персонала, они не вернули себе того, что было необходимым условием возобновления динамичного роста, а именно — удовлетворительной нормы прибыли. Правда, в непромышленном секторе, который производит в основном неторгуемые товары и, следовательно, по большей части защищен от международной конкуренции, не было ничего даже отдаленно напоминающего то глубокое падение прибыльности, которое больно ударило по промышленности в конце 1960-х и 1970-х годах. Однако с тех пор ситуация существенно ухудшилась. Непромышленный сектор понес серьезный ущерб в результате шоковой терапии Волкера и роста реальных процентных ставок, которые не возвращались к своим прежним уровням вплоть до конца 1980-х годов. Возможно, решающим обстоятельством было то, что в 1985–1995 годах та самая девальвация доллара, которая была опорой восстановления конкурентоспособности и прибыльности промышленного сектора, вместе с тем приводила к росту стоимости импортных товаров, затраты на которые истощали отрасли непромышленного

сектора. На протяжении десятилетия средняя непромышленная норма прибыли в целом упала на 20% ниже своего среднего уровня за весь период послевоенного подъема (см. рис. VIII.1).

Достигнув послевоенного дна в ходе рецессии 1990–1991 годов, непромышленная норма прибыли начала медленно всплывать, но вернуться к своему уровню 1986 года ей удалось лишь в 1995 году. Незадолго до этого момента непромышленный сектор откликнулся на импульс со стороны набиравшего силы промышленного сектора, а также на падение стоимости кредита и, возможно, начавшийся подъем собственной прибыльности и воспрянул. Такие отрасли как строительство, розничная и оптовая торговля внезапно набрали скорость в 6–7% и сохраняли ее, позволяя в середине десятилетия непромышленному сектору в целом набирать форму, ускоряя, таким образом, взлет, происходивший в промышленном секторе (см. рис. XV.2).

Финансы. Когда, с наступлением 1980-х годов промышленный сектор вошел в стадию глубокого кризиса, началось широкое перемещение капитала в сторону финансовой деятельности. На протяжении 1970-х годов этот сдвиг откладывался благодаря расширительной макроэкономической политике властей, которая привела к быстрому росту цен, уменьшению стоимости доллара и глубокому падению реальных процентных ставок. Предполагалось, что указанные тенденции оживят промышленный сектор, но они, очевидно, никак не могли быть на руку финансовому сектору. Когда же все меры по укреплению роста в промышленном секторе обернулись явным и бесславным крахом, дорабатывавшая свой срок администрация Картера и, в особенности, администрация Рейгана сделали все, чтобы наверстать упущенное. Они сделали решительный шаг в сторону финансового дерегулирования, сломав существовавшие до сих пор рамки, которые ограничивали поле деятельности финансовых институтов функционально и географически узкими областями. Они также предприняли ряд политических мер, нацеленных на увеличение доходности от финансовых операций. Но факт остается фактом: кредиторы, продавцы финансовых продуктов и спекулянты по-прежнему не имели ответа на главный вопрос. Каким образом фирмы в секторе финансовых услуг могли рассчитывать на большие барыши от операций с компаниями и домохозяйствами, когда нефинансовые корпорации извлекали столь крохотные излишки в расчете на используемый основной капитал и когда заработные платы находились под таким давлением? Каким образом мог финансовый сектор преуспевать, когда реальный сектор экономики боролся за выживание и не помышляя о быстром росте вплоть до 1993–1994 годов?

Едва ли хоть один режим мог бы принести столько пользы финансистам, чем режим Рейгана в начале своего правления. Беспрецедентное ужесточение кредита, которое, определенно, было решающим элементом политического курса, должно было положить инфляцию на лопатки и, тем самым, создать условия для роста доходности от предоставляемых займов. Прибыли коммерческих банков практически сразу взлетели вверх. Масштабное сокращение налогов на прибыль корпораций в 1981 году, за которым в 1982 году последовало частичное ослабление процентных ставок Федеральным резервом, гарантировали, что рынок акций, а значит, и доходности по акциям для инвесторов, пойдут вверх, особенно после того как новый всплеск военных расходов, финансируемых за счет бюджетных дефицитов, привел к ускорению роста совокупного спроса. Наконец, в условиях, когда пропасть между налоговыми доходами федерального бюджета и его расходами росла, когда требовались все новые средства для покрытия невиданно высокого дефицита, когда реальные процентные ставки поднялись до исторических максимумов, а стоимость доллара непреклонно росла, и американские, и иностранные инвесторы в финансовые активы могли рассчитывать на постоянные и громадные прибыли от покупок долгосрочных облигаций Казначейства США, и поэтому деньги ринулись на американские финансовые рынки.

Этот момент стал первым — но уж точно не последним — за послевоенный период, когда администрация Рейгана выступила с пакетом оригинальных политических мер, прямо нацеленных на *одновременное* стимулирование и макроэкономической конъюнктуры, и финансового сектора. И тем не менее сразу обнаружились противоречия, заложенные в такой сознательной государственной поддержке внутреннего и международного финансового сектора и, наравне с этим, неявного поощрения иностранного экспорта на американский рынок. В первой половине 1980-х годов неслыханно высокие реальные процентные ставки, галопирующий курс доллара и побивший все рекорды дефицит федерального бюджета не только поднимали доходы финансового сектора, но и подпитывали промышленные сектора иностранных конкурентов и партнеров США, что приводило к рекордным внешнеэкономическим дефицитам и вымиранию американской промышленности. К 1985 году президенты ряда крупнейших американских промышленных корпораций развернули организованную политическую кампанию в защиту американской промышленности от иностранных конкурентов, потребовав снижения курса доллара, и Конгресс утонул в криках о необходимости протекционистских мер. Администрация президента была вынуждена дать обратный ход своим планам превра-

тить Америку в «инвестиционную столицу мира», как выразился в январе 1995 года Рональд Рейган в своем обращении «О положении страны», и взять новый курс.

И все же «соглашение в Плазе» и сопровождавшие его протекционистские меры по защите промышленного сектора США таили в себе новые противоречия. Когда страны G-5 развернули траекторию движения доллара, а американские процентные ставки упали по сравнению со ставками в других странах, стоимость американских активов в международном выражении резко упала. Точно так же, как до этого высокие процентные ставки и укрепляющийся доллар притягивали международные потоки капитала в США, теперь, на фоне падения процентных ставок и доллара, они устремились прочь из американской экономики, подведя американские рынки акций и облигаций к грани катастрофы. Рулевые американского экономического курса оказались в замешательстве: низкие процентные ставки и слабый доллар были необходимы для энергичного роста в промышленном секторе, в то время как финансовый сектор нуждался в прямо противоположном. Эту головоломку им так и не удалось разрешить, и последствия этого дали о себе знать довольно скоро: сначала, в 1987 году, произошел крах рынка акций, немного спустя, в 1990 году, последовал еще один его короткий обвал[7].

Еще в 1970-х годах частные инвесторы испытали на собственном опыте, как тяжело стало извлекать прибыли на чисто частных началах в эпоху, когда норма прибыли в международной промышленности находилась под мощным давлением. Возникла ситуация, когда возможные направления для вложения капитала в развитых капиталистических экономиках иссякли, рост самих экономик замедлился и вслед за этим упал спрос на кредит; это сопровождалось доступностью денег и стремительной инфляцией, которая привела к падению реальных процентных ставок до отрицательных значений. В таких условиях коммерческие банки США и других развитых капиталистических экономик ринулись предоставлять займы новым индустриальным странам, рост в которых, в свою очередь, зависел от расширения рынков сбыта в Европе и Америке. Когда Тэтчер, Волкер и Рейган решительно порвали с инфляционным наследием 1970-х годов, эти банки попали в водоворот долгового кризиса слаборазвитых стран (less developed countries), оставшись с облигациями стран третьего мира, уплата

[7] За материалом этого и предыдущего параграфа, обращайтесь к: *Henning C. R.* Currencies and Politics in the United States, Germany and Japan. Washington, DC, 1994. P. 273–287.

по которым была практически нереальной, поскольку во всем мире стоимость займов подскочила до рекордных значений, а покупательная способность в центре глобальной экономики скукожилась. Рынок коммерческой недвижимости в США, который после дерегулирования 1980 года был наводнен сберегательными и кредитными организациями, кончил тем же самым. Чрезмерный объем выданных кредитов вел к неминуемому образованию пузыря и последующему краху, который и случился в конце десятилетия.

Лихорадочные выкупы собственных акций с помощью кредитного плеча имели такой же результат. На первом этапе, в ходе 1980-х годов инженеры финансовых схем оправдывали ожидания и внушительно подняли доходы, массово сократив персонал, отказавшись от инвестиций, урезав основной капитал, а также нарушив все соглашения с профсоюзами и порвав давние связи с поставщиками. И в самом деле в сложившихся обстоятельствах их подход не был лишен смысла, поскольку спрос на промышленную продукцию обвалился, и избыток мощностей достиг чудовищных размеров, так что все, что оставалось корпорациям, — это подчиниться еще более суровой финансовой дисциплине. Но факт остается фактом: от завоеваний, сделанных путем единовременного повышения производительности и сокращения издержек, очень скоро не осталось и следа, поскольку цена, которую за них приходилось платить, становилась все дороже. Когда все большее число инвесторов стало включаться в процесс, цены акций достигли новых вершин, подтянув, соответственно, и затраты на обратные выкупы, а объемы задолженности и обязательства по платежам подскочили до небес.

Также нет никаких доказательств, что «дисциплина финансов» хоть как-то увеличила эффективность производства в промышленном секторе посредством новых технологий или перемещения капитала из неприбыльных отраслей в прибыльные. Наоборот, раскрепощенные финансовые рынки проторили дорогу для громадного прилива кредитных средств в нефинансовые корпорации, что позволило развязать настоящую спекулятивную вакханалию слияний и поглощений. Таким образом, промышленные производители наращивали свою задолженность с невиданной скоростью, но не для того, чтобы профинансировать инвестиции в новые здания и оборудование, а в основном чтобы пустить деньги на покупку акций других корпораций. Вследствие этого, к концу десятилетия нефинансовый сектор был обездвижен не только нормами прибыли, которые не дотягивали даже до унылых показателей 1970-х годов, но и невероятно большой, парализующей долговой нагрузкой. Вместе с тем коммерческие банки, которые раньше нажи-

вались на предоставлении кредита для слияний и обратных выкупов акций, а также на коммерческой недвижимости, теперь оказались в худшем за послевоенное время состоянии. В ходе 1980-х годов, когда финансовый сектор по всем признакам набирал высоту, их доходность по акциям и другим активам упала до самых низких за всю послевоенную эпоху уровней, и, как только десятилетие подошло к своему концу, на них обрушилась мощнейшая со времен Великой депрессии волна банкротств[8].

С началом 1990-х годов финансовый сектор США, в частности американские коммерческие банки, столкнулись с серьезными трудностями. Однако в этой ситуации Федрезерв решительно вмешался в ситуацию, и в финансовом секторе это породило даже более удивительные перемены, чем в промышленности. Алан Гринспен не ограничился тем, что резко снизил в ходе рецессии 1990–1991 годов ставки по краткосрочным займам, благодаря чему банки и впредь могли занимать дешево и одалживать дорого. Вдобавок к этому, он закрыл глаза на то, что банки накапливали на своих счетах огромное количество долгосрочных облигаций, не откладывая при этом, вопреки нормативным требованиям, дополнительные средства, необходимые для защиты от сопряженных рисков. Эти облигации начали стремительно дорожать, поскольку долгосрочные процентные ставки резко упали, что позволило банкам чудом исправить свои бухгалтерские балансы[9]. В период с 1993 по 1995 год включительно доходность от вложений коммерческих банков в акции и другие активы подскочила почти на 100% по сравнению с периодом 1989–1991 годов, достигнув самых высоких за всю послевоенную эпоху значений. Таким образом, финансовый сектор оказался в полной готовности, чтобы использовать любой удобный случай для экономического рывка. И более того, когда в середине десятилетия нефинансовый сектор экономики начал свое долгожданное восстановление, финансовый сектор пустился вперед с неслыханной силой (см. табл. XV.7).

[8] *Long W. F., Ravenscraft D. J.* Decade of Debt: Lessons from LBOs in the 1980s; *Blair M. M.* Financial Restructuring and the Debate about Corporate Governance, обе статьи в кн.: *Blair* (ed.). The Deal Decade. What Takeovers and Leverage Buyouts Mean for Corporate Governance. Washington, DC, 1993; *Crotty J. R., Goldstein D.* Do US Financial Markets Allocate Credit? The Case of Corporate Restructuring in the 1980s, в кн.: *Dymski G.* et al. (eds). Transforming the US Financial System, Armonk. N.Y., 1983; *Utan R. E.* The Revolutionin US Finance. Washington, DC. P. 6, passim; *White L.* Why Now? Change and Turmoil in US Banking. Group of Thirty, Washington, DC, 1992. P. 13.

[9] *Stiglitz J.* The Roaring Nineties // Atlantic. 2002. October.

В конце 1993 — начале 1994 года, в то время как промышленный сектор набирал обороты, рост ВВП внезапно ускорился до 4,5% в год, и «прогнозы реального роста ВВП постоянно пересматривались в сторону повышения»[10]. Если бы экономику предоставили самой себе, подъем 1990-х годов мог бы непрерывно усиливаться и впредь. Однако новая администрация Клинтона не могла избавиться от неоднозначности в своих оценках экономического роста, поскольку была уверена, что поддерживать экономику нужно, скажем так, в «режиме низкого давления» (low-pressure regime), в основе которого — контроль над ценами. Если администрация президента не желала сводить бюджет с дефицитом и поощрять рост через потребление, то ей предстояло положиться на повсеместное урезание издержек, которое должно было повысить конкурентоспособность, прибыли и уровень сбыта за рубежом, посредством чего был бы обеспечен рост инвестиций, занятости и производительности труда, не говоря уже о снижении процентных ставок, более низкой инфляции и увеличении доходностей в финансовом секторе.

Поскольку, как оказалось, первая линия оборонительных редутов, возведенных администрацией, была взломана, Федеральный резерв приготовился заделать эту брешь. Он неукоснительно следовал доктрине Милтона Фридмена, которая гласит, что ускоряющаяся инфляция — это признак раскручивающейся спирали «зарплатная плата — цены», когда сначала растущие зарплаты толкают вверх цены, а затем цены тянут за собой вверх зарплаты и так далее. Поэтому монетарные власти ждали, когда безработица упадет ниже своего «естественного» уровня, чтобы вмешаться в ситуацию. В начале 1994 года «полная занятость, по общему мнению, была достигнута», хотя «экономика продолжала набирать ход». Как следствие, Федрезерв начал «агрессивную кампанию по ужесточению монетарных условий». На самом же деле, настоящее циклическое восстановление едва успело начаться, а безработица упала всего до 6%. Несмотря на это, в феврале в 1994 — феврале 1995 годов Федрезерв поднял процентные ставки на три процентных пункта, спровоцировав международный кризис на рынках долговых обязательств и прервав восстановление почти на год[11].

То, что экономика оказалась способна вернуться к активности, как только промышленный сектор рванул вперед, указывает на настоящую трансформацию, произошедшую в ней вследствие восстановления прибыльности в предыдущем десятилетии, а также под воздействи-

[10] OECD. Economic Survey. United States 1995. Paris, 1995. P. 14.48–14.49.

[11] Ibid. P. 48–49.

ем недавнего оздоровления корпоративных бухгалтерских балансов. В 1979–1992 годах темпы роста ВВП и инвестиций в промышленности составляли соответственно 1,9 и 1,3%. Но в 1993–1997 годах они подскочили до среднегодовых значений в 5,7 и 9,5%. На фоне удвоения за тот же период темпов роста основного капитала в промышленном секторе, производительность труда в этом секторе подскочила в 1993–1997 годах до 4,4% в год, и производительность капитала также оживилась.

В середине 1990-х годов в экономике сложилась новая модель роста, в основе которой было восстановление прибыльности и конкурентоспособности. В 1979–1990 годах экономическая экспансия происходила главным образом за счет роста потребления, объяснявшего 71% прироста ВВП и, в свою очередь, зависевшего от дефицитов бюджета; на долю инвестиций приходились только 12,4% роста ВВП. Однако в период 1993–1997 годов вклад инвестиций в рост ВВП резко возрос до 30,5%, в то время как доля потребления снизилась до 63%. Экспорт по-прежнему отвечал за 25–30% роста ВВП, как и раньше, с момента заключения «соглашения в Плазе», тогда как в период 1980–1985 годов, когда промышленный сектор и торговля оказались в кризисе, его вклад был нулевым. Впервые за четверть века все до единого поршни экономического мотора задвигались благодаря совместной работе промышленного, непромышленного и финансового секторов. Этот подъем 1990-х годов, основанный на восстановлении прибыльности и конкурентоспособности, был *бумом* в собственном смысле слова. Если бы основания этого бума удалось сохранить, он вполне мог бы положить конец долгому спаду.

Петля на шее мировой экономики сжимается

И тем не менее в итоге американская экономика оказалась неспособной продлить этот подъем, поскольку она не смогла удержать, не говоря о том, чтобы развить, тот рост прибыльности, который служил необходимым для этого подъема условием. В конечном счете это произошло потому, что экономика США оставалась встроенной и в самой высокой степени ограниченной рамками развитого капиталистического мира *как единого целого*, а он по-прежнему был скован низкими уровнями прибыльности и прозябал в состоянии квазистагнации, которая выражала истощение жизненных сил экономики от одного делового цикла к другому в период 1973–1995 годов. В глобальной экономике, где взаимозависимость достигла такой высокой степени, экономика

США не могла лететь на всех парах, пока большая часть остального мира задыхалась[12].

Вследствие долгого и очень резкого падения норм прибыли, которое произошло в результате увеличения глобального избытка мощностей и обострения международной конкуренции в конце 1960-х — начале 1980-х годов, возникла совершенно классическая двойственная проблема слабо растущего совокупного спроса и слабо растущей производительности, и обе части этой проблемы только усиливали друг друга. Чтобы восстановить нормы прибыли, фирмы по всему миру без каких-то колебаний и замедлений ударили по росту реальных заработных плат, а правительства резко сократили рост социальных расходов. Поскольку фирмы могли извлекать все меньшие объемы излишков в расчете на данное увеличение основного капитала — и это было одним из выражений упавшей нормы прибыли, — они были вынуждены пойти на одновременное сокращение роста и инвестиций, и занятости. Поэтому темпы роста потребления, инвестиций и государственного спроса просели, что привело к падению покупательной способности во всей экономике в целом. Между тем поскольку фирмы и не хотели, и не могли наращивать здания, оборудование и программное обеспечение с той же стремительностью, что и раньше, последовало естественное падение темпов роста производительности. Разумеется, замедленный рост производительности создавал дополнительную угрозу для прибылей, заставляя фирмы еще сильней нажимать на заработные платы и, тем самым, еще больше снижать совокупный спрос, особенно если принимать во внимание, что каждый новый нанятый работник прибавлял к совокупной покупательной способности все меньше. Медленный рост совокупного спроса сам по себе еще сильней подкашивал нормы прибыли, в ответ на это фирмы снова тормозили накопление капитала и рост заработных плат, что вновь вело к падению роста производительности и совокупного спроса и, на очередном витке, прибыльности… Все это создавало процесс самовоспроизводящийся и, на самом деле, самоусиливающийся. В период конца 1960-х — 1995 годов, когда в масштабах всей системы нормы прибыли упали и отказывались возвращаться к прежним значениям, рост частных инвестиций (и основного капитала) в США, Японии и Германии, а также 11 странах — членах Европейского союза и странах G-7, взятых в совокупности, замедлялся от одного делового цикла к другому, точно

[12] Данные, свидетельствующие о постоянно убывающем динамизме развитых капиталистических экономик в период долгого спада, приведены в табл. xiii.1.

также, как замедлялась производительность, занятость, реальные зарплаты, а также потребление, государственный спрос и ВВП (см. табл. XV.1–XV.6).

На фоне все большей силы давления на рост производительности и совокупного спроса, развитым капиталистическим экономикам оставалось только положиться на растущие дефициты бюджета как залог своей дальнейшей экспансии, что они уже начали делать во второй половине 1960-х годов. С середины 1970-х годов задача вытягивания мировой экономики из циклического спада была возложена на американский дефицит федерального бюджета. В отличие от США, их партнеры и соперники из других стран все более методично обращались к жестким макроэкономическим мерам, сокращая бюджетный дефицит и ужесточая кредит, ограничивая рост внутреннего рынка и, волей-неволей, ставя свой рост во все большую зависимость от экспорта. В результате стимулирование международной экономики в высокой и все возрастающей степени становилось работой американского правительства, которое и должно было создавать рынок последней инстанции.

И тем не менее поворот к кейнсианским дефицитам бюджета и ставшее вследствие этого более легким наращивание объемов частных заимствований на практике противоречили решению главной и основной проблемы, а именно — как восстановить прибыльность. Дефициты укрепляли занятость и, тем самым, рост заработных плат. Но прежде всего, из-за них все труднее становилось сбрасывать огромный балласт в виде избыточных средств производства, которые продолжали тянуть нормы прибыли вниз в масштабах всей системы. Что еще сильней запутывало дело, высокозатратные фирмы с низкими нормами прибыли, подпитываемые кейнсианскими дефицитами, вынужденно отвечали на растущий спрос не столько увеличением выпуска, сколько повышением цен. Меры по стимулированию экономики, следовательно, подогревали инфляцию, но каждый доллар дефицита бюджета тратился все с меньшей пользой и обеспечивал все меньший прирост выпуска. Более того, поскольку эти меры не могли хоть как-то разрешить проблему низких норм прибыли, становилось очевидно, что они все глубже ввергают экономику в усугубляющуюся стагнацию.

Обращаясь в начале 1980-х годов к монетаризму, Волкер намеревался избавиться от этого синдрома и прямо взялся за проблему избыточных мощностей и низкой прибыльности, чтобы в дальнейшем расчистить место для нового либерального порядка, при котором рынки экспорта промышленных товаров, краткосрочного капитала и финансовых услуг, особенно в развивающемся мире, могли бы вздохнуть

ТАБЛИЦА XV.1. США, Япония, Германия и страны G-7: чистые нормы прибыли в промышленном и частном секторах экономики, 1949–2000 (в %)

	США, пром. сектор	США, частный сектор	Япония, пром. сектор	Япония, нефинансовый корпоративный сектор	Германия, пром. сектор	Германия, частный сектор	G-7	
							пром. сектор	частный сектор
1949–1959*	25,0	13,5	31,6	17,3	30,3	23,4	26,8	16,9
1960–1969	24,6	14,2	36,2	25,4	19,8	17,5	26,3	18,3
1970–1979	15,9	11,5	24,5	20 5	13,4	12,8	17,8	14,0
1980–1990	13,0	9,9	24,9	16,7	10,1	11,8	13,9	12,4
1991–2000	17,7	11,9	14,5	10,8	5,2	10,5		

* Для Японии — только период 1955–1959 годов; для Германии — 1950–1959 годов, данные приведены для ФРГ вплоть до 1990 года и для объединенной страны по периоду 1991–2000 годов.

ИСТОЧНИКИ: См. приложение I, раздел, посвященный нормам прибыли; по странам G-7 — Armstrong et al. Capitalism Since 1945. 1991. P. 352–353. Tabl. A1 and A2.

ТАБЛИЦА XV.2. Темпы роста реального основного капитала (исключая жилую недвижимость) в частном секторе, 1960–2005

	Промышленно развитые страны	США	Япония	*Германия	Франция	Италия	Корея	Китай
1960–1969	5,0	4,5	**12,5	8,4	11,6	8,0	8,9	1,9
1970–1979	4,2	4,0	9,4	4,9	8,3	6,0	14,6	7,2
1980–1990	3,1	3,2	6,2	3,0	4,6	3,5	11,2	8,4
1991–2000	3,3	3,1	4,5	2,5	3,3	2,5	9,6	10,9
2001–2005	—	2,1	2,4	1,4	3,2	2,6	—	—

* Германия в период 1960–1990 годов представлена ФРГ; ** Период 1950–1969 годов для Японии — это период 1965–1969 годов.

ИСТОЧНИКИ: OECD Database; Glyn A. Imbalances of the Global Economy // New Left Review. 2005. No. 34. July-Augusl. P. 14.

полной грудью. Тем не менее администрация Рейгана оказалась неготовой порвать со своей привычкой полагаться на кейнсианские дефициты, вследствие чего, несмотря на стабилизацию экономики вплоть до конца десятилетия, вытеснение высокозатратных, низкоприбыльных фирм оказалось затруднено в масштабе всей системы. К концу 1980-х годов совокупная прибыльность в частном бизнес-секторе эко-

ТАБЛИЦА XV.3. Темпы роста производительности труда, 1960–2005 годы (ВВП в расчете на одного занятого)

	США	Япония	Германия	Евро-12
1961–1970	2,3	8,6	4,2	5,1
1971–1980	1,2	3,7	2,5	2,8
1981–1990	1,3	3,0	1,3	1,7
1991–2000	1,7	1,3	1,6	1,5
2001–2005	2,4	1,9	0,9	0,8

ИСТОЧНИК: Statistical Annex,' European Economy. Autumn 2005. Tabl. 11.

ТАБЛИЦА XV.4. Темпы роста занятости и реальной оплаты труда в расчете на одного занятого, 1960–2005 (среднегодовые темпы роста, %)

	США		Япония		Германия		Евро-12	
	Занятость	Оплата труда	Занятость	Оплата труда	Занятость	Оплата труда	Занятость	Оплата труда
1960–1969*	2,5	2,7	3,9	7,5	0,7	5,7	—	5,8
1970–1979	2,3	1,0	1,5	3,9	0,3	3,0	—	3,2
1980–1990	1,9	0,8	2,1	17	0,6	0,8	—	0,6
1991–2000	2,0	1,6	0,9	0,6	0,0	1,8	—	1,1
2001–2005	-0,7	1,7	**0,4	0,0	***-0,6	0,2	—	0,4

*Средние темпы прироста за период 1960–1969 годов представлены средними за период 1961–69 годов; **Занятость в Японии в период 2001–2005 годов представлена данными за 2001–2002 годы; ***Занятость в Германии в 2001–2005 годах представлена периодом 2001–2003 годов.
ИСТОЧНИКИ: OECD STAN, online; Statistical Annex, 'European Economy. 2005. Autumn. Tabl. 31.

номик стран G-7, взятых в совокупности, равно как и в США, Японии и Германии, взятых в совокупности, была лишь незначительно выше своего уже очень низкого уровня 1970-х годов, в то время как реальные процентные ставки были по-прежнему на порядок выше тех значений, которые наблюдались тогда. Инвестиционный климат оставался тяжелым (см. рис. IX.1; табл. XV.1; рис. XV.8).

ТАБЛИЦА XV.5. Совокупная реальная оплата труда в частном секторе (среднегодовые темпы роста, %)

	США	Япония	Германия
1960–1969	5,1	11,1	5,9
1970–1979	3,5	6,8	4,7
1980–1990	2,8	3,5	2
1990–2000	3,6	0,9	0,5
2000–2005	1,6	-1,3	-0,5

ПРИМЕЧАНИЕ: Данные очищены от инфляции с помощью дефлятора частных расходов OECD; данные за 1960–1991 годы относятся к ФРГ, за 1991 — по настоящее время — к объединенной Германии; данные для Японии и Германии приведены только за 2000–2003 годы.

ИСТОЧНИКИ: BEA GPO By Indushy; OECD National Accounts. 11, Detailed Tables; OECD Data Base; OECD online.

ТАБЛИЦА XV.6. Темпы роста реальных частных и государственных расходов на потребление, 1960–2005 годы (среднегодовые темпы роста, %)

	США		Япония		Германия		Евро-12	
	Частные	Государственные	Частные	Государственные	Частные	Государственные	Частные	Государственные
1961–1970	4,4	3,5	9	4,8	5,1	4,4	5,5	4,3
1971–1980	3,2	1	4,7	4 8	3,4	3,8	3,6	3,9
1981–1990	3,5	3	3,7	3,5	2,2	1,4	2,3	2,4
1991–2000	3,5	0,9	1,5	3,3	2,1	1,9	2	1,8
2001–2005	3,1	3,1	1	2,3	0,4	0	1,4	1,8

ИСТОЧНИК: Statistical Annex. European Economy. 2005. Autumn. Tabl. 16, 18.

Падение прибыльности и его последствия

Только с наступлением 1990-х годов, когда администрация Клинтона решилась сбалансировать бюджет, что имело историческое значение, а Европейские страны, стоявшие в преддверии Маастрихтского соглашения, начали ужесточать макроэкономическую политику, развитые капиталистические страны всерьез доверились власти свободного рынка. Центр мировой экономики, как того и требовали на протяжении долгого времени неолиберальные апологеты свободного предпринимательства, должен был теперь действовать все в большей степени на основе частной инициативы. Именно предприятиям частного сектора предстояло ускорить накопление капитала и увеличить занятость, нарастив тем самым инвестиции и потребление, чтобы в итоге потянуть за собой совокупный спрос и экономический рост. Но поскольку в первой половине 1990-х годов развитые капиталистические экономики стали избегать субсидирования спроса, поддерживавшего их ранее, и все в большей степени полагались исключительно на покупку зданий и оборудования и наем рабочей силы со стороны частного сектора, их перспективы все сильней зависели от возрождения прибыльности. И все-таки не было никаких признаков того, что нормы прибыли достигли к этому моменту общесистемного восстановления, по размеру достаточного, чтобы заложить фундамент нового подъема. Совсем наоборот. Вследствие всего этого, в условиях исчезающего стимула для спроса со стороны государства широкие слои предприятий по всему развитому капиталистическому миру пытались восстановить прибыльность вовсе не за счет усиленных инвестиций и занятости с последующим укреплением совокупного спроса и производительности, а за счет все более систематической чистки высокозатратных, низкоприбыльных средств производства и одновременного резкого сокращения персонала с дальнейшим нажимом на рост заработных плат. Эти их действия только ослабляли покупательную способность в масштабах всей системы и обостряли рецессию, наступившую в большей части мировой экономики между 1991 и 1995 годами, в результате чего усиливался риск закручивания спирали, в которой ослабевающие инвестиции и все меньшее количество рабочих мест только усиливают падение совокупного спроса и сами вследствие этого усиливаются.

Ситуация делалась еще менее устойчивой оттого, что в условиях замедленного роста покупательной способности всюду укреплялась зависимость производителей от экспорта. В первой половине 1990-х годов отношение темпов роста экспорта и темпов роста ВВП достигло самого высокого за весь послевоенный период значения. Поскольку

это приводило лишь к тому, что промышленные производители направляли все большую часть произведенной продукции с внутреннего рынка на мировой рынок, избыток товаров неизбежно увеличивался.

Само собой, быстрорастущие экономики Восточной Азии выдавались из общей картины постоянно замедляющегося роста. Новые индустриальные страны Северо-Восточной Азии указывали остальным путь, и «Четыре малых тигра» из Юго-Восточной Азии[13] последовали их примеру после того, как японские корпорации начали массово мигрировать в этот регион вслед за девальвацией иены в середине 1980-х годов, поскольку политико-экономические модели этих стран не столько имитировали японскую, сколько были ей подчинены. Спустя короткое время зашевелился и китайский исполин. Экономики Восточной Азии были практически единственными, кто не растерял энергию даже несмотря на глубокую рецессию начала 1980-х годов и международный долговой кризис. В ходе последующего десятилетия их экономический динамизм достиг своего послевоенного зенита, чему очень способствовали изменения в финансах центра мировой системы. Поскольку валюты этих стран были в большинстве своем привязаны к доллару, и для НИС, и для «Малых тигров» снижение курса доллара к иене в 1985–1995 годах означало автоматический рост их конкурентоспособности. Когда в 1990–1991 годах в развитых капиталистических экономиках началась рецессия, спровоцировавшая небольшой крах на рынках акций, в результате чего Федрезерву пришлось вмешаться и резко снизить краткосрочные процентные ставки, финансисты из стран центра, искавшие более высокой доходности, запустили так называемый бум «быстроразвивающихся рынков» (emerging markets boom). Согласно данным МВФ, за 1990–1995 годы на территорию слаборазвитых стран в совокупности направилось 350 миллиардов долларов портфельных инвестиций, из которых не менее 261 миллиардов долларов, или 74,5%, приходилось на Восточную Азию[14].

Следуя по стопам Японии, южнокорейские производители к тому времени уже продвинулись вверх по «технологической лестнице», развив металлургию, нефтехимическую промышленность и судостроение. Однако, чтобы подняться еще на ступень выше и тем самым сохранить набранный темп, теперь им предстояло решить невероятную по своей сложности задачу: создать мощности по производству таких технологи-

[13] Здесь имеются в виду Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд. — *Примеч. пер.*

[14] *Griffith-Jones S.* Global Capital Flows. Should They be Regulated? N.Y., St Martin's Press, 1998. P. 29. Tabl. 2.2.

чески сложных товаров как автомобили, электроника и полупроводники, дыша ноздря в ноздрю с японскими и американскими соперниками, и при этом избавиться от таких трудозатратных отраслей, как производство одежды и обуви, где они больше не могли выдерживать конкуренцию с располагавшими более дешевым трудом странами Юго-Восточной Азии. На этом поприще они добились довольно больших успехов и сохраняли их, по крайней мере, в течение некоторого времени, не только использовав все, без остатка, возможности, которые предоставлял дешевеющий курс воны, но и, в особенности, широко черпая из того потока дешевых денег, который внезапно захлестнул мировой рынок и проник в Южную Корею, когда ее правительство приняло судьбоносное решение положить конец контролю над движением капитала[15].

Тем временем, под напором не перестающей дорожать иены, японские корпорации продолжали укреплять свою специализацию в производстве высокотехнологичной продукции на собственной территории и высвободили поток прямых иностранных инвестиций, направив его в Юго-Восточную Азию, чтобы переместить туда производство с низким уровнем технической вооруженности и использовать преимущества недорогого труда, который благодаря укрепляющейся иене становился намного дешевле. В результате трехсторонняя торговля в Восточной Азии вышла на качественно новый уровень, поскольку производители, находившиеся в Японии, пользуясь полной поддержкой своих поставщиков, сеть которых также раскинулась в Юго-Восточной Азии, поставляли на собственные промышленные заводы в этом регионе высокотехнологичные капитальные и промежуточные товары в целях дальнейшего экспорта переработанной продукции не только на американский рынок — проникнуть на него становилось все сложнее из-за возведенных протекционистских барьеров, а также дешевого доллара, — но также и на рынки самих азиатских стран. Играя ведущую роль, наряду с государством, в управлении этим процессом японские банки предоставляли огромные займы японским корпорациям, которые начинали вести операции в Восточной Азии, а также самим юго-восточным предприятиям, став в итоге главным внешним источником банковских кредитов для всех стран в регионе за исключением Тайваня и Филиппин[16].

[15] *Kim S., Cho B.* The South Korean Economic Crisis: Interpretations and an Alternative for Economic Reform // Studies in Political Economy. 1999. No. 60. Autumn.

[16] См.: *Hatch W., Yamamura K.* Asia in Japan's Embrace. Building a Regional Production Alliance. Cambridge, Cambridge University Press, 1996; *Bernard M.*,

Экономики Восточной Азии, как и их японская предшественница, продолжали основывать свой экономический рост во многом на стремительном захвате все больших сегментов мирового рынка, бросая вызов развитым капиталистическим странам во все большем количестве отраслей своей все более технологичной продукцией. За 1990–1995 годы НИС Северо-Восточной Азии, а также «Малые тигры» Юго-Восточной Азии и Китай увеличили свою совокупную долю в мировом товарном экспорте с 11,7 до 16,4%, тогда как доли США и Японии остались прежними, а Европейского Союза и Германии — упали. Этим быстрорастущие экономики Восточной Азии могли лишь усилить существовавший избыток промышленных мощностей, который тянул прибыльность вниз в мировом масштабе[17].

В условиях, когда по всему развитому капиталистическому миру тон задавала жесткая макроэкономическая политика, высокозатратные, низкоприбыльные средства производства сбрасывались все более безжалостно, а международная конкуренция обострялась, дальнейшее замедление экономической экспансии было неотвратимо. В 1990–1995 годах мировой ВВП рос еще медленнее — на 2,6% ежегодно, по сравнению с 3,3% в 1979–1990 годах и 4,6% в 1969–1979 годах. Одновременно все три крупных капиталистических блока переживали свою худшую пятилетку с 1950 года. Это относится не только к экономикам Европы и Японии, но и к США, где полноценный циклический подъем начался лишь в конце 1993 года (см. табл. XIII.1).

На этом фоне долгосрочного экономического торможения и сжатия рынков, вследствие того, что экономический пирог рос все медленнее, экономическое развитие все больше принимало форму игры с нулевой суммой. Развитые капиталистические экономики оказались элементами своеобразной гидродинамической системы, в которой ускорение экспортного экономического роста одной из ведущих стран или группы стран, главным образом достигаемое за счет девальвации своих валют, приводило к неминуемому спаду в промышленности и резкому скачку цен на активы в тех странах, валюты которых укреплялись. В этом процессе США и страны Восточной Азии, валюты которых были привязаны к доллару, как правило двигались вместе,

---

Ravenhill J. Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia // World Politics. 1995. Vol. xlvii. January; *Bevacqua R.* Whither the Japanese Model? The Asian Economic Crisis and the Continuation of Cold War Politics in the Pacific Rim // Review of International Political Economy. 1998. Vol. v. Autumn.

[17] World Trade Organization, data set. WTO website.

в противофазе к Германии и Японии, при этом беспорядочный рост системы в целом зависел от американского рынка. Поэтому создать в 1985–1995 годах условия для возрождения собственной прибыльности, в первую очередь в промышленном секторе, США удалось только за счет своих основных партнеров и конкурентов. С момента заключения «соглашения в Плазе» оборотной стороной восстановления в США было падение конкурентоспособности Японии и Германии, которое произошло не только потому, что их валюты по отношению к доллару резко укрепились, но и потому, что рост зарплат в них значительно опережал рост зарплат в Америке. И одновременно с этим им приходилось мириться с замедлением американского рынка сбыта для своего экспорта, который замедлился еще сильнее после того, как администрация Клинтона и ее преемницы отказались от дефицитного бюджета и традиционного накачивания спроса для мировой экономики.

Разумеется, и Германия, и Япония черпали источник своего послевоенного роста в экспорте, хотя и делали это по-разному. Япония полагалась на вмешательство государства и организованную форму капитализма для того, чтобы обеспечить постоянную перестройку своего промышленного сектора в направлении все более технологически развитого производства. Германия зависела от нескончаемо жесткой макроэкономической политики, цель которой состояла в том, чтобы удержать от роста цены и избавиться от высокозатратных, низкоприбыльных производителей, и в то же самое время она ставила на постоянное совершенствование навыков своей высококвалифицированной рабочей силы в качестве залога крепких конкурентных позиций. И тем не менее на почве японских и германских успехов вырастали, хотя механика процесса отличалась, одинаковые преграды для дальнейшего роста этих стран: излишки торгового баланса и текущего счета были склонны разрастаться еще больше, а неумолимо дорожающая из-за этого валюта подтачивала конкурентоспособность и нормы прибыли. Вслед за переходом от долгого подъема к долгому спаду и Германия, и Япония лишились неотъемлемого условия для своего некогда необычайно стремительного роста в течение первых двух десятилетий после войны, а именно — исторически беспримерного расширения мирового рынка. Поэтому, когда курс доллара упал в результате инфляционной политики американского правительства, а валюты Германии и Японии взлетели вверх, им пришлось бежать еще быстрее, просто чтобы оставаться на месте. Рейганомика на своем первоначальном, финансово ориентированном этапе позволила им немного передохнуть, подняв вверх процентные ставки и курс доллара и проложив, тем самым, дорогу для разрушительного урагана в американском промыш-

ленном секторе. Однако оборотной стороной рекордных дефицитов текущего счета, которые впитывала американская экономика, было то, что и Япония, и Германия накопили невиданные профициты текущего счета, которые со все большей силой толкали их валюты вверх. Когда в 1985 году доллар опустился на глубину, а уровень оплаты труда в промышленности США перестал расти, курсы марки и иены взмыли вверх, и промышленная норма прибыли обеих стран, к 1980-му году и так очень сильно упавшая, оказалась под невыносимым нажимом (см. рис. XV.3).

Несколько раз на протяжении второй половины 1980-х и начала 1990-х годов японская и германская экономики смогли перевести дух благодаря огромной искусственной накачке спроса, которая показала их жизнеспособной промышленности, что есть и другой противовес укреплению валют — ускоренный рост производительности. В Японии в 1985–1989 годах правительство опустило процентные ставки, побуждая банки выдавать дешевые кредиты брокерам по торговле недвижимостью и другим компаниям в этой сфере, стремясь поднять вверх цены на землю и акции. Раздувая пузырь на рынках активов, оно надеялось пополнить казну корпораций промышленности, у которых на счетах были большие перекрестные пакеты акций и участки земли, чтобы те, в свою очередь, могли ускорить накопление капитала. Японские корпорации сделали именно то, чего от них ждали: они превратили гигантский поток прибылей, внезапно обрушившийся на них в результате повышения цен на активы, в инвестиционную бурю, по масштабам не виданную с 1960-х годов. Уровень производительности подскочил, и на некоторое время показалось, что это небывалый динамизм японской экономики держит на себе исторически беспримерный пузырь, а вовсе не наоборот. В Германии, которая только что объединилась, бывшая ФРГ (Западная Германия) предоставила громадные субсидии для ГДР, что должно было ускорить ее перестройку. Вместе с тем, Восточная Германия создала для Западной Германии огромный «экспортный» рынок, и экономика последней вступила в фазу быстрого, хотя и очень короткого, роста. Но ни в одном из этих случаев уловки не дали долговременного результата.

Полагаясь на чудовищный рост инвестиций, японские промышленные производители противопоставили огромному увеличению издержек из-за удорожания иены достаточное по силе повышение производительности и смягчение роста зарплат и, тем самым на время приостановили падение прибыльности. Но сохранность их достижений, учитывая уже произошедший рост прибыльности, зависела от возможности извлекать все большие доходы из удорожания акций

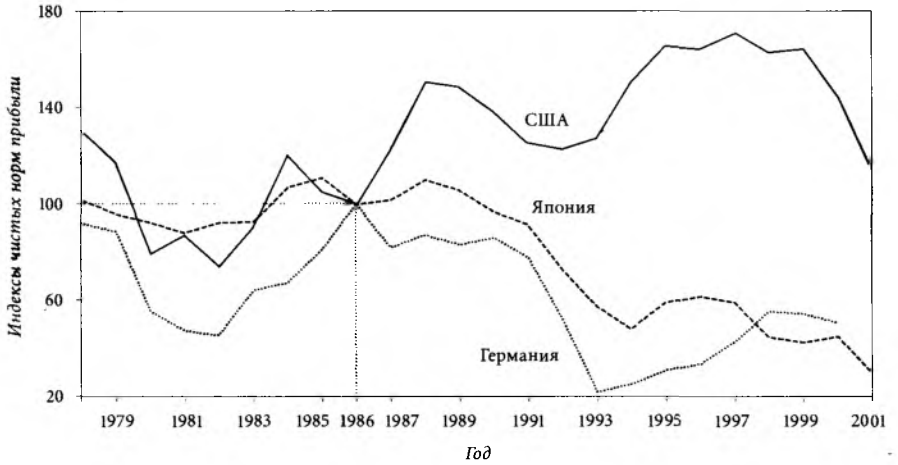

РИС. XV.3. Индексы чистых норм прибыли в промышленности США, Германии и Японии, 1987–2011 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел по нормам прибыли.

и земельных участков, что не могло продолжаться вечно. К 1990–1991 годам для обуздания цен на землю и акции у японского правительства не осталось иного выбора кроме ужесточения кредита, и, как только пузырь лопнул, расширение экономики остановилось. Примерно в то же самое время, когда подъем, связанный с перестройкой восточногерманской экономики, начал переходить в повышение цен, германское правительство, которое всегда не терпело инфляцию, ударило по макроэкономическим тормозам. В обоих случаях произошедшее в результате замедление экономики привело к сокращению импорта, дальнейшему расширению профицита текущего счета и подняло новую волну удорожания валют, что еще больше ослабило прибыльность и экономику в целом.

После 1991 года, в обстановке то и дело взлетавшей стоимости займов, провала спроса и повышения стоимости валют, промышленные нормы прибыли Германии и Японии достигли неизведанных доселе глубин, упав в среднем на 50 и 33% соответственно от низких уровней 1980-х годов, и их серьезного восстановления пришлось ждать вплоть до конца десятилетия. В ходе первой половины 1990-х годов и Германия, и Япония, наряду с Западной Европой в целом, оказались посреди самой глубокой за все послевоенное время рецессии, в то самое время, как промышленный сектор США приближался к наивысшей точке своего впечатляющего восхождения. Другими словами, вплоть

до 1995 года гидродинамическая система, которая отражала действие общесистемного избытка промышленных производственных мощностей и тормозила рост глобальной экономики, все еще работала, а долгий спад продолжался (см. рис. XV.3; табл. XV.1; рис. XV.3).

«Новая экономика»?

Для преодоления глубокого циклического спада первой половины 1990-х годов на международном уровне были предприняты скоординированные усилия, и благодаря им высвободились силы, ставшие двигателем для «Новой экономики». Эти силы сразу же стали удушать прибыльность, возрождение которой в течение десяти лет позволяло американской экономике восстанавливаться. К 1995 году, вследствие разорительного набега на доллар, спровоцированного кризисом мексиканского песо, иена достигла своего исторического максимума в 79 единиц за доллар, и все указывало на то, что японский промышленный сектор скоро заглохнет. Сделка стран G-3 (США, Германия и Япония), получившая вскоре название «Обратного соглашения в Плазе», должна была поддержать стабильность всей системы в целом и предотвратить возможную паническую распродажу долгосрочных облигаций Казначейства США японцами. В точности также, как десять лет назад страны G-5 заключили «соглашение в Плазе», чтобы совместными усилиями выручить США, теперь державы «большой тройки» согласились о спасении Японии и Германии, опустили курсы иены и марки и подняли курс доллара, вернув, тем самым мировую экономику примерно в то же положение, в котором она находилась в первой половине 1980-х годов, когда доллар укреплялся, а иена и марка дешевели. Реализуя это соглашение, США, Германия и особенно Япония открыли шлюзы для огромных потоков финансовых средств, которые наводнили денежные рынки США, главным образом путем покупок инструментов Казначейства США. Восточноазиатские правительства, а также спекулирующие хедж-фонды со всего мира последовали их примеру. Между тем Банк Японии снизил внутренние процентные ставки, сделав тем самым приобретение американских долговых обязательств и, следовательно, американской валюты еще более предпочтительным.

Произошел головокружительный разворот в политике, и, должно быть, администрация Клинтона все взвесила, прежде чем на него согласиться. В конце концов до этого ее программа предполагала, что путь к экономическому возрождению США и инвестиционному и экспортному росту лежит в первую очередь через возврат конкурентоспособности промышленного сектора и восстановление прибыльности,

для которого низкий и постоянно снижающийся курс доллара имел ключевое значение. В первые же дни своего президентства Клинтон несколько раз публично заявлял о том, что курс доллара завышен, пытаясь, тем самым побудить спекулянтов к продажам. Он с радостью приветствовал новый этап ослабления доллара в первой половине 1995 года и, воспользовавшись тем, что японский промышленный сектор находился под большим напряжением, поспешил пригрозить, что закроет американский рынок для японских автопроизводителей, если Япония не откроется для американских автомобильных запчастей[18]. И тем не менее теперь, когда курс иены по отношению к доллару был *в четыре раза выше*, чем в 1971 году, когда японский экономический мотор едва не заглох, а страдания Германии продолжались, фундаментальное противоречие американской стратегии роста стало кристально ясным. Модель «экономики низкого давления», основанная на дешевом долларе, сбалансированном бюджете и скрупулезной антиинфляционной политике Федрезерва, отлично действовала на американскую конкурентоспособность, прибыльность и экспорт. Однако в обстановке, когда прибыльность по-прежнему находилась на низких уровнях, а хронический общесистемный избыток мощностей сохранялся, действие этой модели угрожало подорвать экономики ведущих капиталистических стран, являвшихся не только главными конкурентами Америки, но и ее основными рынками сбыта, причем не только отобрав у них принадлежащие им доли рынка, но и лишив их рынка сбыта последней инстанции в самих США, на который первые в конечном счете всегда полагались. Таким образом, администрация Клинтона совершила искусный маневр, взяв курс в совершенно противоположном направлении — в сторону дешевого импорта, удорожания активов и вливания иностранных денег на рынки долговых обязательств Казначейства США, а также облигаций и акций американских корпораций.

В широком смысле, теперь администрация Клинтона переходила от модели «экономики низкого давления» к политико-экономической модели времен администрации Рейгана. Как и в первой половине 1980-х годов, к выгоде финансистов инфляция должна была снизиться за счет дешевых импортных товаров, но кроме того — цены на активы в международном выражении должны были пойти вверх вслед за стоимостью доллара. Те предприятия, которые закупали импорт в качестве факторов производства или для прямой перепродажи, и не в послед-

[18] *Muphy R.T.* The Weight of the Yen. N.Y., 1996. P. 292–295; *Judis J.B.* Dollar Foolish // The New Republic. 1996. 9 December; OECD. Economic Survey. United States 1995. Paris, 1995. P. 54–58.

нюю очередь это были представители оптовой или розничной торговли, также оказывались в выигрыше. И все же факт остается фактом: промышленным производителям предстояло испытать снижение конкурентоспособности и давление на корпоративные прибыли, схожее с тем, что десятилетием ранее заставили администрацию Рейгана отказаться от подхода, теперь взятого администрацией Клинтона на вооружение. Вполне возможно, члены экономической команды Клинтона считали, что похудевший и закалившийся американский промышленный сектор на этот раз сможет противостоять новой волне удорожания валюты. Также, возможно, они думали, что восстановление прибыльности и оживление, произошедшие в непромышленном секторе, позволят сгладить снижение конкурентоспособности и экспорта промышленного сектора. Кроме того, их возглавлял бывший генеральный директор Goldman Sachs Роберт Рабин, и поэтому они едва ли могли противиться постоянному соблазну потеснее связать судьбу американской экономики с судьбой финансового сектора, который был средоточием сравнительных преимуществ. И все-таки, каков бы ни был расчет у такого решения, и какие бы интересы за ним не стояли, этот потрясающий разворот все-таки выглядел авантюрой, хотя во многом и неизбежной.

«Обратное соглашение в Плазе» 1995 года стало поворотным пунктом в американской экономической экспансии 1990-х годов, а значит, и в истории всей мировой экономики, поскольку оно дало жизнь быстро растущей «Новой экономике» и наградило ее глиняными ногами. Иностранные правительства, усиленно приобретавшие долговые инструменты Казначейства США, опустили долгосрочные процентные ставки, а Совет управляющих ФРС, стремясь стабилизировать экономику вслед за кризисом мексиканского песо, снизил краткосрочную стоимость заимствований. Усиленная скупка долларов, которая была вызвана этими приобретениями, потянула курс доллара по отношению к иене и марке вверх. Вместе эти тенденции — удешевление кредита и более дорогой доллар — продолжали определять облик глобального экономического развития вплоть до конца десятилетия. Как следствие, произошел ряд имевших историческое значение событий: промышленная норма прибыли США в очередной раз резко упала, что эхом отразилось в падении отдачи на новые инвестиции в промышленных секторах стран Восточной Азии и последовавшем там финансовом кризисе; на американском фондовом рынке образовался крупнейший за всю историю пузырь; эффект богатства, вызванный взлетевшей стоимостью акций, ускорил экономическую экспансию; масштабные инвестиции в высокотехнологичные отрасли, сделанные

благодаря разрастанию пузыря «Новой экономики», крайне обострили проблему избыточных промышленных мощностей. Все вместе это было взрывоопасной смесью, и ждать искры оставалось очень недолго.

В 1995–2000 годах реальный эффективный курс доллара увеличивался на 4,4% в год, тогда как в 1985–1995 годах он снижался на 4,6% в год. Вследствие этого груз международных избыточных мощностей вновь переместился с плеч Японии и Германии на плечи США, а также Восточной Азии, валюты которой, как уже говорилось, были по большей части привязаны к доллару. Таким образом, именно то продолжительное укрепление международной конкурентоспособности промышленного сектора, которое служило основой восстановления прибыльности в США, оборвалось самым безжалостным образом. В 1990–1995 годах, то есть в течение первых пяти лет очередного делового цикла, пока доллар продолжал свое длительное удешевление, удельные издержки на оплату труда в США по-прежнему активно снижались — на 2,1% в год (4,8% в год в период 1985–1995 годов), позволяя ценам на экспортные товары расти на 1,8% в год, а норме прибыли в американском промышленном секторе увеличиться на треть к концу своего впечатляющего десятилетнего восстановления. Но в 1996–1997 годах, как только доллар сменил курс, удельные издержки на оплату труда стали подниматься на 5% в год, а цены на товары экспорта расти на 1% в год. Этот крах конкурентоспособности остановил движение промышленной прибыльности вверх, чему не помешали даже рост производительности на 3,2% в год и снижение удельных издержек на оплату труда на 1,5% в год. Это объясняется тем, что цены на промышленную продукцию падали на 1,5% и в 1996, и в 1997 годах. И они продолжали падать каждый год вплоть до конца столетия. На самом деле, промышленный сектор смог предотвратить полноценное падение нормы прибыли только за счет сдерживания темпов роста номинальной заработной платы до 1,5% в год, что соответствовало параллельному ежегодному снижению реального уровня оплаты труда на 1,5% в течение 1996–1997 годов.

В 1995–1997 годах захватывающий рост промышленной нормы прибыли достиг своей наивысшей точки, но вместе с тем начал разворачиваться кризис. Вслед за этим промышленная норма прибыли сорвалась и полетела вниз, лишая экономическую экспансию 1990-х годов объективного основания, имевшегося у нее до сих пор. Следует подчеркнуть, что промышленный сектор по-прежнему сохранял первостепенное значение для американской экономики. К 1995 году доля промышленного сектора в ВВП корпоративного и нефинансового корпоративного сектора равнялась всего 29,3 и 32,7% соответственно. Но его доля

в прибылях корпоративного и нефинансового корпоративного сектора по-прежнему составляла 42,5 и 50% (до вычета процентных платежей). Соответственно затруднения в промышленном секторе означали затруднения в экономике в целом, и, при прочих равных, на повестку дня выходила проблема замедления инвестиций, темпов создания новых рабочих мест и ВВП. И тем не менее благодаря тому, что рынок акций стремительно набирал высоту, фактически происходило ускорение экономической экспансии.

К 1995 году американский рынок акций уже вошел в эпоху своего исторического подъема, начало которой относится к рецессии начала 1980-х годов. Но до тех пор его расцвет можно было считать в полной мере оправданным, поскольку удорожание акций имело реальную основу в виде поразительного сильного роста американской нормы прибыли, который примерно соответствовал росту биржи. Однако в 1995–1997 годах фактическое ускорение цен акций происходило на фоне ощутимого отставания корпоративной нормы прибыли, тогда как в 1997–2000 годах она начала сокращаться в абсолютном измерении, в то время как стоимость акций взлетела к своей высшей точке. Пузырь начал надуваться, и экспансия приобретала новые жизненные силы (см. рис. XV.4).

Первоначальное размещение акций компании Netscape в августе 1995 года, которое принесло ей гигантские доходы, обычно считается событием, после которого рынок акций стал стремительно набирать высоту, причем общим местом стало утверждение, что информационные технологии не просто имеют многообещающую будущность, но что взлет производительности есть уже разворачивающийся на глазах процесс. Но такое представление является, по меньшей мере, неполным. С 1995 по 1997 год включительно темпы роста промышленного выпуска в расчете на час отработанного времени росли довольно высокими темпами в 4,1%, однако едва ли такой рост можно назвать сенсационным, ведь он был даже медленней, чем тот же рост во Франции (4,8%), Западной Германии (4,1%) и в целом странах-основных конкурентах США (5,4%). Одновременно с этим, рост производительности в частном секторе американской экономики в целом достигал лишь 1,9%. По-видимому, причина того что цены акций взлетели вверх, лежала гораздо ближе к поверхности, а именно: в этот самый момент в результате «Обратного соглашения в Плазе» произошло значительное ослабление кредита, которое и подбросило дров в разгорающийся огонь.

В апреле-сентябре 1995 года Банк Японии сократил процентную ставку с и так уже низких 1,75 до 0,5%. Это, как и предполагалось, при-

РИС. XV.4. Индекс нормы прибыли (до налогообложения) корпораций США за вычетом процентных платежей и сводный индекс Нью-Йоркской фондовой биржи NYSE, 1980–2000 годы

ИСТОЧНИК: Economic Report of the President. См. приложение I, раздел по нормам прибыли. С поправкой на потребление основного капитала и стоимость материально-производственных запасов. (Данная поправка основывается на оценке издержек по восстановительной стоимости (replacement cost), принятой в национальных счетах США, а не по исторической стоимости, которая присутствует в балансах компаний. Подробнее см.: A Guide to the National Income and Product Accounts of the United States. P. 6. No. 17. Веб-сайт BEA. — *Примеч. пер.*)

вело к резкому падению курса иены и сделало возможным восстановление конкурентоспособности и экспорта Японии. Но вместе с тем раздулось глобальное предложение заемных средств. В частности, американским инвесторам удалось наладить крайне прибыльные операции по системе «кэрри-трейд»: они занимали иены по чрезвычайно низким процентным ставкам в Японии и обменивали эти средства на доллары с тем, чтобы вложить их в американский фондовый рынок[19]. Между тем объемы покупок долговых обязательств США со стороны правительств Японии и стран Восточной Азии, а также со стороны японских страховых компаний и международных хедж-фондов подскочили вверх, вследствие чего в период с 1995 по 1997 год включительно объемы приобретения бумаг Казначейства США иностранцами превысили

[19] *Murphy R. T.* Japan's Economic Crisis // New Left Review. 2000. New Series. 1. January-February. P. 42–43; *Bevacqua R.* Wither the Japanese Model? P. 415.

по стоимости 1 триллион долларов и покрыли не только величину нового выпуска бумаг Казначейством за этот период, но и еще почти четверть триллиона долларов долга, который к тому времени уже находился на счетах граждан США. Вследствие этого долгосрочные процентные ставки существенно снизились. В частности, ставки по 30-летним казначейским облигациям упали с 7,85% в январе 1995 года до 6,05% в январе 1996 года. Это 23%-е снижение стоимости заимствований, произошедшее в 1995 году, выступило еще одним значимым фактором, который подхлестнул стремительный биржевой рост, в частности, спровоцировав разгон денежного предложения, который рос в 1995 году в четыре раза быстрее, чем в 1994 году. В том же направлении толкал и стремительно дорожающий доллар, который сам по себе повышал стоимость американских акций с точки зрения иностранных инвесторов[20].

Но если внезапное удешевление долгосрочных заимствований и постоянно дорожающий благодаря «Обратному соглашению в Плазе» доллар ускоряли биржевой рост, то ФРС США не давала этому росту остановиться, раздувая пузырь. К концу 1996 года Алан Гринспен стал публично озвучивать опасения в «иррациональном изобилии» рынка акций. Но при закрытых дверях он, очевидно, проявлял гораздо больше беспокойства о том, что сбиться с ног может реальная экономика. Намерение администрации Клинтона сбалансировать бюджет не оставило следа ни от дефицита, ни от субсидирования спроса, которые до сих пор на протяжении целой четверти столетия помогали стабилизировать американскую и мировую экономики. Ситуация осложнялась тем, что Европа продолжала непрерывно ужесточать макроэкономическую политику, даже несмотря на рецессию и стагнацию первой половины 1990-х годов. И впрямь, начиная с 1993 года американский промышленный сектор проявил удивительную энергию. Однако — и Гринспен прекрасно об этом знал — оживление американской промышленности очень сильно зависело от глубокой девальвации доллара, которая теперь обратилась в свою противоположность. В ситуации, когда дефицит бюджета испарялся, дорожающий доллар ложился все более тяжким грузом на прибыли, а Европа и Япония сложа руки жда-

[20] Board of Governors of the Federal Reserve System, Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings (available at FRB website; далее FRB, Flow of Funds). Tabl. F.107, Rest of World. Tabl. F. 209, Treasury Securities; OECD. Economic Survey. United Slates 1995. Paris, 1995. P. 55–58; OECD. Economic Survey. United Stales 1996. Paris, 1996. P. 49–51; OECD. Economic Survey. United Slates 1997. Paris, 1997. P. 73–75; Economic Report of the President 2000. Washington, DC, 2000. P. 391. Tabl. B-71.

ли, пока рост возобновиться в США — предстояло найти источник, который придал бы корпоративным инвестициям и потребительским расходам достаточно сил, чтобы продолжить расширение экономики.

Выход, предложенный Гринспеном, состоял в том, чтобы стимулировать спрос с помощью рынка акций и производимого им эффекта богатства. И в самом деле стратегию, которую он взял на вооружение во второй половине 1990-х годов и с тех пор от нее не отказывался, полезно было бы назвать «биржевым кейнсианством», или «спекулятивным кейнсианством»[21]. В рамках традиционной кейнсианской политики спрос субсидируется посредством постоянного увеличения дефицита государственного бюджета, который предполагает, что федеральное правительство расходует больше, чем собирает в виде налогов. В интерпретации Гринспена спрос должен финансироваться за счет постоянного увеличения дефицитов в частном секторе, которые возникают из того, что корпорации и состоятельные частные лица тратят больше, чем создают, на фоне все большего «бумажного» благосостояния, постоянно растущего благодаря удорожанию акций и других финансовых активов.

К началу 1990-х годов правительства развитых капиталистических стран, уже гораздо меньше полагавшиеся на традиционное кейнсианское фискальное стимулирование спроса, запустили эксперимент в области неолиберального регулирования в чистейшем виде. Государство должно было противостоять соблазну бюджетного дефицита; частные предприятия — тянуть за собой спрос; центральные банки, якобы политически нейтральные, — заниматься «тонкой настройкой» экономики с помощью денежно-кредитной политики. Все вместе это расчищало путь к новому раунду борьбы за выживание; разрушению избыточных мощностей, которые самовоспроизводились на протяжении более чем двух десятилетий; и возведению экономики на новый, более прочный фундамент. Однако ФРС под руководством Гринспена, точно также, как и Казначейство времен Рейгана, не было готово полностью доверить свободному рынку исцеление экономики, поскольку тот имел в своем арсенале единственный рецепт — глубокие и «искупительные» кризисы. Поэтому, когда Европа и Япония оказались в тисках жесточайшей за послевоенное время рецессии, а скорость цикли-

[21] В оригинале — «stock-market Keynesianism» и «asset-price Keynesianism», соответственно. Последний термин, который по Бреннеру имеет родовое значение, правильней всего было бы переводить как «кейнсианское стимулирование спроса за счет спекулятивного роста стоимости финансовых активов». Однако в дальнейшем мы ограничились коротким и интуитивно понятным термином «спекулятивное кейнсианство». — *Примеч. пер.*

ческого подъема в США была самой медленной с 1950 года, Федрезерв смирился с тем, что придется срочно бежать на помощь и возобновлять стимулирование спроса, которое еще в конце 1960-х годов стало наркотиком для мировой экономики, испытывающей нехватку прибылей. Однако на этот раз занимать и тратить должно было не государство, а богачи и частные предприниматели, которым Федрезерв дал такую возможность с помощью быстрого удорожания их акций. Теперь, имея подходящее дополнение в виде новой и политически гораздо более приемлемой — хотя и вносящей радикально большую дестабилизацию — формы кейнсианства, свободный рынок мог продолжить свое номинальное владычество над экономикой.

И хотя после предостережения Гринспена рост биржи только ускорился, он больше не упоминал об «иррациональном изобилии». Федрезерв не только не пытался умерить оптимистический настрой инвесторов или взять под контроль раздувающийся пузырь, наоборот, он их всячески поощрял. Гринспена стало принято хвалить за то, что он проявил мудрость и смелость, отказавшись в нужный момент и от ортодоксального представления о «естественном уровне безработицы», и от своего прежнего амплуа непримиримого борца с инфляцией, и позволил экономике продолжать ускорение, даже несмотря на резкое падение безработицы[22]. Но в действительности в сложившейся обстановке инфляция была под надежным контролем благодаря жесточайшему нажиму на цены из-за рубежа вследствие укрепления американской валюты. Подобным образом, как отмечал сам Гринспен, и снизу ценам не угрожало никакое давление, поскольку, по его словам, «многие работники чувствовали себя беззащитными, несмотря на то, что рынок труда находился в невиданном в течение десятилетий напряжении» — причиной этого была «высокая частота увольнений», которая держалась благодаря по-прежнему высокой частоте банкротств, к концу 1990-х годов почти вдвое превышавшей средний уровень периода после войны и вплоть до 1980 года (см. рис. XV.1). В действительности даже в 1990–1995 годах, когда доллар все еще продолжал падать, индекс-дефлятор ВВП успел сократиться почти на 25% по сравнению с 1985–1990 годами — с 3,2 до 2,45%. На самом же деле Гринспена волновало прямо противоположное: в то самое время как дефицит бюджета иссякал, *дизинфляция*, источником которой был международный избыток мощностей, и безудержный рост доллара тащили промышленную норму прибыли вниз, а значит, стоило бирже и производимо-

[22] См.: *Woodward B.* Maestro. Greenspan's Fed and the American Boom. N.Y., 2000.

му ею эффекту богатства немного угаснуть, не получив новой порции еще более дешевых кредитов, как экспансия американской экономики сразу пошла бы на убыль, оставшись без необходимой подпитки со стороны совокупного спроса — государственного, потребительского и инвестиционного. «Обратное соглашение в Плазе» свело на нет все попытки восстановить экономику с помощью «режима низкого давления», то есть обуздания роста зарплат, цен и валюты в целях увеличения конкурентоспособности, экспорта, инвестиций и промышленной прибыльности. Из этого Гринспен, со всей очевидностью, заключил — и не без основания, — что теперь биржевое кейнсианство — лучшая альтернатива.

В 1995-м — середине 1999-х годов Гринспен практически не повышал процентные ставки, если не считать однократного повышения на четверть процентного пункта в начале 1997 года. По этой причине во второй половине десятилетия предложение денег росло в четыре раза быстрее, чем в первой половине. Вместе с тем Федрезерв удешевлял кредит каждый раз, когда на рынке акций появлялся малейший признак нестабильности. Гринспен оправдывал все большее несоответствие между необузданным ростом цен на акции и состоянием корпоративных прибылей потенциально безграничными возможностями «Новой экономики», реальность которых подтверждается все более высокими прогнозами *ожидаемой*, то есть будущей, корпоративной прибыли со стороны финансовых аналитиков (но ведь Гринспен не мог не знать, что аналитики крайне заинтересованы преувеличивать стоимость акций корпораций, поскольку это на руку их работодателям — инвестиционным банкам, — а также их корпоративным клиентам)[23]. Именно вера инвесторов в так называемый «Гринспен-пут»[24],

[23] Еще в своем отчете перед Конгрессом от 13 февраля 2001 года, накануне корпоративных скандалов, которые предельно ясно покажут всю тенденциозность финансовых аналитиков и их предсказаний, Гринспен указывал на «трех-пятилетние прогнозы прибылей» аналитиков рынка акций, которые, можно предположить, черпают свое вдохновение у корпоративных менеджеров, как на основу для прогнозов об «устойчивом накоплении капитала», и это невзирая на то, что экономика уже погружалась в рецессию. Testimony of Chairman Alan Greenspan before the Committee on Banking. Housing, and Urban Affairs. US Senate: Federal Reserve Board's Semi-annual Monetary Policy Report to Congress. 2001. 13 February.

[24] В оригинале: «Greenspan put». Слово «put» относится к «опциону пут», финансовому инструменту, который дает право обладателю финансового актива продать его по определенной заранее оговоренной цене. Такой опцион приносит владельцу прибыль, если рыночная цена актива падает ниже заранее установленной. Подобно этому, как считала экономическая

то есть в то, что Федрезерв придет на помощь рынку акций, что бы не случилось, и поддерживала биржевой бум, даже несмотря на все новые экономические потрясения, которые происходили вплоть до конца тысячелетия. В результате, как и на протяжении всего долгого спада, пользующийся поддержкой государства рост займов по-прежнему двигал вперед экономику США и всего мира.

Чудовищный по своей силе эффект богатства, произведенный рекордным биржевым бумом, не только обеспечил сохранность американского циклического подъема, но и позволил ему в 1995–2000 годах разогнаться, даже несмотря на то, что давление, действовавшее на нормы прибыли понижательно, лишало этот подъем некогда крепкого основания. Хотя извлекать прибыли становилось все сложнее, корпорации могли финансировать ускоренное накопление капитала с предельной легкостью, ведь благодаря головокружительному удорожанию акций их рыночная капитализация, а значит, и обеспечение для дальнейших займов раздувались до не узнаваемости. В 1950–1995 годах, приобретая новые здания и оборудование, американские нефинансовые корпорации прибегали в основном к внутренним источникам финансирования, так что нераспределенная прибыль составляла почти 90% их капиталовложений. Но после 1995 года, отношение объема полученных ими кредитных средств к ВВП поднялось до значений, которые в послевоенную эпоху наблюдались только в периоды рецессий (см. рис. XV.9). К концу десятилетия степень, в которой они использовали заемные средства для накопления капитала, достигла исторической вершины. Между тем менее кредитоспособные корпорации могли осуществлять невиданные объемы капиталовложений за счет неадекватно высокой стоимости эмиссии. В 2000 году акций было выпущено на сумму вчетверо большую, чем на предыдущем пике в 1980-х годах[25].

Схожим образом, стремительный рост цен на акции позволил домохозяйствам радикальным образом увеличить займы, а на этой основе и расходы. За 1994–2000 годы рыночная стоимость акций в руках у до-

---

пресса и предложившая термин «Гринпен-пут» около 2000 года, биржа была уверена, что Федрезерв всегда будет готов «продать» ей кредитные средства, правда, по все более низким ценам. — *Примеч. пер.*

[25] FRB. Flow of Funds, Tabl. 0.2, Borrowing by Sector; *FRB.* Flow of Funds, tab. F.102, Nonfarm Nonfinancial Corporate Business: Line 58, Financing Gap, and Lines 5 and 7, Internal Funds Plus Inventory Valuation Adjustment; Gross Equity Issues by Nonfinancial Corporations, 1984–2000, неопубликованные данные ФРС. Я хочу поблагодарить Нелли Лианг за то, что она предоставила мне данные по совокупным объемам эмиссии акций.

мохозяйств утроилась с 4 триллионов до 12 триллионов долларов. Поэтому домохозяйства чувствовали, что имеют полное право увеличить сумму ежегодных займов, а также сумму долга, подлежащего к погашению, в процентном отношении к ВВП до уровня, который был почти что абсолютным рекордом (см. рис. XV.9). С другой стороны, теперь на их пути не было никаких преград, чтобы резко сократить норму сбережений в процентном отношении к потреблению, и, таким образом, увеличить расходы. В период 1950–1992 годов норма сбережений колебалась в пределах 7–11,2% вокруг среднего уровня в 9,0%. Но в период 1992–2000 годов она рухнула с 7,7 до 2,3%. Этот провал уровня сбережений, и наоборот, рост расходов, можно почти полностью отнести на счет 20% наиболее богатых лиц, что совсем неудивительно, ведь они и являются владельцами более чем 95% финансовых активов. Как выразился один ученый муж, впервые за всю историю США двигателем американского экономического подъема были расходы «яппи»[26].

Нужно подчеркнуть, что бум на рынке акций имел свойство усиливать самое себя, поскольку, возрастая в цене, акции создавали обеспечение для все больших займов со стороны корпораций, причем не только для инвестиционных и потребительских целей, но и для приобретения еще большего количества акций. Во второй половине 1990-х годов нефинансовые корпорации потратили на приобретение акций почти такую же сумму заемных средств, что и на накопление капитала. По этой причине, на протяжении названного периода они были самыми крупными чистыми покупателями на бирже. Направляя заемные средства на обратный выкуп своих акций, корпорации освобождались от утомительного труда по созданию «акционерной стоимости» путем настоящего прибыльного производства товаров и услуг и обогащали своих акционеров напрямую, высокими ценами их долей в капитале, что не менее выгодно было и корпоративным менеджерам, которые все чаще награждались за свою работу опционами. Более высокая стоимость акций способствовала еще большей оценке кредитного обеспечения, дальнейшему росту заимствований и все новым покупкам акций[27]. Вскоре такой же процесс начал разгонять цены и на рынке жилой недвижимости.

[26] FRB. Flow of Funds. Tabl. 8.100, Balance Sheet of Households and Nonprofit Organizations; *Maki D. M., Palumbo M. G.* Disentangling the Wealth Effect: A Cohort Analysis of Household Saving in the 1990s // Federal Reserve Finance and Discussion Series. 2001. April. Federal Reserve website.

[27] *Brenner R.* The Boom and the Bubble. P. 146–152.

В 1995–2000 годах эффект богатства частных предприятий и домохозяйств, вызванный удорожанием акций, продолжал толкать «Новую экономику» вперед, ускорив рост ВВП до в среднем 4,1% в год, тогда как в 1990–1995 годах он повышался в среднем на 2,5% в год, в 1973–1995 годах — на 2,9%, а в 1948–1973 годах — на 4,0% в год. Даже невзирая на то, что прибыли истощались, инвестиции (без объектов жилой недвижимости) бурно росли — в среднем на 10% в год, объясняя примерно треть увеличения ВВП за тот же период. Рост занятости также прибавил в скорости, и это привело к заметному убыстрению роста реальных заработных плат — впервые за несколько последних лет и после очень продолжительного периода их стагнации. Соответственно, в условиях стремительного роста реальной оплаты труда (то есть реальной оплаты труда в расчете на одного занятого, умноженной на численность занятых) и одновременного взлета заимствований домохозяйств, рост потребительских расходов, естественно, также рванулся вперед, составив 4,4% в год (1995–2000 годы), что помогало поглощать немалую долю все быстрее растущего выпуска. Подытоживая все сказанное, рост цен на акции объяснял, согласно данным Совета управляющих ФРС и Экономического совета при президенте США, около трети совокупного роста потребительских расходов, который произошел за 1995–2000 годы, и от четверти до трети увеличения ВВП за рассматриваемый период[28]. Не будь эффекта богатства, который создавался увеличивающейся дороговизной акций, ВВП рос бы в течение этих пяти лет примерно на 3% в год, то есть ничуть не быстрее, чем в 1970-х или 1980-х годах.

Расширение 1990-х годов, жизненная энергия которого в конечном счете так сильно зависела от все возрастающего совокупного спроса, порождаемого стремительным удорожанием акций, не могло не быть противоречивым и неустойчивым, что и уготовило ему недолгий срок. Наличие у него жизненных сил нельзя отрицать, но их источник был неглубоким и следовательно, очень недолговечным. Как только кривая промышленной нормы прибыли перестала идти вверх и вскоре опустилась вниз, собственный двигатель роста этого сектора перестал работать. Но сам сектор продолжал бурно расширяться, загребая горы практически обесценившегося кредита, доступ к которому был обес-

[28] The Annual Report of the Council of Economic Advisers // Economic Report of the President 2001. Washington, DC, 2001. January. P. 61; Testimony of Chairman Alan Greenspan Before the Committee on Banking and Financial Services, US House of Representatives, The Federal Reserve's Semi-Annual Report on the Economy and Monetary Policy. 2000. 17 February. FRB website.

печен растущей биржей, и его высокотехнологические отрасли стали блестящей витриной для бума «Новой экономики». Между тем крупный сегмент непромышленного сектора — и особенно те его отрасли, которые могли ответить на растущие потребительские запросы с помощью (и с выгодой для себя) все более дешевого импорта, — сделали такой сильный рывок вперед, которого они не делали с 1960-х годов, в том числе потому что они легко получили доступ к средствам для инвестирования и могли ускорять рост расходов на новые здания, оборудование и программное обеспечение, а также наращивать занятость. В 1995–2000 годах и выпуск, и основной капитал заметно ускорились, и их среднегодовые темпы роста поднялись, соответственно, на 60 и 30% сверх значений 1979–1990-х годов, достав или даже перекрыв значения эпохи долгого подъема. Следствием этого, очевидно, стало удвоение темпов роста капиталовооруженности труда и, в свою очередь, производительности труда в огромной части экономики.

Пользуясь выгодами поразительного, как будто бы бесконечного роста спроса на жилую недвижимость, строительная отрасль вступила в стадию роста (как оказалось, на целое десятилетие вперед), и норма прибыли в ней побила все существовавшие отраслевые рекорды. Также улучшилось состояние розничной и оптовой торговли, для которых расточительность потребителей и дешевеющий импорт, чаще всего из Восточной Азии, были самой питательной средой. Выпуск в обеих эти отраслях с силой рванул вперед, проторив дорогу для впечатляющего ускорения производительности, в основном за счет экономии на масштабах деятельности. На самом деле, розничная и оптовая торговля, наряду с финансами и недвижимостью, были практически единственными среди непромышленных отраслей, кто испытал усиление роста производительности по сравнению с 1980-ми и началом 1990-х годов, и они обеспечили большую часть ускорения производительности, которое произошло в непромышленном секторе в целом. Ресторанный и гостиничный бизнесы стали еще одной потребительской отраслью, достигшей расцвета. В то же самое время, как оказалось, неуклонный рост начался во все более коммерческой отрасли здравоохранения, прибыли в которой выросли в пять раз в конце 1980-х — начале 2000-х годов[29].

[29] В 1993–2000 годах среднегодовые темпы роста производительности труда в розничной и оптовой торговле достигли очень высоких уровней — 4,6% в год и 5,2% в год соответственно по сравнению с 2,2 и 3,0% в год в период 1982–1990 годов. Рост производительности труда в финансах и сфере недвижимости также заметно ускорился, поднявшись в 1993–2000 годах до 2,1% по сравнению с 0,2% в 1982–1990 годах. Во всех остальных отраслях непро-

И последнее по порядку, но не по значению: финансовый сектор по-прежнему находился в стадии своего исторического восхождения, которое меняло лицо всей экономики. Если взять любую важную тенденцию этого периода, то она окажется на руку финансовому сектору. Нефинансовые корпорации расширяли свою деятельность так, как будто бы завтра никогда не наступит, и увеличивали объем заимствований просто радикальным образом. Инфляция держалась в узде — в первую очередь благодаря растущему доллару, но не в последнюю очередь потому, что положение американского рабочего класса становилось все более шатким, ведь опасность ввоза иностранного импорта и вывоза капитала из самих США ни на минуту не ослабевала, а защита со стороны профсоюзов исчезала. Администрация Клинтона довела банковское дерегулирование до его логического завершения, отменив закон Гласса — Стиголла 1934 года, бывший некогда историческим водоразделом, чтобы тем самым открыть дорогу для роста крупнейших финансовых конгломератов, спаявших воедино коммерческо-банковские, инвестиционно-банковские и страховые операции — их виднейшими примерами стали Citicorp и JP Morgan Chase. Впервые в истории биржевой пузырь давал возможность сделать такие барыши на комиссионных, взимаемых за услуги по организации выпусков акций и проведению слияний и поглощений, одновременно зарабатывая на управлении лавинообразным ростом частного и корпоративного кредитования. Между тем готовящийся разбег сектора коммерческой недвижимости открывал еще один крупнейший источник для извлечения прибылей.

В ходе длинного делового цикла 1990–2000 годов уровни доходности коммерческих банков по их активам выросли на треть по сравнению с любым другим сопоставимым периодом послевоенной эпохи, а доходность по акциям выросла на 12%. В 1994–2000 годах масса прибыли финансового сектора в целом, *включая полученные процентные платежи*, удвоилась и объясняла, что просто поразительно, 75% увеличения совокупной массы корпоративных прибылей после вычета процентных платежей, произошедшее в этот период. Уже в 1997 году доля совокупной массы корпоративной прибыли, которая оседала в финан-

---

мышленного сектора, включая транспорт и жилищно-коммунальное хозяйство, связь, строительство, добывающую промышленность и различные виды услуг, темпы роста производительности труда не только не увеличились, но даже упали. См.: *Brenner R.* The Boom and the Bubble. P. 235. Tabl. 9.2. Ср. с: *Nordhaus W.* Productivity Growth and the «New Economy» // Brooking Papers on Economic Activity. 2002. No. 2, особенно P. 233. Tabl. 6.

РИС. XV.5. Прибыли финансового сектора США, 1980–2001 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел по нормам прибыли.

ТАБЛИЦА XV.7. Нормы доходности по акциям и всем активам коммерческих банков США, 1949–2004 (в %)

	1949–1959	1960–1969	1970–1979	1980–1990	1991–2000	2001–2004
Норма доходности по акциям	9,2	10,5	11,9	9,7	13,2	13,4
Норма доходности по всем активам	0,7	0,8	0,7	0,6	1,1	1,3

ИСТОЧНИК: Federal Deposit Insurance Corporaton, on-line at (http//www.fdic.gov/hsob).

совом секторе, достигла 30%, к 2000 году эта цифра поднялась до 40% (см. рис. XV.5).

Промежуток времени между 1995 и 1997 годами представлял из себя короткую эпоху, когда наложились друг на друга и перешли друг в друга два периода. Во-первых, продолжительный период, когда промышленный сектор обеспечивал восстановление прибыльности, высшим проявлением которого стало общеэкономическое восстановление 1993–1997 годов. Во-вторых, это был период 1995–2000 годов, когда источником роста был биржевой бум, а экспансия «Новой экономики» сопровождалась кризисом прибыльности. Благодаря отсроченному действию девальвации доллара, восстановление промышленного сектора все еще

придавало стимул экономике в целом. Кроме того, эффект богатства, вызванный биржевым бумом, уже начал действовать. Вследствие этого экономика стала демонстрировать энергию, невиданную в течение десятилетий. Промышленный сектор был не в состоянии сохранить рост своей нормы прибыли, однако сумел предотвратить ее падение. Экспорт промышленных товаров продолжал расти с впечатляющей скоростью и достиг в 1997 году пика в 13,5%, подгоняя рост промышленного выпуска сектора. Но важней всего было то, что непромышленная прибыльность серьезно поднялась и, после десяти лет увядания, взлетела на 18%. В основе этого было опережение ростом производительности роста реальной (товарной) заработной платы, возможное благодаря уже упомянутому всплеску непромышленной производительности и продолжающейся стагнации заработных плат. Случившийся разгон непромышленной производительности, как уже говорилось, можно отнести на счет одновременного ускорения роста выпуска и роста капиталовооруженности труда, которые в общем виде объясняются действием двух усиливавших друг друга факторов: восстановления промышленности и усиления эффектом богатства, который создавался бумом на рынке акций, а также ревальвацией доллара. Остается сделать последний штрих и отметить, что непромышленный сектор поистине преуспевал в этот период, хотя производительность труда в нем росла со скоростью чуть больше половины от скорости промышленного сектора, вследствие чего удельные затраты на оплату труда в непромышленном секторе росли на 1,3% в год, а в промышленном секторе — падали на 1,5% в год. Однако кривая непромышленной нормы прибыли поднималась все выше, а в промышленном — оставалась пологой, поскольку непромышленный сектор по-прежнему оставался защищен от международной конкуренции, которая сдерживала промышленный, и в то же время пользовался всеми выгодами укрепляющегося доллара, которые давили на норму прибыли в последнем. Благодаря, в частности, ревальвации доллара, в 1995–1997 годах он мог увеличивать цены в среднем на 2% в год, тогда как промышленные производители были вынуждены понижать свои цены в среднем на 0,45% в год.

В 1997 году, когда промышленная норма прибыли еще продолжала парить, а в непромышленном начала стремительно расти, в частном секторе экономики в целом этот показатель впервые за почти тридцать лет достиг своего уровня 1969 года. Недавнее прошлое американской экономики не помнило столь пышного расцвета, и вслед за ней экономика остального мира переходила от застоя начала 1990-х годов к периоду всеобщего благоденствия. Впервые за долгое время бок о бок стремительно росли все три главнейших региональных капиталисти-

ческих блока, а также Восточная Азия. Казалось, что США и вся мировая система вот-вот вернут себе полноту сил, утраченную в 1960-х годах. И тем не менее события показали, что это была иллюзия, поскольку почва международного подъема уже начала уходить из-под его ног.

От международного кризиса к мании высоких технологий

То самое укрепление доллара, начавшееся после 1995 года и сопровождавшееся дешевым кредитом, которое способствовало удорожанию американских активов, а значит, американскому экономическому росту, а также перемещало бремя международных избыточных мощностей и низкой прибыльности с плеч Японии и Германии на плечи США, наряду с этим оказывало схожее влияние на восточноазиатские экономики и привело к цепочке кризисов, итоговым звеном в которой должны были стать сами США. В ходе предыдущей половины десятилетия восточноазиатские экономики достигли расцвета своих сил, при помощи того самого падения доллара, которое снимало препятствия не только для восстановления промышленной прибыльности США, но также и для гигантского потока портфельных инвестиций в восточноазиатский регион, отражавшего поиск более высоких доходностей на заре циклического спада в США. Между тем поскольку рецессия в Японии углублялась, а иена продолжала свой безудержный рост, японские транснациональные корпорации радикально увеличили прямые иностранные инвестиции в Юго-Восточную Азию, и огромные массы японского финансового капитала принимали участие в этом процессе — тем легче, что Банк Японии удешевлял кредит, пытаясь, тем самым, смягчить для экономики эффект спускающегося пузыря (большая часть этого кредита направлялась на континент по каналам «кэрри-трэйд»).

К 1996 году накопление основного капитала в странах Восточной Азии (за исключением Японии), то есть сумма корпоративных, государственных инвестиций и инвестиций в жилую недвижимость, выросло почти на 300% от уровня 1990 года, тогда как в Японии и США оно выросло чуть больше, чем на 40%, а в Европе — всего на 10%. Инвестиции в страны Восточной Азии (за исключением Японии) объясняли более чем 18% всех инвестиций, сделанных за этот год во всех четырех регионах — втрое выше, чем еще за шесть лет до этого. И все-таки теперь длительный восточноазиатский подъем, точно также, как и американский, стремительно терял точку опоры. Это происходило из-за внезапного и сильного удорожания валют региона, которые, после заключения «Обратного соглашения в Плазе», последовали вверх за долларом, но кроме того потому, что за прошлые десять лет сама

Восточная Азия внесла столь значимый вклад в увеличение международного избытка промышленных мощностей[30].

Глубокая, 60%-я девальвация иены в 1995–1997 годах была продолжением девальваций китайского юаня в 1994 году и мексиканского песо в 1995 году, и крепко зажала восточноазиатские НИС и «Малых тигров» в тиски: с одной стороны, на них давила все более острая конкуренция китайских и мексиканских производителей промышленности, которые наращивали свой экспорт низкотехнологичных товаров на мировой рынок, а с другой — вновь обретшие конкурентоспособность японские производители, которые укрепляли свои позиции в производстве высокотехнологичных товаров. Громадные объемы зданий и оборудования, которые были возведены в течение предыдущих нескольких лет и до сих пор приносили быстрорастущие нормы прибыли, теперь из-за того, что избыточные мощности непрерывно росли, а валюты региона стремительно укреплялись, сделались свидетельством перенакопления. В 1992–1997 годах Южная Корея, ведущая экономика региона, испытала впечатляющий рост ежегодно номинальной стоимости экспорта на 67%, и к 1994–1995 годам норма прибыли в южнокорейском промышленном секторе взлетела до высот 1988 года, вдвое превысив свое среднее значение 1991–1993 годов. Но едва ли можно представить себе более крутой разворот, чем тот, что последовал. В 1996 году, поскольку цены на экспорт и стоимость экспорта нырнули вниз, норма прибыли в южнокорейском промышленном секторе сократилась на 75%, а в 1997 и 1998 году — и вовсе опустилась много ниже ноля[31].

И тем не менее как и в случае США, даже несмотря на падение промышленной прибыльности, цены активов взмыли вверх. Поскольку стоимость экспорта восточноазиатских стран плоть до 1995 года стремительно увеличивалась, они постоянно накапливали профицит торгового баланса и текущего счета. Когда эти профициты конвертировались правительствами в местные валюты, это, как правило, приводило к расширению денежного предложения и удешевлению кредита. К 1995 году стоимость земли, жилой недвижимости и акций уже испытывала сильное повышательное давление. Парадоксальным образом, в тот самый момент, когда восточноазиатская промышленность провалилась из-за внезапной ревальвации местных валют, активы начали дорожать еще быстрее, чему с международной точки зрения укрепление валют только способствовало, и этот рост только усилился благодаря начавшемуся притоку иностранного спекулятивного капитала. А поскольку цены

[30] *Bevacqua R.* Whither the Japanese Model? P. 414.

[31] *Brenner R.* The Boom and the Bubble. P. 158–162. Tabl. 6.1, 6.2.

на американские активы поднялись до космических высот, восточноазиатский пузырь также надувался, даже несмотря на то, что фундамент восточноазиатского экспортного бума рассыпался на части.

Все увеличивающийся разрыв между падающими прибылями и удорожанием финансовых активов не мог сохраняться долго. Поскольку доходы от экспорта резко упали, расплачиваться по долгам восточноазиатским производителям становилось все сложнее. С начала 1997 года целый ряд крупнейших южнокорейских «чеболов»[32] — гигантских корпораций, которые представляли из себя финансово-промышленные конгломераты, задававшие тон во всей экономике, — обанкротились. На фоне ожиданий, что погашение долгов теперь будет затруднено, фонды начали со спешкой покидать регион. Вследствие этого, цены на активы зашатались, что только ускорило отток фондов, и вскоре местные валюты оказались под понижательным давлением рынка. Однако девальвация только подняла стоимость номинированных в долларах иностранных долгов, выраженную в местных валютах, еще больше затруднив их погашение. Центральные банки подняли краткосрочные процентные ставки, чтобы задержать отток капитала и предотвратить валютный обвал. Но это привело к банкротству финансовых учреждений, которые зависели от заемных средств центральных банков, что вызвало обвал цен на акции и паническое бегство капитала. Чистый отток капитала из Восточной Азии составил в 1997 году историческую сумму в 105 миллиардов долларов, тогда как в 1996 году чистый приток составлял 93 миллиардов долларов, а в 1997 году чистый отток — 12 миллиардов долларов. Регион вошел в крутое пике.

Разразившись летом 1997 года, восточноазиатский кризис продолжал обостряться на протяжении всего следующего года. Большую часть 1998 года цены на активы продолжали падать и, поскольку деньги утекали из региона, валюты рухнули, а цены на восточноазиатские товары последовали за ними, что как прямо, так и косвенно, привело к огромному напряжению для остальной мировой экономики. Летом 1998 года восточноазиатский кризис охватил менее развитые страны. В августе российское правительство объявило дефолт. Вскоре начала замедляться бразильская экономика. Состояние центра мировой капиталистической системы оказалось в опасности, ведь не только в японской экономике выход из рецессии не успел еще толком начаться — американский подъем, несмотря на всю свою силу, также был крайне неустойчив.

Глубокая девальвация иены после «Обратного соглашения в Плазе» оказала на Японию незамедлительный благотворный эффект. В 1995–

[32] «Chaebol», или «Jaebol» (от *кор.* Jae — собственность и bol — клан). — *Примеч. пер.*

1997 годах ее экспорт взлетел вверх. Вследствие этого начали расти промышленные нормы прибыли, до сих пор находившиеся в угнетенном состоянии; то же происходило и с накоплением капитала. Промышленные инвестиции сокращались в ходе 1992–1994 годов в среднем на 14% ежегодно, но внезапно в 1995–1997 годах их рост подскочил в среднем до 11% в год. Казалось, что экономика возвращается к своему здоровому состоянию, как и обычно с помощью экспорта[33]. Тем не менее японское восстановление оказалось очень хрупким и в конечном счете очень неустойчивым. Японское правительство, стремившееся поправить государственные финансы, оказавшиеся в крайне тяжелом состоянии из-за масштабных дефицитных расходов, направленных против депрессии, переоценило силу циклического подъема. Оно не только резко сократило рост государственных расходов, но и в марте 1997 года ввело новый обременительный налог на добавленную стоимость. В результате этого спрос получил шок, и это привело к резкому замедлению роста, что только усугубилось из-за нежелания правительства принимать новые бюджетные дефициты, которые могли бы дать толчок экономике, хотя последняя подходила к грани рецессии. Схожим образом, даже то монетарное смягчение, на которое правительство согласилось в виду тяжелого положения японских корпораций, пытаясь заменить таким образом прежний бюджетный дефицит, было совершенно недостаточным для продолжения экспансии[34].

Когда в 1990–1991 годах огромный пузырь цен на рынке земли и акций лопнул, японская экономика оказалась завалена избыточными мощностями, как бы вынесенными на берег тем инвестиционным штормом, что нагрянул вслед за стремительным удорожанием акций, а потом отступил. Но поскольку в 1991–1995 годах рост экспорта рухнул до 2,5% в год, справляться с этим избытком мощностей Японии было особенно трудно. Японская политическая экономия была выстроена таким образом, чтобы сдерживать внутреннее потребление и импорт и поощрять инвестиции и экспорт с целью ускорения роста производительности. На этом поприще Япония добилась исторически непревзойденных результатов, но тенденция к созданию относительно большего количества товаров и услуг, чем мог потребить внутренний рынок, была необходимым побочным продуктом. Избыточный выпуск заставлял японский экспорт систематически увеличиваться, что позволяло укреплять рост, в частности, благодаря экономии на масштабах

[33] OECD. Economic Survey. Japan 1998. Paris, 1998. P. 154. Fig. 32; OECD. Economic Survey. Japan 1999. Paris, 1999. P. 33.

[34] OECD. Economic Survey. Japan 1998. P. 2–5, 36–45.

производства, но все больше подчиняло экспорту способность экономики предотвращать появление избыточных мощностей. Однако когда экспорт провисал и избыток мощностей давал о себе знать, у экономики не было внутренних ресурсов для борьбы с этим. Так происходило оттого, что целый ряд механизмов, действие которых в конечном счете обеспечивалось государством, препятствовали банкротству главнейших корпораций и банков наряду с сокращением персонала. В этом отношении японская экономика была прямой противоположностью американской, где политическая и правовая система делала банкротство одновременно и более вероятным, и менее изнурительным для корпораций, не налагая практически никаких или очень слабые ограничения на увольнение работников. Поскольку в Японии перемещение средств производства и труда из менее прибыльных отраслей в более прибыльные не упрощалось банкротствами и увольнениями, оно, как правило, осуществлялось в рамках действующих предприятий и промышленных групп, которые перенаправляли собственные ресурсы в новые отрасли в виде инвестиций. Но последнее было труднее проделывать в условиях медленного роста, не говоря о рецессии, когда обязанность фирм сохранять избыточные средства производства и труд только усиливала падение прибыльности и делала инвестирование более сложным предприятием. Этот механизм требовал расширения спроса, а значит, на первый план вновь выходил экспорт. Именно неспособность Японии сбрасывать с себя избыточные средства производства в достаточном размере, либо запустить экспортный подъем, уготовила ей стагнацию или еще более суровую участь на протяжении большей части 1990-х годов.

Теперь выяснилось, что японским корпорациям крайне трудно урезать расходы, ведь с конца 1980-х годов и на протяжении всей эпохи пузыря они накопили избыточные мощности, которые еще больше разрослись из-за инвестиционного всплеска 1995–1997 годов. Сократить свою рабочую силу они могли по большей части только за счет выбытия работников на пенсию, прибегая к собственно сокращениям только в самых редких случаях, вследствие чего избыточный труд, по некоторым оценкам, достигал в 1998 году 10%. В то же самое время переизбыток зданий и оборудования достиг послевоенного максимума, уровень загрузки промышленных мощностей оказался намного ниже своего среднего значения за предыдущие тридцать лет. Между тем, предприятия гнулись под тяжестью долгосрочного долга, этого непременного спутника избыточных промышленных мощностей: главная его часть была взята для финансирования огромных инвестиций, осуществление которых облегчалось надувающимся пузырем, но лишь

незначительную часть этого долга удалось погасить, поскольку слабый рост выпуска и прибылей делали расплату все более затруднительной. Вследствие этого, к 1998 году норма доходности по акциям опустилась всего до 2%, что едва достигало половины от среднего уровня за пятнадцатилетний период до 1991 года. По оценкам ОЭСР, чтобы вернуть норму доходности к прежнему среднему уровню, Япония должна была избавиться от 47% своих активов[35].

Если принимать во внимание, что избыточные мощности столь сильно тянули прибыльность вниз, то не приходится удивляться, что сниженные правительством процентные ставки почти никак не подтолкнули накопления капитала, но вместо того — возродили с новой силой операции «кэрри-трэйд»: огромные объемы денег занимались по предельно низким ставкам в иенах, обменивались на доллары и покидали страну, направляясь в американские акции и другие активы. Пониженная стоимость издержек по займам вместе с оттоком фондов привели, однако, к очень значительному падению курса иены к доллару, что всегда было вернейшим способом восстановления экономики. Еще не так давно девальвация иены была самой короткой дорогой к возобновлению энергичного роста, поскольку давала японским экспортерам более легкий доступ на американский рынок сбыта, и, казалось, в 1995–1997 годах это уже начало происходить, пока правительство резко не обернулось в сторону жесткой макроэкономической политики. Тем не менее факт остается фактом: в 1985–1995 годах, чтобы компенсировать неудержимый рост иены, японская экономика сокращала свою зависимость от американского рынка и все больше ориентировала свои инвестиции, торговлю и банковско-финансовые операции на Восточную Азию. В 1985 году Япония отправляла в Восточную Азию 40% своего экспорта, но к 1996 году эта доля упала до 29%. На протяжении того же самого периода доля восточноазиатского экспорта Японии в ее совокупном экспорте выросла с 19% до 37%. Дело приняло довольно забавный оборот: то самое «Обратное соглашение в Плазе», благодаря которому падающая иена восстанавливала конкурентоспособность японского экспорта и сулила возобновление роста, разрушало конеч-

[35] OECD. Economic Survey. Japan, 1999. P. 47–58. «Не пришлось бы удивляться, если бы еще несколько лет назад, фирмы начали жестко сокращать расходы в ответ на разочаровывающе низкие уровни продаж и прибыли. Однако этого не произошло... Вместо этого расходы на персонал, а также сбытовые и управленческие расходы в процентном отношении к продажам продолжали свой неумолимый рост. Поэтому прибыли продолжали истощаться и ослаблять рост, который начался в ходе недолгого восстановления после рецессии, вызванной сдуванием пузыря» (P. 55).

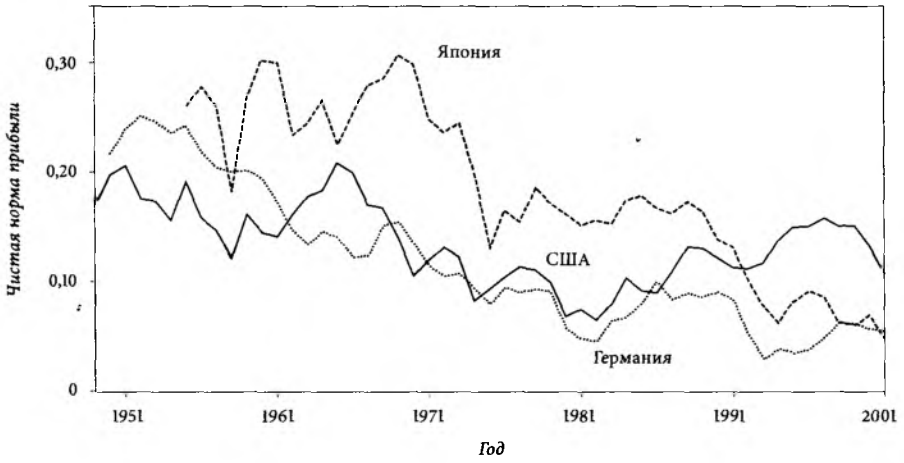

РИС. XV.6. Промышленная норма прибыли США, Германии и Японии, 1949–2001 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел по нормам прибыли.

ные основы экономического восстановления Японии, усугубляя кризис восточноазиатской промышленности. С помощью низкой иены японские экспортеры теснили восточноазиатских экспортеров на мировых рынках, и одновременно японские промышленные производители душили восточноазиатских импортеров на внутреннем японском рынке. Поэтому начиная с весны 1997 года японские банки стали стремительно изымать свои деньги из региона — так же быстро, как они некогда в него входили, — в то время как прибыльность в восточноазиатском промышленном секторе рухнула, а ценовой пузырь на рынке активов, который набухал в течение двух предыдущих лет, стал сдуваться. В 1998 году японский экспорт в Восточную Азию упал больше чем на 30%, обусловив падение совокупного объема японского экспорта[36].

В этот момент прибыльность резко направилась вниз; то же сделали уровень загрузки мощностей и рост инвестиций. Когда в 1998 году ВВП сократился на 2,8%, японская экономика, на самом деле так никогда полностью и не вышедшая из глубокого циклического спада 1991–1995 годов, свалилась в рецессию — самую тяжелую за все послевоен-

[36] *Murphy R.T.* Japan's Economic Crisis. P. 37ff; *Bevacqua.* Whither the Japanese Model?; OECD. Economic Survey. Japan 1998. P. 2–5, 36–45; OECD. Economic Survey. Japan 1996. Paris, 1996. P. 181. Tabl. L; OECD. Economic Survey. Japan 1997. Paris, 1997. P. 229. Tabl. L.

ное время. Это нанесло еще один оглушительный удар по и так уже расшатанным восточноазиатским экономикам; удар, который вскоре обрушится бумерангом на саму Японию. В 1995–2000 годах средняя промышленная норма прибыли упала еще на 15% от своего среднего уровня 1990–1995 годов и в 1998, 1999 и 2000 годах она достигла своей самой низкой точки за все послевоенное время. Нет ничего удивительного, что на протяжении этой половины десятилетия, темпы роста ВВП, основного капитала и реальных заработных плат, а также уровень безработицы были самыми плохими по сравнению с любым сопоставимым периодом послевоенного времени (см. рис. XV.6).

Экономика США также не смогла избежать заразы, охватившей Восточную Азию. В 1998 году, в то время как доллар продолжал укрепляться, восточноазиатские рынки сжимались, а панические продажи восточноазиатских активов на мировом рынке учащались, ежегодные темпы роста американского товарного экспорта рухнули до нуля (0,6%), миновав свое пиковое значение в более чем 13% годом ранее. Уже в последнем квартале 1997 года масса прибыли корпораций (за вычетом процентных платежей) начала снижаться, и ко второму кварталу 1998 года (за предыдущий год) она упала более чем на 90 миллиардов долларов, или почти на 13% от наивысшего значения третьего квартала 1997 года. Становясь живым свидетельством падающих прибылей, а также все возрастающей опасности со стороны Восточной Азии, сводный биржевой индекс S&P 500, удвоившийся с конца 1995 года по июль 1998 года, со второй половины 1998 года внезапно развернул свое направление и, к моменту дефолта в России, сократился на 20%, угрожая погасить действовавший эффект богатства и тем самым положить конец экспансии. К концу сентября появились сигналы серьезного кризиса: невероятных значений достигли спреды, или разницы, между процентными ставками, которые выплачивались по относительно безопасным долгосрочным облигациям Казначейства США, и ставками, которые приносили более высокорискованные облигации корпораций или займы государствам третьего мира. Самый сильный ущерб понесли хедж-фонды и инвестиционные банки, которые больше всех финансировали свои капиталовложения кредитными деньгами и потеряли неслыханные миллиарды долларов[37].

Низшая точка была достигнута 20 сентября 1998 года, когда крупный хедж-фонд Long Term Capital Management (LTCM) признался властям, что огромные убытки поставили его на грань катастрофы. Каза-

[37] Подробнее о событиях, изложенных в этом и следующем параграфах, см.: *Warburton P.* Debt and Delusion. Central Bank Follies that Threaten Economic Disaster. London, 2000. P. 263–266; OECD. Economic Survey. United States 1999. Paris, 1999. P. 43–55.

лось, международная финансовая система вот-вот застынет. Но в этот решающий момент Совет управляющих ФРС вмешался в сумятицу, созвав консорциум из четырнадцати банков Уолл-стрит и убедив их в необходимости оказать помощь LTCM на сумму в 3,6 млрд долларов. Федрезерв оправдал свои действия тем, что если бы он не вмешался, состоятельность международной финансовой системы оказалась бы под угрозой, а кредитные рынки могли схлопнуться[38]. Стараясь стабилизировать ситуацию, Федрезерв не замедлил с новыми шагами, снизив процентные ставки три раза подряд. Чтобы ни у кого не было сомнений в его намерениях, Гринспен на протяжении всего 1999 года продолжал повторять, не допуская никакой двусмысленности, что благодаря информационным технологиям американская экономика, в частности, ее способность приносить прибыль, чрезвычайно преобразились[39]. Во второй половине 1999 года он — это несомненно — использовал предлог возможной остановки международных компьютерных сетей с наступлением нового тысячелетия только для того, чтобы влить в систе-

[38] Уильям МакДоноу, президент Федерального резервного банка Нью-Йорка, который и руководил процессом спасения, описал это следующим образом: «Было очень вероятно, что на некоторых кредитных рынках начнется сильнейшее колебание цен, и они, возможно, вовсе приостановят свою работу на день или два, а может быть, и более долгий период. Это запустило бы разрушительную спираль: падение уровня доверия у инвесторов, вслед за этим — бегство из частных кредитов, что привело бы к еще большим спредам по кредитным ставкам, очередным закрытиям позиций и так далее». Statement by William J. McDonough, President, Federal Reserve Bank of New York, Before the Committee on Banking and Financial Services, US House of Representatives. 1998. 1 October. PRB website. Чтобы лучше представить себе панику, которая охватила в тот момент финансовые круги, см. взгляд «изнутри» в кн.: *Mayer M.* The Fed. N.Y.: Free Press, 2001. P. 4–14.

[39] «С Американкой экономикой случилось что-то особенное... Синергетические эффекты, которые появились благодаря взаимодействию микропроцессорных, лазерных и оптоволоконных технологий, чрезвычайно подняли потенциальные нормы доходности всех типов оборудования, где эти технологии используются». Таким образом, «исключительные по величине приросты капитальной стоимости активов, которые имели место в течение прошлых лет, были обусловлены широкой палитрой технологий, приводивших в 1990-х годах к важнейшим синергетическим эффектам». High Tech Industry in the US Economy: Testimony of Chairman Alan Greenspan Before the Joint Economic Committee, US Congress. 14 June 1999 and State of the Economy: Testimony of Chairman Alan Greenspan Before the Committee on Ways and Means, US House of Representatives. 1999. 20 January, both at FRB website. Ср.: «благодаря *признанию* более высокой стоимости [нашего основного капитала], рынки акций привели к росту капитальной стоимости активов». — *Курсив авт.*

му столько ликвидности, сколько требовалось для снижения процентной ставки по федеральным фондам — то есть ставки, по которой банки дают в займы друг другу — с 5,5 до 4%, благодаря чему краткосрочные издержки кредитования сократились с невиданной быстротой[40]. Это подействовало так, словно масло подлили в разгорающийся огонь.

Повторные интервенции с стороны Федрезерва и дополнительные уверения Гринспена подействовали будто мощный электрический разряд. Они не только оживили рынки, но и подбросили их высоко вверх. За короткий период осени 1998 года — весны 2000 года, на который пришлось понижение процентных ставок Федрезервом, индекс S&P 500 восстановил силы, которые оставили его летом 1997 года, и взлетел на 50%. Наиболее зрелищным, конечно, было движение индекса NASDAQ, в котором господствующую роль играют высокотехнологичные и интернет-компании: за осень 1998 года — май 1999 года он удвоился, уже в октябре 1999 года — марте 2000 года повторив удвоение еще раз. Что характерно, в ноябре 1998 года — марте 2000 года стоимость акций компаний за пределами «Новой экономики» в основном оставалась без движения, так что бурный рост цен на акции в самой последней и лихорадочной стадии пузыря был практически полностью обусловлен удорожанием акций технологических, телекоммуникационных компаний и компаний в сфере массовой информации[41].

Новый биржевой взлет дал старт заключительному ускорению долгой экспансии 1990-х годов. В 1997 — середине 2000 годов рост ВВП ускорился, двигаясь все в большей степени за счет усиленного накопления капитала, в свою очередь обусловленного эффектом богатства от бушующих цен на акции. За этот промежуток времени, и в промышленном, и в непромышленном секторах, темпы роста инвестиций в здания, оборудование и программное обеспечение (без объектов жилой недвижимости), в 1993–1997 годах уже находившиеся на высоких уровнях, теперь достигли своих наивысших за десятилетие значений — 11 и 14% соответственно и в совокупности объясняли 37% увеличения ВВП, повторив прежний рекорд послевоенного времени. Поэтому, в частности, в 1995–2000 годах промышленный сектор наращивал свои производственные мощности быстрее, чем в любой сопоставимый послевоенный период — в среднем на 7% в год.

[40] IMF. International Capital Markets. Developments, Prospects, and Key Policy Issues. Washington, DC, 2000. September. P. 12; OECD. Economic Survey. United States 2000. Paris, 2000. P. 69. Tabl. 11.

[41] IMF. World Economic Outlook. Fiscal Policy and Macroeconomic Stability. Washington, DC, May 2001. P. 59.

Наконец, как и в 1995–1997 годах, но с гораздо большей силой, американская экспансия, которая теперь достигла своей высшей точки, вела за собой весь остальной мир из рецессии к новому подъему, причем уверенней всех следовала Восточная Азия. Поскольку ускорение роста в США происходило на фоне продолжающегося укрепления доллара, внутренний выпуск американской экономики все больше отставал от расширения внутреннего спроса. К 2000 году это отставание роста внутренних покупок от роста внутреннего производства достигло 25%, и эту брешь приходилось заполнять импортом. В то время, как американские инвестиции в целом и уровень расходов на высокотехнологичное оборудование в частности устремились ввысь, импорт инвестиционных товаров рос на 20% быстрее, чем импорт товаров потребления. Восточноазиатские производители во главе с Тайванем и Южной Кореей, а также Сингапуром удивительно сильно подняли свой экспорт телекоммуникационных услуг и компонентов, и представить себе более быстрый выход из регионального кризиса было просто невозможно. Восстановление в Японии пошло по тому же пути — не только благодаря возросшему американскому спросу на японские высокотехнологичные капитальные и промежуточные товары, но и благодаря росту спроса на них со стороны восточноазиатских экономик, которые еще недавно погрузили Японию в рецессию, а теперь поднимали ее на гребень американской волны. За 1998 и 1999 годы японский экспорт в оба этих региона подскочил на 20%. И последнее по порядку, но не по значению. Мощная немецкая машина, которая, как и всегда, проторила дорогу к оживлению с помощью экспорта, в первую очередь автомобилей и промышленных машин, потянула за собой остальную Западную Европу, и та начала отходить от депрессии. 2000-й год был моментом, когда восстановление в США взобралось на плечи могучего глобального подъема, да вот только подъем этот сам шел вперед по тончайшей проволоке[42].

Поскольку США поглощали невиданные ранее объемы импорта в то самое время, когда весь остальной мир мог впитать лишь очень небольшую стоимость американского экспорта, дефицита торгового баланса и текущего счета США взлетели до заоблачных высот. В 1993–1997 годах, пока США стремительно росли, дефицит текущего счета хотя и увеличивался, но медленно, поскольку американская конкурентоспособность сохраняла относительную крепость (особенно

[42] UBS Warburg. US Hard Landing — European Outperformance? London, 2000. July; UBS Warburg. Global Economic Perspectives. London, 2001. 19 April; Bank for International Settlements. 71st Annual Report 1 April 2000. 2001. 31 March, Basel, 2001. 11 June. P. 12, 13, 43.

потому, что удорожание валюты сказывалось только с запозданием). В 1997 году этот показатель в процентном отношении к ВВП по-прежнему составлял лишь половину рекордного уровня 1986 года. Но за короткий период 1997–2000 годов, под двойным воздействием ревальвации доллара и восточноазиатского кризиса, пассив текущего счета увеличился *втрое*, причем его рост полностью объяснялся рекордным ростом пассива торгового баланса, который опередил сальдо текущего счета в 3,5 раза. Главной причиной этого катастрофического падения был всплеск дефицита торгового баланса промышленного сектора, который обусловил 70% роста внешнего дефицита (остальные 30% объяснялись в основном ростом цен на импортируемую нефть)[43]. Само по себе увеличение дефицита торгового баланса не является такой уж бедой, ведь может быть вызвано просто-напросто тем, что страна растет быстрее, чем ее торговые партнеры. Однако в данном случае, как и в первой половине 1980-х годов, когда подобный бурный рост долга и цен на активы запустили схожую цепь экономических событий, увеличение дефицита торгового баланса и текущего счета происходило на фоне растущего избытка товаров в международной промышленности и усиливалось глубокой ревальвацией доллара, которая, наряду с восточноазиатским кризисом и девальвациями восточноазиатских валют, вела к головокружительному росту импорта и затруднениям для экспорта. Поэтому внешние дефициты оказали мощнейшее понижательное давление на промышленные прибыли, сделав кризис промышленного сектора неизбежным. Как и в начале 1980-х годов, восточноазиатские экономики (включая Японию) были главными виновниками утраты конкурентоспособности в американской промышленности, и в 1997–2000 годах на их долю приходилась львиная доля торгового дефицита промышленного сектора.

В конечном счете никуда нельзя было деться от того факта, что лавина инвестиций и потребления, которая подвела циклическое расширение в американской экономике к завершению, немного ускорив производительность, сама была крайне зависима от невиданного размаха кредита, который, в свою очередь был возможен благодаря рекордному удорожанию акций, происходившему в результате спекуляций и вопреки действительным прибылям корпораций. Вместо того, чтобы искать и снабжать финансовыми ресурсами наиболее многообещающие с точки зрения экономической экспансии сферы деятельности, как это описывается в сказках Федерального резерва и Экономи-

[43] По данным Департамента энергетики США, цены на сырую нефть за 1999–2000 годы увеличились более чем в 2,1 раза. — *Примеч. пер.*

ческого совета при президенте США[44], освобожденный от тягот регулирования американский финансовый сектор, не обращая никакого внимания на то, что корпорациям удавалось извлекать слишком малые прибыли, создал сенсационный *перекос в распределении финансовых средств* в пользу бумажных активов высокотехнологичного сектора, а значит, вследствие этого, столь же чудовищный переизбыток зданий, оборудования и программного обеспечения в соответствующих промышленных отраслях, в особенности, производстве информационных технологий. Логика такого поведения финансового сектора крылась в тех специфических ограничениях, которые существуют в работе финансовых рынков и которые находятся как нельзя дальше от фантазий ортодоксальной экономической теории. Когда в 1995–1996 годах начался мощный рост цен на акции, управляющие фондов испытывали гигантское давление со стороны тех, кто требовал от них покупать, даже если они сами видели расширяющийся разрыв между ценами акций и корпоративными прибылями и сомневались в долгосрочной устойчивости своих приобретений. Если бы управляющие фондов отказались от покупки акций, особенно акций компаний «Новой экономики», они лишились бы (краткосрочных) прибылей, которые удорожание акций принесло бы их конкурентам, и, таким образом, рисковали остаться без работы. В то же самое время, даже если в долгосрочном периоде приобретенные активы оказывались с душком — как и выходило на самом деле,— их не в чем было упрекнуть, ведь все их конкуренты делали то же самое. Итак, «конкурс красоты» (beauty contest), описанный Кейнсом, задавал ритм по своей сути спекулятивному процессу: финансисты, чтобы максимизировать прибыли, вынуждены были основывать свои инвестиционные решения на догадках о том, какие активы станут покупать и продавать в краткосрочном периоде другие, а не на собственных оценках внутренней долгосрочной стоимости этих активов. Эти ограничения представляют из себя, конечно, классический пример стадного поведения, которое столь характерно для финансовых рынков... И сила стадного чувства достигла невиданных размеров благодаря тому, что Федрезерв вмешивался каждый раз, когда биржа пыталась

[44] См.: «The Annual Report of the Council of the Economic Advisers» за 2001 год, хотя и написанный уже в декабре 2000, исполняет победоносный гимн «Новой экономики», принимая все тенденции и реального, и финансового секторов предыдущих пяти лет за чистую монету и наделяя финансовые рынки революционной ролью предвестника нового высокотехнологичного порядка. Economic Report of the President 2001. Especially: P. 65–67, 106–110.

сделать шаг в сторону собственной коррекции, одновременно придавая рынкам рациональные обоснования их очевидной иррациональности.

Невиданный разрыв между стоимостью акций корпораций и корпоративными доходами, особенно в высокотехнологичном секторе, был свидетельством гигантских перекосов в распределении финансового капитала. В 1997–2000 годах, когда бешеное удорожание акций близилось к концу, произошло ошеломительное падение совокупных прибылей корпораций (после налогообложения, за вычетом процентных платежей). Они упали в абсолютном выражении на 20%, даже несмотря на то, что индекс Нью-Йоркской фондовой биржи вырос на 50% (см. рис. XV.4). Вслед за спасительным вмешательством в экономику Федрезерва, в ноябре 1998 — марте 2000 годов цены акций компаний высокотехнологичного, телекоммуникационного сектора и медиакомпаний (TMT) этого сектора выросли в четыре раза сильнее, чем прибыли[45]. Масштабы ошибочных капиталовложений в здания, оборудование и программное обеспечение были столь огромны, что это выразилось в обострении уже существовавшей проблемы избыточных мощностей и падающей промышленной прибыльности. В особенности, это произошло потому, что проблема достигла самого сердца «Новой экономики» — телекоммуникационного сектора, а также отраслей по производству компьютеров, микрочипов и телекоммуникационных компонентов. Хотя они и составляли всего 8% ВВП, расширение отрасли информационных технологий объясняло 33% роста ВВП в 1995–2000 годах — поразительная и довольно неустойчивая цифра. Внутри сектора информационных технологий рост отраслей по производству телекоммуникационного оборудования и отраслей, поставлявших для него компоненты, достиг поистине колоссального значения. Эти отрасли, на которые в лучшем случае приходилось 3% ВВП, создали в 1996–2000 годах чистые 331 тыс. новых рабочих мест, и в 2000 году они обеспечили 25% прироста инвестиций в здания и оборудование, произошедшего во всей экономике. В 1999 году расходы на оборудование с использованием информационных технологий и программное обеспечение составляли более чем 11 процентных пунктов из огромного прироста в 14% всех расходов (в реальном выражении) на здания и оборудование, сделанных частным бизнесом. В 1995–2000 годах совокупные производственные мощ-

[45] См.: Bank for International Settlements. 71st Annual Report. P. 103. Tabl. VI.1, а также исходные данные, предоставляемые Bank for International Settlements. Телекоммуникационная отрасль, строго говоря, не включается в промышленный сектор, хотя туда включаются производители компонентов для ее потребностей.

ности в форме компьютеров, коммуникационного оборудования и полупроводников увеличились *в пять раз*, объясняя более чем половину рекордного по скорости прироста производственных мощностей в промышленном секторе в целом за эти пять лет.

Стремительный рост промышленных инвестиций, принесенный заключительной фазой биржевого пузыря, обусловил повышение среднегодовых темпов роста промышленной производительности с и так высоких 4,6% в 1993–1997 годах до 5,5% в 1997–2000 годах, тогда как в 1985–1995 годах они составляли 2,9%. Хотя рост номинальной оплаты труда в промышленности неожиданно добрался в эти годы до 5,45% в год после всего 1,6% в 1995–1997 годах, промышленные производители могли теперь предотвращать повышение среднегодовых темпов роста удельных издержек на оплату труда. Тем не менее этих впечатляющих усилий было отнюдь не достаточно, чтобы промышленная прибыльность освободилась от своего угнетенного состояния, в котором она оказалась из-за бурного укрепления доллара в среднем на 5% в год, а также вследствие стремительного увеличения избытка мощностей в американской и международной промышленности, который был усилен восточноазиатским финансовым кризисом. В 1997–2000 годах мировые экспортные цены в долларовом выражении сокращались в среднем на 4% в год, а экспорт американского промышленного сектора рос всего на 5% в год по сравнению с 11%-м ростом в 1993–1997 годах. И даже в этом случае можно было бы предположить, что в обстановке, когда частные расходы на потребительские товары длительного пользования совершали резкие движения вверх (на 12% в год; в 1993–1997 годах они росли на 5% в год), расширение американского спроса должно было быть достаточным, чтобы гарантировать промышленному сектору процветание. На самом же деле обострение международной конкуренции и скапливание еще большего числа избыточных мощностей в США и во всем мире, привели к тому, что в 1997–2000 годах уровень загрузки производственных мощностей в американском промышленном секторе даже значительно *упал*. Между тем цены на товары американской промышленности падали в среднем на 1,25% в год — даже быстрее, чем удельные издержки на оплату труда — и, таким образом, сдавливали прибыль. Поэтому промышленная норма прибыли США упала в этот период на 15,5%[46] (см. рис. XV.7 и рис. XV.8).

[46] «Благодаря громадному масштабу избыточных инвестиций, особенно в Азии, мир захлестнули лишние мощности по производству компьютерных чипов, стали, автомобилей, текстильной и химической продукции... Не стоит рассчитывать, что какая-либо часть этих избыточных мощностей вскоре

Благодаря тому, что эффект богатства на излете биржевого пузыря усилился, циклическое расширение 1990-х годов, формально начавшееся в марте 1991 года, продлилось исторически непревзойденные десять лет. Потому как в течение девятилетнего периода 1991–2000 годов занятость росла без остановки, в среднем на 2% в год, заработные платы больше не могли оставаться без движения и в 1997–2000 годах они, наконец, вышли из ступора. Но это не могло не нанести вред огромной части экономики за пределами промышленности. В ходе долгого периода 1973–1995 годов непромышленным работодателям не просто удавалось предотвращать рост реальных заработных плат — успехи в этом деле сформировали у них своеобразную зависимость, ведь рост производительности у них был крайне медленным. В 1995–1997 годах благодаря ускорению роста производительности непромышленный сектор сумел ненадолго избавиться от этой дурной привычки. Но поскольку до этого темпы роста непромышленной производительности были такими низкими, даже их удвоение дало всего 1,7% в год. Этого хватило, чтобы в течение короткого периода поднять норму прибыли в промышленном секторе почти на одну пятую, но только потому, что рост заработных плат все не думал ускоряться. В 1997–2000 годах рост непромышленной производительности поднялся еще немного и достиг почти 2% в год. Это произошло в результате дополнительного ускорения роста выпуска и основного капитала в непромышленном секторе, что, в свою очередь, было следствием биржевого бума и падения цен на импорт. Последние два фактора были результатом того самого укрепления доллара, которое вместе с тем наносило огромный урон промышленности. Но в тот же самый период времени непрекращающийся рост спроса на труд позволил, наконец, заработной плате вырваться из оков. Находившаяся в 1993–1997 годах в угнетенном состоянии, реальная оплата труда в непромышленном секторе росла на 0,25% в год, зато теперь она подскочила до 3% в год. Поскольку темы роста непромышленной производительности были столь умеренными, удельные издержки на оплату труда подпрыгнули в 1997–2000 годах до 2,8% в год, на 75% превысив темпы роста, державшиеся на протяжении двух предыдущих лет роста прибылей. Хотя непро-

---

исчезнет, поскольку изголодавшиеся по наличности фирмы заинтересованы поддерживать работу своих фабрик, приносящих доход, даже несмотря на убытки. Глобальный излишек неумолимо тянет цены вниз. Девальвация не поможет избавиться от лишних мощностей; она просто перекладывает решение проблемы на кого-то другого». Could It Happen Again? // The Economist. 1999. 22 February. Очень похожий анализ представлен в Bank for International Settlements, 69th Annual Report 1998–1999. Basel, 1999. 7 June. P. 5, 146.

РИС. XV.7. Темпы роста цен на выпуск промышленного сектора США, цен на товарный экспорт США и цен на экспорт мирового промышленного сектора, 1979–2000 годы

ПРИМЕЧАНИЕ: Цены на экспорт мирового промышленного сектора взвешены по объемам внешней торговли.

ИСТОЧНИКИ: Данные любезно предоставлены IMF; BEA NIPA and GPO по отдельным отраслям.

мышленные производители, пользуясь выгодами укрепляющегося доллара и по большей части защищенные от международной конкуренции, могли увеличивать цены на 1,6% в год (тогда как промышленные производители, стиснутые с двух сторон тем же самым ростом валюты и избытком мощностей в масштабах всей системы, были вынуждены параллельно сокращать свои цены на 1,25% в год), этого было отнюдь не достаточно, чтобы предотвратить падение норм прибыли. Даже тогда, когда, казалось бы, «Новая экономика» вознеслась до небес, структурные ограничения, присущие экономической модели низких заработных плат, не позволяли промышленному сектору расправить крылья. В 1997–2000 годах непромышленная норма прибыли снизилась на очень значительную величину в 18%, что в сочетании с падением промышленной нормы прибыли на 15,5% привело к откату нормы прибыли в частном секторе в целом примерно на 16,5%. Так как разрыв между набирающим скорость экономическим ростом и головокружительным удорожанием акций с одной стороны и падающей производительностью — с другой продолжал расширяться, конец биржевого подъема был лишь вопросом времени (см. рис. XV.8).

Рецессия

После того, как в июле 2000 года стали выходить все более плохие финансовые показатели корпораций, на бирже произошло крушение, а затем начался резкий циклический спад, поскольку действие эффекта богатства было оборвано, и к тому же проступила масса избыточных производственных мощностей и горы корпоративных долгов, представлявшие из себя двойственное наследие эпохи биржевого подъема. В ситуации, когда рыночная капитализация компаний резко упала, занимать деньги или выпускать новые акции становилось все сложнее, а кроме того — теперь для компаний это было не так привлекательно, поскольку падение прибыльности и растущая угроза банкротства вынуждали их приводить в порядок свою отчетность, переполненную долгами. В обстановке, когда было набрано столько зданий, оборудования и программного обеспечения, которые нельзя было с прибылью пустить в действие, корпорациям и в голову не приходило приобретать новые средства производства или нанимать рабочую силу. Но им приходилось либо сбавлять цены, либо — оставлять мощности незагруженными. И то и другое вело к дальнейшему сокращению норм прибыли. Поскольку доставать новые кредиты и извлекать прибыли становилось столь трудно, рост новых рабочих мест и возведение новых зданий и оборудования требовалось затормозить, так что запускалась скручивающаяся спираль. Кризис прибыльности классическим образом вел к кризису совокупного спроса.

Остальной мир пустился вниз вслед за США. Точно так же, как финальный рывок биржи вытолкнул не только США, но и всю мировую экономику в целом из международного финансового кризиса 1997–1998 годов, породив новый недолгий всплеск экономической энергии, крах инвестирования и цен на американские акции развернули процесс в обратном направлении. Поскольку импульс экономики стремительно угасал, импорт на американский рынок глубоко нырнул, и, как следствие, экономики Японии, Европы и Восточной Азии начали сбавлять свои обороты так же быстро, как и Америка, в то время как развивающиеся страны, особенно латиноамериканские, после короткого прилива сил вновь направились к кризису. Так развился кризисный процесс, отдельные стороны которого только усиливали друг друга, тяжесть которого была тем больше, что в течение двух предыдущих десятилетий внутренний спрос в остальных странах мира стагнировал, и они должны были сильнейшим образом полагаться на экспорт, и волей-неволей, на американский рынок сбыта. Поскольку весь остальной мир, лишившись тягача в лице США, все глубже погружался в рецес-

сию, Америке, если она хотела запустить новое экономическое восстановление, от которого зависела судьба всей глобальной экономики, оставалось рассчитывать только на саму себя.

Промышленный сектор, охваченный избыточными мощностями, оказался в самой пучине водоворота. За один только 2001 год ВВП промышленного сектора, увеличившийся в 2000 году на 4,7%, рухнул на ошеломляющую цифру в 6%; уровень загрузки мощностей упал на 7,1%; занятость (в человеко-часах) обвалилась на 5,4%. Традиционные промышленные отрасли, такие как производство одежды, текстиля и стали, получили самый тяжелый удар, как и тесно связанные с ними отрасли непромышленного сектора, такие как деловые услуги. Но источник всех бедствий находился в высокотехнологичных отраслях: производители микропроцессоров, компьютеров или компонентов для отрасли связи, а также, разумеется, компании в самой отрасли связи воочию наблюдали, как улетучивается их способность извлекать выгоду из гигантского объема созданных за предыдущую половину десятилетия мощностей. В 1999–2000 годах уровень загрузки мощностей в производстве компьютеров, телекоммуникационного оборудования и полупроводников поднялся до 85,9%; к 2001–2002 году он упал до 59,7%. Необыкновенная глубина кризиса «хай-тека» была выявлена в ходе анализа 4,2 тысячи компаний, акции которых котируются на бирже NASDAQ, этой вотчине отраслей «Новой экономики». За двенадцать месяцев после 1 июля 2000 года эти компании потерпели убытки общей стоимостью в 148,4 миллиарда долларов. Эта цифра немного превышала 145 миллиардов долларов прибылей, которые они получили за 1995–2000 годы, то есть за все пять лет бума. Как едко заметил один экономист: «Выходит, что, оглядываясь назад с высоты сегодняшнего дня, конца 1990-х годов просто не существовало»[47]. То же самое можно сказать и про бум «Новой экономики».

В 2001 году промышленная норма прибыли в целом упала на 21,3%, опустившись более чем на треть от пикового уровня 1997 года. В отраслях по производству товаров длительного пользования, входящих в промышленный сектор и включающих все высокотехнологичные отрасли, а также основополагающие отрасли, подверженные международной конкуренции, норма прибыли упала на 30%, при этом снизившись по сравнению с уровнем 1997 года на потрясающую цифру в 46%. В 1997–2001 годах, так как уровень долговой нагрузки на корпорации взлетел высоко вверх, чистые процентные платежи в процентном отношении к чистым прибылям промышленного сектора поднялись с 19

[47] Wall Street Journal. 2001. 16 August.

до 40,5%. Отчасти по этой причине, к 2001 году масса прибыли после уплаты процентных платежей в промышленности упала на 44,4% от своего высокого уровня 1997 года.

Разительно отличалась ситуация в непромышленном секторе, которому не досаждал системный избыток мощностей, который не был подвержен усиливающейся международной конкуренции и который по-прежнему извлекал для себя пользу из дорогого доллара, — во время рецессии этот сектор в основном сохранил свои позиции. Пожалуй, в долгосрочной перспективе решающим было то, что непромышленным производителям удалось воспользоваться резким ослаблением рынка труда, которое сопутствовало рецессии, и снизить рост реальной оплаты труда с 3,2% в 2000 году до 1% в 2001 году. Одновременно они смогли поддержать рост производительности в районе 2%, удержав рост выпуска на уровне почти 2% при параллельном небольшом сокращении рабочей силы. Между тем хотя цены на промышленные товары упали еще на 0,4%, цены на непромышленный выпуск увеличились на 2,4%. Конечным результатом было то, что в 2001 году непромышленному сектору удалось избежать нового отката нормы прибыли. И все же из-за падения промышленной прибыльности, норма прибыли в частной экономике в целом упала еще на 7%, так что совокупное сокращение с 1997 по 2001 год составило 21,5% (см. рис. XV.8).

Как и следовало ожидать, работодатели решили восстанавливать свою прибыльность путем широкого урезания издержек производства и расходов. В первую очередь избыточные мощности сосредотачивались в промышленном секторе, и поэтому именно здесь предстояло осуществить основную массу урезаний. Масштабное сокращение покупательной способности по всей экономике было неизбежным результатом. В 2000–2003 годах промышленный выпуск оставался по существу на неизменной высоте. Уровень загрузки мощностей упал с 81,5% в 1995–2000 годах до 73,6% в 2002–2003 годах, став самым низким за все послевоенное время, за исключением 1982 и 1975 годов. Рост промышленных инвестиций в 2000–2003 годах также резко опустился и в 2004 году он был по-прежнему на 5% ниже своего пикового значения 2000 года. По этой причине в 2000–2004 годах промышленный основной капитал вовсе перестал расти, опустив среднегодовые темпы роста основного капитала в частном секторе в целом до 1,9%, что было вдвое меньше, чем в среднем во второй половины 1990-х годов. Прежде всего, промышленные производители пошли на сильнейшее сокращение занятости, непосредственно устранив за июль 2000 — июль 2004 годов 2,98 миллиона рабочих мест. Эта цифра в 1,5 раза превышала количество рабочих мест, которое было потеряно в частном секто-

РИС. XV.8. Чистые нормы прибыли частного, производственного и непроизводственного секторов в США (1948–2001)

ПРИМЕЧАНИЕ: Скорректировано на косвенные налоги на бизнес и размер товарно-материальных запасов.

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел по нормам прибыли.

ре за этот период, что свидетельствовало о том, что экономика за пределами промышленности фактически добавляла новые рабочие места. В период между 1997 годом (предыдущий пик) и 2004 годом, промышленная занятость (в человеко-часах) упала на *одну пятую*. Совокупная реальная оплата труда (реальная оплата труда в расчете на одного занятого с отчислениями, умноженная на количество занятых), увеличивавшаяся в 1995–2000 годах среднегодовыми темпами в 3,8% в год, в 2000–2003 годах росла в среднем на 3,1% в год, объясняя, тем самым, большую часть спада совокупной реальной оплаты труда, который имел место на протяжении данного периода. Наконец, за период 2000–2002 годов стоимость промышленного экспорта упала на 12%, и оставалась на 10% ниже своего уровня 2000 года; это уменьшение составляло более чем 100% совокупного падения стоимости экспорта товаров и услуг, произошедшего за этот период. *Чистый* промышленный экспорт — экспорт за вычетом импорта — полностью объяснял падение чистого экспорта Америки за этот период. Столь существенное падение выпуска, занятости и чистого экспорта в промышленности, а также замедление роста инвестиций в ней, нанесли мощнейший удар по совокупному спросу, который, при прочих равных условиях, должен был бросить экономику на глубокое дно затяжной рецессии.

Пузырь на рынке жилой недвижимости — двигатель подъема

В середине 2000 — середине 2001 годов рост ВВП и инвестиций опрокинулся и достиг, соответственно, минус 1 и минус 5% в год. Рост совокупной реальной оплаты труда (реальная оплата труда в расчете на одного занятого с отчислениями, умноженная на количество занятых), который в 2000 году взлетел до 4,6%, в 2001 году вновь опустился ниже нулевой отметки. Рост реального объема экспорта товаров и услуг, достигший в 2000 году впечатляющего значения в 8,7%, в 2001 году провалился до минус 5,4%. Экономика вошла в штопор. Можно было бы допустить, что Федрезерв позволит углубляющейся рецессии сделать свое дело — очистить экономику от громадного избытка мощностей и привести цены на акции к их настоящему уровню. Но в ситуации, когда падение ВВП, инвестиций и экспорта были сильней, чем за любые другие двенадцать месяцев после 1945 года, и в особенности, когда рынок акций и производимый им эффект богатства, ничем не сдерживаемые, устремились вниз, а индекс NASDAQ в сентябре 2000 — январе 2001 года нырнул на 40%, Федрезерв не стал рисковать. Чтобы успокоить бурю, Федеральный резерв начиная с января 2001 года одиннадцать раз понижал процентные ставки: сперва с 6,5 до 1,75% в течение первого года, а потом до 0,75% в ноябре 2002-го и до итоговых 1% в июне 2003 года, откуда они сдвинулись только в середине 2004 года. В итоге реальная процентная ставка по федеральным фондам держалась на отрицательном уровне в течение целых трех лет. И тем не менее, вскоре Федрезерв выяснил: сокращение процентных ставок гораздо более эффективно в случае, когда требовалось оживить экономику, оказавшуюся в кризисе, наступившем непосредственно в результате падения потребления из-за все более жестких условий кредитования — как это происходило во время всех предыдущих циклах послевоенного периода. Но это гораздо менее эффективно для вывода из рецессии экономики, оказавшейся в ней из-за падения инвестиций, занятости и чистого экспорта, которые сами были следствием избыточных мощностей по всему миру.

Имея огромное количество излишних средств производства и тяжелейшую долговую нагрузку, корпорации не были склонны увеличивать занятость или расширять покупки зданий, оборудования и программного обеспечения, не говоря уж о том, чтобы делать новые займы для их финансирования, вне зависимости от того, насколько низкими были процентные ставки. За 2000–2004 годы усилиями частных фирм рабочих мест стало на 1,97 миллиона меньше. Между тем среднегодовые темпы роста инвестиций (исключая жилье) оставались ниже, чем

в 2000 году. Тогда как во второй половине 1990-х годов ежегодные объемы заимствований нефинансовых корпораций в процентном отношении к ВВП быстро росли, подогревая инвестиционный бум, в 1996–2000 годах они резко упали ниже 4% в год, и опустились почти до 1% в 2000–2004 годах. На то, что экономику вытянет экспорт, Федрезерву тоже не приходилось надеяться, поскольку коллапс внутреннего американского спроса пошатнул мировую экономику, а ее возврат к оживленному росту в очень большой степени зависел от восстановления рынка сбыта в США. Даже в 2004 году реальный объем американского экспорта товаров и услуг был лишь на 2,2% выше, чем в 2000 году, в то время как реальный объем импорта товаров и услуг был на 16,5% выше этого уровня.

Пытаясь повлиять на частный бизнес, Федрезерв толкал тот самый поводок из поговорки[48], но его стимул вызывал лишь очень слабую реакцию. Следовательно, ему оставалось только положиться на домохозяйства и их потребление. Но поскольку рабочие места таяли на глазах, а рост заработных плат снижался, домохозяйствам было все сложнее брать в долг. Даже к 2004 году совокупная реальная оплата труда (реальная оплата труда в расчете на одного занятого, включая отчисления, умноженная на количество занятых) в частном секторе выросла лишь на 2,7% от уровня 2000 года. Чтобы придать экономике стимул, Федрезерву оставалось только прибегнуть к политике (а точнее — продолжить ее) «спекулятивного кейнсианства», которой он придерживался со второй половины 1990-х годов. Но это было затруднительно: поскольку в 2000–2001 годах рынок акций рухнул, Федрезерв не мог рассчитывать, как он это делал в течение десятилетия, что, раздувая стоимость акций, удастся подтолкнуть корпорации к займам, а значит, и инвестициям, а домохозяйства — к займам и потреблению. Вместо этого, он должен был попытаться снизить ставки по ипотечным займам и раздуть стоимость жилой недвижимости так, чтобы поднять заимствования со стороны домохозяйств и, посредством это-

[48] В оригинале — «was pushing on the string», дословно — толкать поводок. Считается, что Дж. М. Кейнс прибегал к этой метафоре, чтобы описать неэффективность монетарной политики ЦБ в условиях, когда растущее предложение резервов со стороны ЦБ не сопровождается ростом кредитования экономики банковским сектором. Точно также как, например, невозможно толкать вперед тележку, которая имеет вместо твердых поручней поводки, ЦБ не может «толкать» вперед кредитование экономики, увеличивая резервы в банковской системе с помощью традиционных мер денежной политики, если сами банки при этом не «тянут» кредитное предложение с другой стороны из-за высоких рисков кредитования. — *Примеч. пер.*

го, увеличить частное потребление. Во многом благодаря действиям Федрезерва долгосрочная стоимость заимствований действительно очень значительно упала, и цены на жилье начали резко расти. В июне 2000 — июне 2003 годов фиксированная процентная ставка по 30-летним ипотечным кредитам опустилась с 8,29 до 5,23%, то есть на 37%. В 2000–2004 годах цены на жилье росли в реальном выражении (с поправкой на индекс потребительских цен) в среднем на 6,3% в год, тогда как в 1990–1994 годах они падали на 0,6% в год (оба периода включают три года рецессии и три года восстановления) и лишь на 2,7% в год в период бума 1995–2000 годов[49]. Вместе эти изменения заложили основу для нового циклического подъема.

Пока Федрезерв оживлял экономику с помощью эффекта богатства от растущих цен на недвижимость, администрация Джорджа Бушамладшего добавила к этому меры, которые выглядели как серьезнейшее фискальное стимулирование, спланированное по образцу Рональда Рейгана, и пробила через Конгресс гигантские налоговые сокращения и существенное увеличение военных расходов. Но у этих мер был гораздо меньший потенциал, чем может показаться на первый взгляд. Поскольку большая часть налоговых сокращений сводилась к уменьшению налогооблагаемых дивидендов, она была на руку почти исключительно сверхбогатым слоям. Ее действие, следовательно, больше состояло в том, чтобы увеличить покупки финансовых активов, а не в том, чтобы поддержать рост потребительских расходов или совокупный спрос. К этому можно добавить тот факт, что федеральная налоговая реформа уменьшала поступления в бюджеты штатов, которые и так сводились с большим трудом, заставляя их правительства урезать расходы и в некоторых случаях повышать налоги, практически полностью перекрывая, тем самым, стимулирующий эффект налоговых сокращений. Рост военных расходов составлял более трех четвертей увеличения государственных расходов в 2000–2004 годах, и в самом деле позволял экономике держаться на плаву. Однако он обуславливал лишь 1,1 из 9,3% совокупного прироста ВВП за эти четыре года. В ситуации, когда экономика скатывалась в рецессию, традиционная кейнсианская политика, несомненно, оставалась на вооружении, и предпринятый Бушем рост расходов и сокращение сборов, в самом деле, сменили обременительный профицит бюджета в 3% ВВП в 2000 году на значительный дефицит в 3,2% ВВП в 2004 году. Однако поскольку эта политика в меньшей степени была нацелена на стимулирование экономики и в большей — на достижение частных политиче-

[49] Index of US Housing Prices. Office of Federal Housing Enterprise website.

ских целей, таких как рост военной мощи и перераспределение дохода к богатым за счет всех остальных, она показала, что значит очень мало для оживления экономики. Экономика по-прежнему должна была полагаться, как она делала это с конца 1990-х годов, в основном на спекулятивное кейнсианство.

Домохозяйства не преминули взять на себя авангардную роль, которая им отводилась. В 2000–2004 годах они воспользовались космическим ростом цен на жилье и падением процентных ставок, чтобы увеличить ежегодные объемы заимствований в процентном отношении к личному располагаемому доходу до необычайно высокого значения в 11,8%[50]. Это более чем вдвое превышало рекордный уровень 2000 года, времен пузыря на фондовом рынке, и было почти на 20% выше предыдущей вершины, достигнутой в 1985 году (см. рис. XV.9). На этой основе реальные потребительские расходы начали расти в среднем на 3,0% в год, становясь двигателем циклического подъема, и почти полностью обуславливали весь рост ВВП за эти четыре года (см. табл. XV.8).

Благодаря громадной помощи, которую оказали потреблению резкое падение процентных ставок и эффект богатства от дорожающих в реальном выражении цен на недвижимость, а также оставшийся на высоком уровне доллар, в ходе первой половины десятилетия нового века американская экономика пошла по парадоксальной и расходящейся траектории (two-track trajectory), начало которой датируется второй половиной последнего десятилетия XX века. Промышленность и связанные с ней отрасли приходили в глубочайший упадок, после того как стимулирующее воздействие инвестиций и потребления, которое оказывалось в 1995–2000 годах эффектом от растущего биржевого пузыря, стало перекрываться негативным воздействием падающей промышленной нормы прибыли. Совершенно иначе обстояло дело в большей части непромышленного сектора, которая преуспевала благодаря росту цен на жилье. Это в особенности относилось к тем отраслям, которые с готовностью отвечали на беспрерывно растущие потребительские расходы, финансируемые за счет долга, и которые могли воспользоваться падением стоимости кредита, извлечь прибыль из растущего богатства в форме недвижимости или по-прежнему относительно высокого курса валюты. Благодаря исторически беспрецедентному взлету спроса на жилье, строительная отрасль продолжала переживать мощнейший в истории бум, который к 2005 году длился уже больше десяти лет. Розничная торговля, которая подпитывалась непревзойденной потребительской энергией, также необыкновенно

[50] FRB. Flow of Funds. Tabl. 0.2, объемы заимствований по секторам.

преуспевала — ее выпуск вырос за 2000–2004 годы на 25%, а прибыли поднимались благодаря быстрорастущему китайскому импорту, разбухавшему из-за заниженного курса китайской валюты. Схожим образом, все также процветал ресторанный и гостиничный сектор. И, наконец, продолжал свое головокружительное восхождение, начатое в конце 1980-х годов, сектор медицинских услуг. И именно эти отрасли, наряду с финансами и недвижимостью, в основном и определяли рост занятости, выпуска и прибылей в реальном секторе экономики, которая начала восстанавливаться в конце 2001 года; в то же время промышленный сектор находился в обессиленном состоянии.

Подъем финансового сектора к тому времени уже произвел полномасштабный переворот, перекроив в 1990-х годах всю карту американской экономики. Как ни поразительно, но обвал цен на акции и последовавшая за этим рецессия ничуть не задержали его роста в начале нового столетия. Даже наоборот, раскаленный докрасна рынок жилой недвижимости заменил рынок акций, а домохозяйства заменили корпорации в качестве двигателей деловой активности. Отрицательные краткосрочные процентные ставки, сохранение которых в середине 2001 — середине 2004 годов обеспечивалось Федрезервом, сделали остальную работу. Таким образом, банки и фирмы, работающие на рынке ценных бумаг, могли заколачивать прибыли на операциях, связанных с ипотекой, а также на торговле облигациями и их рыночном размещении. Поскольку Федрезерв по существу дал гарантию, что не будет повышать процентные ставки, и держал его на протяжении длительного периода, а затем, когда он все же начал их повышать, телеграфировал точный темп своих действий, финансовые учреждения могли получать невиданные прибыли просто занимая на короткий срок по низким ставкам и одалживая на длинный срок по высоким, при этом с очень маленьким или нулевым риском для себя. В 2000–2004 годах норма доходности коммерческих банков по акциям и другим активам фактически побила свои рекордные уровни 1990-х годов, а прибыли всего финансового сектора не отставали от нее (см. табл. XV.7). Действительно, так как нефинансовый сектор экономики находился вплоть до 2003 года в удрученном состоянии, рост финансовых прибылей намного превосходил рост нефинансовых, и первые (после вычета процентных платежей) временно достигли порядка 50% от всех корпоративных прибылей, согласно подсчетам Morgan Stanley[51].

[51] *Galbraith S.* et al. Bank of America and Fading Fog // Morgan Stanley US and the Americas Investment Research. 2001. 21 June; 2003. 21 September, соответственно.

РИС. XV.9. Объемы заимствований по секторам экономики США (в % от ВВП), 1960–2005 годы

ПРИМЕЧАНИЕ: Отрицательные цифры означают чистое кредитование.

ИСТОЧНИК: FRB Flow of Funds. Tabl. 0.2.

Траектория, которая полагает собственные пределы

Поворот Федрезерва в сторону еще большего удешевления кредита привнес некое подобие порядка в экономику, почти так, как и предполагалось. Поскольку в 2000–2004 годах частный бизнес-сектор американской экономики был занят тем, что прилагал титанические усилия, направленные на экономию средств и повышение прибылей, он не мог оказать хоть сколько-то значимой помощи совокупному спросу и, тем самым, экономическому росту посредством увеличения занятости, инвестиций (без объектов жилой недвижимости), совокупной реальной оплаты труда или чистого экспорта. Следовательно, циклический подъем, начавшийся в ноябре 2001 года, требовал, чтобы эффект богатства от дорожающей при поддержке ФРС недвижимости восполнил собой тот недостаток совокупного спроса, который сложился после обвала биржевого пузыря конца 1990-х годов. Экономический рост первых лет нового тысячелетия следовал, таким образом, по тому же пути роста за счет удорожания акций и накопления богатства, а не за счет повышения доходов, по которому он шел в последние годы прошлого тысячелетия. Но, как и в 1995–2000 годах, эта дорога была полна опасностей в виде раздувающихся пузырей на рынках финансовых активов и возникающих экономических дисбалансов, которые угрожали сохранности роста как такового.

ТАБЛИЦА XV.9. Потребительские расходы как двигатель роста

	2001	2002	2003	2004	2005	Итого
ВВП (среднегодовые темпы роста, в %)	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5	12,8
Из них объясняется ростом (в процентных пунктах):						
Расходы на личное потребление	1,7	1,9	2,1	2,7	2,5	10,9
Инвестиции (за исключением объектов жилой недвижимости)	−0,5	−1,1	0,1	0,9	0,9	0,3
Инвестиции в жилую недвижимость	0,0	0,2	0,4	0,6	0,4	1,6
Запасы	−0,9	0,4	0,1	0,4	−0,3	−0,4
Чистый экспорт товаров и услуг	−0,2	−0,7	−0,5	−0,7	−0,3	−2,4
Государственные расходы на потребление и валовое накопление	0,6	0,8	0,5	0,4	0,3	2,7
Расходы на оборону	0,2	0,3	0,4	0,3	0,1	1,2

ПРИМЕЧАНИЕ: Отрицательные значения объясняют падение ВВП на соответствующую величину.

ИСТОЧНИК: BEA NIPA.

Владельцы акций, обогащавшиеся за счет стремительного роста фондового рынка во второй половине 1990-х годов, расширяли спрос на дорогие дома быстрее, чем росло их предложение, провоцируя тем самым рост реальной стоимости недвижимости. С удорожанием жилья их владельцы могли тратить на покупку новых домов все большие суммы: в основе лежала уверенность, что стоимость жилья будет расти и впредь, точно так же как когда-то росли цены на акции. Когда биржа рухнула, и в 2000–2001 годах наступил конец «Новой экономики», игра не закончилась, и это произошло благодаря не только снижению процентных ставок со стороны ФРС, но и масштабному перетеканию средств с рынка акций на рынок жилья. Как и биржевой пузырь, пузырь на рынке акций находил в своем собственном движении пищу для своего дальнейшего развития, и находил ее тем больше, чем сильнее росли заимствования, которые сами упрощались с ростом богатства, выраженного в бумажных активах, чем более доступным был кредит и чем выше, следовательно, поднимались спрос на жилье и его стоимость, создавая, тем самым, новое кредитное обеспечение для очередного роста заимствований, роста спроса на жилье, удорожания цен и т. д.[52]

[52] *Baker D.* The Run-Up in Home Prices: Is it Real or Is It Another Bubble? // Center for Economic Policy Research. 2002. 5 August. CEPR website.

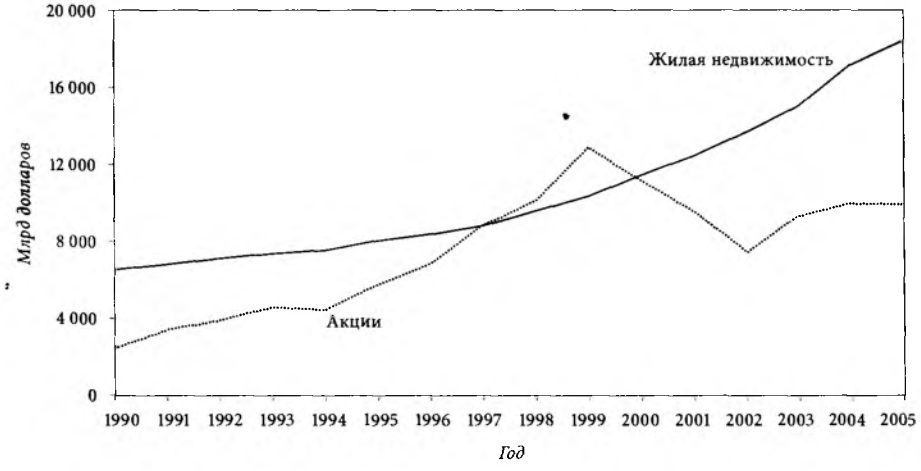

РИС. XV.10. Богатство американских домохозяйств: акции по сравнению с жилой недвижимостью в 1995–2005 годы

ИСТОЧНИК: FRB. Flow of Funds. Tabl. B.100.

В 1995–1999 годах богатство домохозяйств в форме акций (включая активы фондов взаимных инвестиций[53]) взлетело с 5,3 триллиона до 12,05 триллиона долларов, в то время как богатство домохозяйств в форме недвижимости также увеличилось на довольно высокую, хотя и меньшую цифру — с 8 триллионов до 12,5 триллиона долларов. В 1999–2002 годах, в то время как стоимость акций домохозяйств откатилась почти на 50%, до 7,3 триллиона долларов, стоимость богатства в форме жилья продолжала расти и поднялась до 13,7 триллиона долларов, совершив много усилий, чтобы компенсировать спад рынка акций. Следующие два с половиной года показали взрывной, более чем 30%-й рост богатства домохозяйств в форме недвижимости, на фоне чего меркло богатство в форме акций, чахнувшее ниже отметки в 10 триллионов долларов. Только за 2000–2004 годы размер богатства в форме недвижимости возрос более чем на 50%, и к середине 2005 года он был в 8,1 раза больше, чем богатство домохозяйств в форме акций[54] (см. рис. XV.10).

[53] Mutual fund — собирательное понятие для любого вида паевого владения и управления инвестициями, как например, паевой инвестиционный фонд. — *Примеч. пер.*

[54] FRB. Flow of Funds. Tabl. B.100, Balance Sheet of Households and Nonprofit Organizations.

На основе громадного удорожания «бумажной» стоимости жилья, домохозяйства могли извлекать потрясающие размеры средств из своей недвижимости, и для этого они либо продавали свою собственную, не обремененную ипотекой, долю[55] в ней по цене, которая превышала стоимость ипотеки, покупая при этом новые дома и оставаясь в итоге с наличностью; либо рефинансировали имеющуюся ипотеку и увеличивали ее размер, в процессе извлекая наличные деньги; либо же — брали новые кредиты в форме второй ипотеки или в форме кредитной линии под залог жилого имущества. Если сложить все эти три источника средств, то получится, что в первые три года восстановления — 2002, 2003 и 2004 — домохозяйства смогли получить кредитов под залог жилья (mortgage equity withdrawals) на суммы в 492 миллиарда долларов, 693 миллиарда долларов и 734 миллиарда долларов соответственно. Сумма в 374 миллиарда долларов, на которую за этот период 2001–2004 годов увеличился объем кредитов, выданных под залог недвижимости домохозяйствам, фактически превысила сумму увеличения общего объема расходов частного сектора экономики на зарплаты и жалования (без социальных отчислений), которая составила 321 миллиард долларов. Объем кредитов под залог жилья, выданный в первом квартале 2005 года, был в годовом выражении уже 794 миллиарда долларов, составив не менее 9% от всех личных располагаемых доходов (см. рис. XV.11). По данным ФРС, домохозяйства тратят примерно половину своих денег, взятых под залог недвижимости, на потребительские расходы. Учитывая все вышесказанное и принимая в расчет не только кредиты с обеспечением в виде жилья, но и инвестиции в жилую недвижимость и покупки мебели для новых домов, жилищный сектор объясняет поразительную цифру в 27,1% прироста ВВП за период 2000–2005 годов. Среднегодовые темпы роста ВВП за этот период составили 2,4%, тогда как без учета вклада домохозяйств в этот рост они равнялись бы 1,7% в год[56] (см. рис. XV.12).

И тем не менее трудно понять, как могла эта громадная поддержка экономической экспансии со стороны жилищного сектора продол-

[55] Home owner equity — иначе переводится как величина капитала домовладельца. — *Примеч. пер.*

[56] Данные по выданным кредитам под залог жилья предоставляются Советом управляющих ФРС. Сайт Economy.com рассчитал вклад жилищного сектора в ВВП, основываясь на результатах своей имитационной макроэкономической модели. Я хочу поблагодарить Марка Занди, главного экономиста сайта Economy.com, за то, что он любезно снабдил меня обеими базами данных. См.: Through the Roof. Regional Financial Review. 2004. November-December. P. 16 and Note 2.

РИС. XV.11. Объем выданных американским домохозяйствам кредитов под залог жилья, 1991–2005 годы

ИСТОЧНИК: Данные любезно предоставлены Марком Занди. Economy.com.

жаться долго. Подобно тому, как рекордные уровни заимствований, которые обеспечивались удорожанием акций и которые подкрепляли инвестиции и потребление в конце 1990-х годов, должны были, скорее рано, чем поздно, сжаться, теперь пузырь возник на рынке жилья. На всем протяжении послевоенного периода, с 1950 по 1995 годы, цены на жилье росли приблизительно с той же скоростью, что и инфляция, в частности, индекс потребительских цен. Это относится и к периоду долгого послевоенного подъема, и к периоду долгого спада. Но в 1995–2005 годах цены на жилье выросли более чем на 45%, если вычесть инфляцию. Невиданный ранее в истории рост цен на жилье увеличил богатство на сумму в 5 триллионов долларов — этой суммы не было бы, если бы стоимость жилья росла теми же темпами, что и индекс потребительских цен. Следовательно, существенную часть этой суммы нужно рассматривать как спекулятивную, а значит, она должна исчезнуть с корректировкой цен на рынке жилья[57].

Сравнение темпов роста цен на жилье и темпов роста арендной платы говорит о том же. Можно было бы предположить, что эти темпы окажутся одинаковыми, поскольку, при прочих равных условиях, стоимость жилья есть ничто иное как капитализированный поток

[57] *Baker D.* The Housing Bubble Fact Sheet. Center for Economic Policy Research. 2005. July. CEPR website.

рентных платежей. Тем не менее в 1997–2002 годах рост рентных платежей уже начал отставать от роста цен на жилье, и к середине 2005 года отношение между ценами на жилье и рентными платежами было уже на 35% выше, чем в среднем за период 1975–2000 годов. Иными словами, в 1997–2005 годах цены на жилье возросли на 51 процентный пункт выше, чем арендные платежи — такого разрыва не существовало никогда прежде. Это верный знак того, что динамика цен на жилье объясняется вовсе не фундаментальными факторами, такими как рост доходов, рост населения или сдвиг потребительских предпочтений в пользу жилья, — все это действовало бы одинаковым образом и на стоимость жилья, и на арендные платежи. Причина их роста — это, в основе своей, спекуляция. Следующий факт подтверждает, что люди все в большей степени приобретают дома только для того, чтобы с прибылью перепродать их затем по более дорогой цене: на протяжении последнего года или двух стремительно возрастала доля покупок жилья, которые финансируются с помощью экзотических форм ипотеки, таких, например, которые возможны при нулевой или даже отрицательной стоимости собственного капитала домовладельца[58], и (или) предполагают выплату основного тела долга лишь по прошествии определенного времени. Согласно данным Национальной ассоциации риелторов, в 2004 году четверть всех покупок домов делалась с инвестиционными целями, а не для собственного проживания, и эта доля, несомненно, была выше в 2005 году[59].

Рано или поздно цены на жилую недвижимость должны будут прийти в соответствие с величиной арендных платежей, и это произойдет в результате либо увеличения платежей, либо падения цен на жилье, либо сочетания и того, и другого. Если бы корректировка произошла только первым путем, тогда арендным платежам пришлось бы подняться на треть. Это привело бы к ускорению инфляции на 1% в год при самом оптимистическом сценарии, когда корректировка заняла бы не менее пяти лет. С другой стороны, если бы корректировка произошла вторым путем, то стоимость жилой недвижимости должна была бы упасть на 25%, или на 6 трлн долларов. Поскольку, согласно ФРС, на один доллар падения цен на жилье приходится от четырех

[58] См. предыдущее примечание переводчика. — *Примеч. пер.*

[59] *Baker D., Rosnick D.* Will a Bursting Bubble Trouble Bernanke? The Evidence from a Housing Bubble. Center for Economic Policy Research, 2005. November. P. 7. Fig. 1. CEPR website; Still Want to Buy? Global House Prices // The Economist. 2005. 5 March; *Cecchetti S.* Housing Binge Will Have an Inflation Hangover? // Financial Times. 2005. 19 December.

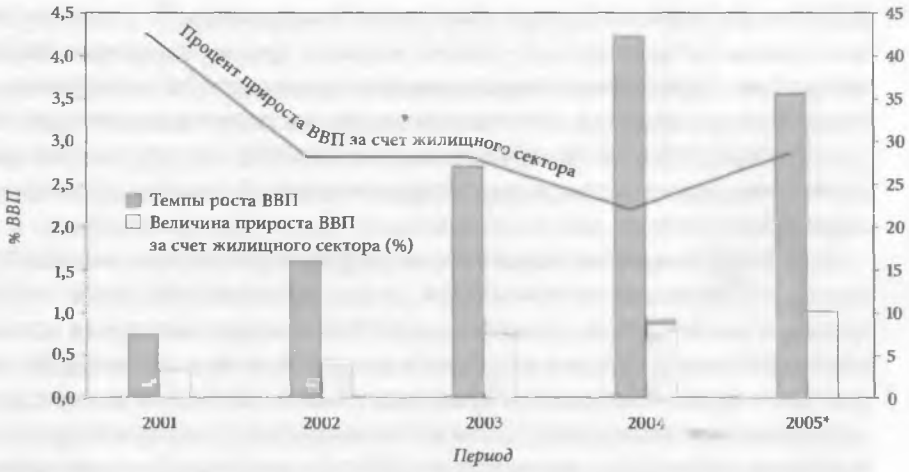

РИС. XV.12. Вклад жилищного сектора в темпы роста ВВП, 2001–2005 годы

ИСТОЧНИК: Economy.com, данные любезно предоставлены Марком Занди.

до шести центов падения расходов на потребление, это означало бы снижение потребления на 325 миллиардов долларов, что обернется сокращением темпов роста ВВП на 2,6%, то есть нанесет серьезный удар по экономике даже в том случае, если процесс займет несколько лет. Иными словами, если бы арендные платежи продолжили расти с текущей скоростью на 2,5% в год, то цены на жилье должны были бы оставаться на прежнем уровне в течение десяти лет, чтобы отношение между ценами и платежами вернулось к своему нормальному долгосрочному значению[60].

Как бы там ни было, склонность домовладельцев к заимствованиям с целью покупки дополнительного дома или с какой-либо иной целью вероятнее всего убавится. Стоимость собственного капитала домовладельцев в процентом отношении к общей стоимости их домов уже резко упала. Между тем в 2005 году величина их долга побила все рекорды, достигнув 120% от личного располагаемого дохода, что на 25% выше, чем прежний наиболее высокий уровень 2000 года; процентные платежи в отношении к личному располагаемому доходу также достигли своего наивысшего за все время значения. Многие из американских домохозяйств, по-видимому, полагают, что удорожание стоимости их жилья освобождает их от необходимости сберегать, точно так же, как раньше, думали они, это делал рост цен на акции. По этой причине

[60] *Baker D.* Bursting Bubble; *Cecchetti S.* Housing Binge.; Still Want to Buy?

в 2005 году норма частных сбережений американцев упала до *отрицательных* 0,5%, то есть до самого низкого уровня со времен Великой депрессии. Переломись тенденция цен на жилье хоть сколько-то ощутимо, и домохозяйства могут очень резко сократить свои потребительские расходы, чтобы уравновесить это падение, и тогда норма сбережений подскочит, что нанесет разрушительный удар по совокупному спросу[61].

Все более широкое воздействие эффекта богатства, основанного на удорожании стоимости жилья, и возрастающие вслед за этим потребительские расходы позволили ФРС не только запустить циклический подъем в США, но и вывести из кризиса всю остальную мировую экономику. Глубокий нырок, который в 2000–2001 годах сделала американская экономика, а также затянувшееся возвращение на поверхность, привели к тому, что в 2001 году реальный объем товарного импорта фактически сократился на 3,2%, а в 2002 году вырос всего на 3,6%, в результате чего мировая экономика оказалась в плену рецессии и не могла из него вырваться. В 2000–2003 годах среднегодовые темпы роста мирового ВВП и реального объема мирового товарного экспорта не могли выйти за уровень 1,7 и 3,0% соответственно тогда как в 1995–2000 годах они равнялись 3,2 и 7,0% соответственно[62].

Только после того, как в конце 2003 года и особенно в 2004 году американская экономика, наконец, ускорилась, пользуясь важнейшей поддержкой эффекта богатства жилищного сектора, импорт на американский рынок вновь существенно подрос, и только теперь американские покупки запустили очередное экспортное циклическое восстановление во всей мировой экономике, правда более слабое, чем в конце 1990-х. Разумеется, остальной мир сам не хотел или не мог полагаться хоть сколько-то серьезно, в отличие от США, на рост долга в качестве стимула для спроса и, следовательно, для роста ВВП. Более того, из-за широчайшего поворота в сторону жесткой фискальной политики, который произошел в прошлые два десятилетия, зависимость других стран от экспорта как источника роста постоянно возрастала, и они были менее расположены к импорту, чем США. Остальной мир мог, таким образом, стать двигателем американского роста (посредством экспорта из Америки) — и то лишь в небольшой степени — только тогда, когда его собственный рост взбодрится от ускорения роста и им-

[61] FRB. Flow of Funds. Tabl. L.1 Credit Market Debt Outstanding; The Global Housing Boom: In Come the Waves // The Economist. 2005. 16 June; *Zandi M.* Through the Roof.

[62] World Trade Organization Database.

порта в США... Американский экспорт по-прежнему был обусловлен американским импортом.

Период 2000–2005 годов вновь выявил, что без внешнего дефицита США мировая экономика не может оставаться на ходу, как это раньше показали периоды 1980–1985 годов и 1995–2000 годов, когда заимствования также выстреливали вверх, цены на активы — поднимались, а промышленный сектор оказывался на дне глубокого кризиса. В 1997–2000 годах дефицит текущего счета достиг невиданных размеров. Но в 2001–2005 годах он вырос еще больше, каждый год устанавливая все новую планку, и в 2005 году дефицит в процентном отношении к ВВП на 50% превзошел некогда рекордный уровень 2000 года. Как и в первой половине 1980-х годов так и во второй половине 1990-х, главным рычагом роста дефицита текущего счета был пассив торгового баланса, однако теперь к этому добавился возросший дефицит от импорта нефти. Если экспорт промышленных товаров увеличился за 2001–2005 годы на 10,6%, то импорт промышленных товаров взлетел за тот же период на 23,7%. Что вызывало еще большую тревогу, этот рост дефицита разительно отличался от того, что происходил в 1980–1985 годах и 1995–2000 годах, поскольку одновременно имело место существенное *снижение* эффективного взвешенного по объемам торговли курса доллара, который упал в декабре 2001 года — декабре 2004 года примерно на 20% (а затем, в 2005 снова несколько вырос). На самом деле в 2000–2004 годах, даже несмотря на падение доллара более чем на 10%, доля США в мировом рынке промышленных товаров, находившаяся на протяжении длительного периода 1987–2000 годов на неизменном уровне, внезапно упала на ужасную цифру в 25% — с 12,1 до 9%, что стало самым низким значением за всю послевоенную эпоху (см. рис. XV.13). Промышленный сектор США испытывал все большее конкурентное давление.

Как и в 1980–1985 годах и еще раз в 1995–2000 годах крупная доля колоссального роста дефицита текущего счета США приходилась на экспортоориентированные страны Восточной Азии, включая Японию. Однако в начале столетия первенство у них стал перенимать Китай. И действительно, теперь его захватывающий процесс развития, основанный на росте торговли, неожиданно набрал совершенно иные скорости, и господство Китая началось. Уже в первой половине 1990-х годов и вплоть до 2000 года, вслед за поворотом страны лицом к мировому рынку, символический старт которому дала южная инспекционная поездка Дэна Сяопина весной 1992 года, китайская торговля принялась расти впечатляющими темпами. Переломным моментом в этом восходящем движении была именно первая половина

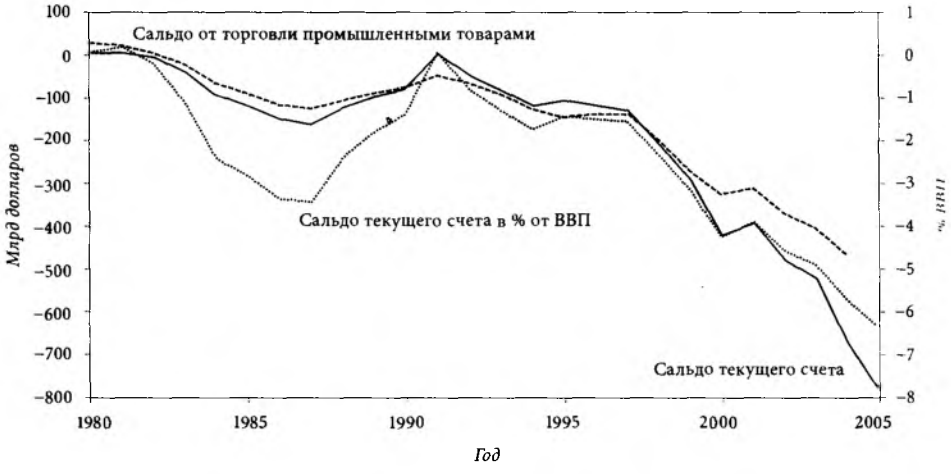

РИС. XV.13. Текущий счет США, 1980–2005 годы

ИСТОЧНИКИ: Economic Report of the President; Office of Trade and Economic Analysis, Foreign Trade Highlights.

1990-х годов, когда правительство позволило банкам существенно ужесточить кредит, а производителям — избавляться от лишней рабочей силы, когда им только вздумается, и одновременно провело сильную девальвацию юаня. В течение десятилетия китайский экспорт рост поразительными среднегодовыми темпами в 15,6%. Но все же к 2000 году доля Китая в мировом экспорте оставалась меньше, чем совокупная доля «Малых тигров» Юго-Восточной Азии. Однако, после 2000 года экономика Китая начала набирать высоту невиданными темпами, и его экспорт рос в среднем на 25% в год (несмотря на всего лишь 6%-й рост в 2001 году), изменяя ход торговли во всей Азии, США и, в действительности, во всем мире.

Подобно НИС Северо-Восточной Азии и «Малым тиграм» Юго-Восточной Азии, чрезвычайная и всевозрастающая быстрота китайского развития была обязана его интеграции в трехстороннюю торговлю и в соответствующие производственные сети, которые соединяли его с Японией и США. Практически неограниченный резерв дешевой рабочей силы в Китае, был, конечно, необходимым условием для его поразительного расширения и, в частности, позволял постоянно его поддерживать. Но Китай, как и его восточноазиатские предшественники, не захотел, чтобы его экономика принимала вид, сообразный его конкурентным преимуществам, хотя, безусловно, он извлекал огромные выгоды из дешевого труда. Совсем наоборот, Китай достиг

необыкновенно быстрого роста ВВП и роста ВВП на душу населения благодаря своей способности усваивать технологические достижения более продвинутых соседей. И все же, в отличие от НИС, которые, подобно Японии, жестко контролировали прямые иностранные инвестиции посредством этатистской и меркантилистской политики, Китай — и в этом он был больше похож на «Малых тигров» Юго-Восточной Азии — добился необычайного расцвета торговли благодаря тому, что с готовностью принимал иностранные компании, которым тем легче было проникать в страну, что приток прямых иностранных инвестиций достиг невероятных размеров. Соответственно, как и все его восточноазиатские предшественники, Китай быстро взобрался вверх по технологической лестнице с помощью ввоза все более технологически совершенных капитальных и промежуточных товаров из других стран Восточной Азии, в частности — из НИС и Японии, который позволял ему экспортировать все более совершенные потребительские товары, в первую очередь на американский рынок, и оплачивать свой импорт. Однако, опираясь на опыт «Малых тигров» Юго-Восточной Азии, условием продвижения Китая по этому пути был рост торговли и в беспрецедентной степени — географическое перемещение производств, и теперь уже не только из Японии, но все в большей мере из НИС, которые сами продолжали поднимать свой технологический уровень, избавляясь от низкотехнологичных, трудоинтенсивных отраслей в пользу Китая. К 2004–2005 годам на долю иностранных фирм приходилось не менее одной трети всего выпуска 55–60% экспорта китайского промышленного сектора.

Как и его восточноазиатские предшественники, на первоначальной фазе своего экспортоориентированного роста Китай сосредоточился на зарубежных продажах трудоемких товаров, таких как обувь, игрушки, одежда и спортинвентарь. Однако при помощи фирм, принадлежащих иностранцам, в частности находившихся в Тайване, Китай быстро стал крупнейшим экспортером высокотехнологичной продукции, потребительской электроники и в особенности того, что называется в информационных технологиях «железом» — компьютеров и т. п. Тайваньские фирмы направляли этот процесс; в начале 1990-х годов они поставляли в Китай для дальнейшего экспорта компьютерную периферию, такую как источники питания, клавиатуры, мыши, затем, в середине 1990-х годов — персональные компьютеры, в конце 1990-х годов — ноутбуки, а теперь — жидкокристаллические экраны. В общем можно утверждать, что чем выше уровень технологической сложности товара, тем больший процент его экспорта приходится на фирмы с иностранным контролем, и эта тенденция за последнее время только

усилилась. Тогда как экспорт китайской отрасли промышленного машиностроения увеличился в 1993–2003 годах в реальном выражении в десять раз, доля иностранных фирм в этом экспорте поднялась с 35 до 79%. За тот же период, экспорт компьютерного оборудования увеличился с 716 миллионов до 41 миллиарда долларов, а доля иностранных фирм — с 74 до 92%. Подытоживая все вышесказанное, к 2002 году иностранные фирмы отвечали не менее чем за 85% совокупного экспорта, который китайское правительство классифицирует как «высокотехнологичный», включая фармацевтическую продукцию, продукцию авиационной и аэрокосмической отрасли, электронику, телекоммуникации и медицинское оборудование. В 1998 году эта доля составляла 74%. На этой основе к 2002–2003 году Китай обогнал Японию и НИС по объемам высокотехнологичного экспорта в США[63].

Правомерно ставить вопрос, насколько такая форма торговой экспансии Китая позволяет ему достичь всестороннего развития, учитывая степень контроля над ним со стороны иностранных компаний. Но, несомненно, Китай уже за очень короткое время стал мощнейшей силой на мировом рынке. Вместе с тем Китай — это главная причина роста американского дефицита текущего счета и главный фактор возобновления избыточных мощностей в международной промышленности. За короткий период 2000–2004 годов китайский импорт на американском рынке увеличился со 100 миллиардов до 197 миллиардов долларов. Тем самым Китай поднял свою долю на американском рынке импортных промышленных товаров с 9,6 до 16,3%, и обусловил две трети увеличения дефицита США от торговли этими товарами за данный промежуток времени. Бесспорно, увеличение доли Китая выглядит, на первый взгляд, причиной уменьшения на 3% совокупной доли НИС Северо-Восточной Азии и «Малых тигров» Юго-Восточной Азии, которое произошло в это время, а также причиной некоторой части 3%-го уменьшения доли Японии. Также верно, что торговля с Китаем явилась практически единственной причиной увеличения дефицита в торговле промышленными товарами между США и Восточной

[63] Материалом, изложенным в этом и предыдущем параграфе, я обязан *Lardy N. R.* The Economic Rise of China: Threat or Opportunity? // Federal Reserve Bank of Cleveland. Economic Commentary. 2003. 1 August (доступно на веб-сайте); *Lardy N. R.* The Economic Future of China // Asia Society. Resources 2005 (available online); *Lardy N. R.* Trade Liberalization and its Role in Chinese Economic Growth // International Monetary Fund. 2003. 14–16 November (доступно на веб-сайте); *Gilboy G. J.* The Myth Behind China's Miracle // Foreign Affairs. 2004. July-August. Ср.: *Glyn A.* Imbalances of the World Economy // New Left Review. 2005. No. 34. July-August.

Азией (включая Японию), которое имело место в этот период. Однако было бы ошибкой трактовать эти факты как форму игры с нулевой суммой[64].

В 2000–2004 годах Япония сократила долю США в своем совокупном экспорте на 7%. Однако она одновременна увеличила долю Китая в своем экспорте на 6%. С НИС Северо-Восточной Азии произошло нечто похожее. Между тем приток прямых иностранных инвестиций в Китай достиг в среднем 53 миллиардов долларов в год. Эта сумма была больше, чем для любой другой страны за исключением США, причем большая часть из этой суммы приходилась на долю НИС и Японии[65]. Таким образом углублялась экономическая интеграция Восточной Азии, в ходе которой Япония и НИС наращивали свой экспорт высокотехнологичных капитальных и промежуточных товаров в Китай, чтобы с их помощью произвести в Китае продукцию для экспорта в США. Это означает, что сокращение экспорта Японии и НИС в США представляет из себя результат их переориентации в сторону Китая с целью более легкого, хотя и опосредованного, доступа на американский рынок, как, разумеется, и на сам китайский рынок сбыта. Более того, это помогает понять, почему китайский экспорт в общем, и его проникновение на американский рынок в частности, развили такую скорость. Когда в 2004 году экономика США почувствовала импульс к росту, НИС и Япония, наконец, начали расширяться с определенной силой, отходя от международной рецессии 2001 года намного медленнее, чем в 1997–1998 годах. Однако это происходило в гораздо меньшей степени за счет увеличения экспорта в США, который и для Японии, и для НИС оставался ниже своего уровня 2000 года, и в гораздо большей степени — за счет усиления прямых иностранных инвестиций в Китай. Именно китайский экспорт в США, а не их собственный, отрывался от земли, но это позволяло торговле и прямым инвестициям Японии и НИС подниматься вслед за ним[66].

В 2000–2004 годах Китай, за предыдущее десятилетие удвоивший свою долю в мировом рынке промышленных товаров, сделал это еще раз, но теперь за вдвое меньшее время. Это произошло, разумеется, па-

[64] US Manufactures Imports from Individual Countries // Aggregate Foreign Trade Data, Foreign Trade Highlights. US Office of Trade and Economic Analysis website.

[65] United Nations Conference on Trade and Development, Overview // World Investment Report 2005. N.Y., 2005. P. 2. Tabl. 1.

[66] Asian Demand Lifts Japan's Trade // BBC News UK Edition. 2004. 26 May (online).

раллельно внезапному обрушению доли США на 25%, и было бы удивительно, если бы эти события между собой никак не были связаны. Они доказывают все вырастающую мощь китайской экспортной машины, рвавшейся вперед и концентрировавшей в себе ту силу и энергию, которой наделили ее восточноазиатские экономики. Но и эта экспортная машина, и сами экономики Восточной Азии, которые ее ведут за собой и на нее опираются, сами зависят, как и всегда, от американского рынка сбыта, почти целых десять лет растущего за счет кредита и пузырей и последние пять лет — за счет удорожания жилья исторически беспримерных масштабов[67] (см. рис. XV.14).

Непомерный рост дефицита текущего счета США в 2000–2005 годах был возможен, разумеется, благодаря готовности остальных стран его финансировать. Они с радостью делали это в первой половине 1980-х годов, когда реальные процентные ставки по долгосрочным облигациям Казначейства США взлетели до исторических значений, и во второй половине 1990-х годов, когда «Новая экономика», казалось, предоставляла неслыханные возможности для процветания обладателей физических и бумажных активов. В последний названный период, иностранные инвесторы делали огромные вливания прямых инвестиций в США и скупали огромные количества акций и облигаций американских корпораций, рассчитывая на нескончаемые прибыли. Тем самым они способствовали надуванию пузыря на рынке акций и соответствующему эффекту богатства, в то же время сохраняя курс доллара высоким. Таким путем, может быть и без умысла, они помогали своему экспорту на американском рынке увеличиваться, а своим экономикам — расти. Однако после краха на рынке акций и последующего сползания экономики США в рецессию в 2000–2001 годах, частные инвесторы из остального мира смотрели на американские активы с все меньшим интересом, особенно это касалось акций и прямых инвестиций. С 1999 по 2001 год включительно суммы покупок американских акций и прямых иностранных инвестиций достигли в среднем 142 миллиардов долларов в год и 286 миллиардов долларов в год соответственно. Но в 2002–2004 годах аналогичные цифры равнялись всего 49,5 миллиарда долларов и 79,5 миллиарда долларов соответственно. Эта тенден-

[67] Прямая и косвенная зависимость китайского импорта от американского рынка со всей очевидностью подтвердилась, когда в ходе рецессии 2001 года в США и последовавшего провала импорта, китайский экспорт поразительным образом сократился со средних 16% в год в 1990–2000 годах до всего 6% в год. Но это замечание ни в коем случае не заменяет более глубокого анализа источников китайского экономического роста помимо просто роста экспорта, на что я здесь не претендую.

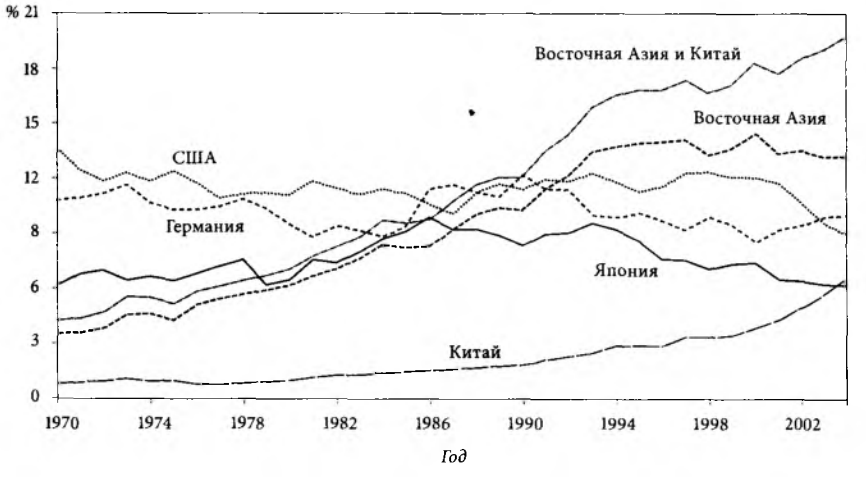

РИС. XV.14. Доли стран на рынке промышленных товаров, 1970–2004 годы

ИСТОЧНИК: WTO Database.

ция подтверждается и тем фактом, что покупки американских активов со стороны иностранцев и прямые иностранные инвестиции в США не достигали той суммы, на которую американцы покупали иностранные акции и делали прямые инвестиции в остальной мир[68].

Поскольку дефицит текущего счета постоянно увеличивался, понижательное давление на доллар также усиливалось, что привело к падению обменного курса доллара к евро в конце 2001 года — конце 2005 года почти на одну треть (включая восстановление доллара к евро на 10% в 2005 году). Поскольку пассив США в торговле с Европой вырос за этот промежуток времени более чем на 70%, несмотря на ревальвацию евро, вовсе неочевидно, что доллар и дальше не пойдет вниз[69]. Если спуск доллара окажется более внушительным, перед Фе-

[68] FRB. Flow of Funds. Tabl. F.107. Rest of the World.

[69] Учетная ставка центрального банка в США выросла сильнее, чем в Европе, и поэтому возросшая привлекательность инвестиций в долларовые бумаги Казначейства США, несомненно, во многом препятствует такому развитию событий. Также верно, что за последние несколько лет темпы роста ВВП и производительности в США выше, чем в странах Европы. IMF. Global Financial Stability Report. 2005. September. P. 16–18. И все-таки, нет уверенности, что последнее действительно помогло доллару, поскольку нет достаточных доказательств того, что большие европейские (и другие иностранные) частные средства были направлены в США в виде вложений в акции или прямых инвестиций, особенно если брать чистые потоки.

деральным резервом предстанет мучительный выбор: либо позволить валюте лететь вниз и навлечь на себя ликвидацию позиций по американским активам со стороны иностранных инвесторов, которые оказались бы перед риском краха цен на свои вложения, либо — поднимать процентные ставки, чтобы защитить валюту, и, возможно, запустить новую рецессию.

Фактически вплоть до 2005 года общее снижение взвешенного по объемам торговли курса доллара не превысило (хотя и значительных) 12%, поскольку оно было сильным по отношению к евро и *относительно* слабым — к валютам Восточной Азии. И это несмотря на то, что торговый дефицит США вырос в столь высокой мере именно за счет торговли с этим регионом. Доллар смог сохранить позиции по отношению к восточноазиатским валютам потому, что правительства стран Восточной Азии во главе с Японией и Китаем и при немаловажной помощи меньших экономик — Кореи, Тайваня и Гонконга, поддерживали свой экспорт в США, выходя на международный валютный рынок и направляя основную часть своих внешних профицитов на покупку долларовых активов, чтобы удержать от роста курсы своих валют по отношению к доллару. Поскольку финансирование дефицита текущего счета США и поддержание доллара больше не обеспечивалось за счет покупок американских активов иностранными *частными* инвесторами, правительствам Восточной Азии пришлось заполнить эту брешь, чтобы быть уверенными в том, что американский рынок продолжит вести за собой их экспортоориентированные экономики. В 2003 году восточноазиатские правительства увеличили свои долларовые резервы на 485 миллиардов долларов и, тем самым, покрыли не менее 90% из 530 триллионов долларов дефицита текущего счета США. В 2004 году они приобрели еще 465 миллиардов долларов резервов, профинансировав примерно 75% из 670 миллиардов долларов дефицита текущего счета США. Центральный банк Китая, увеличивая свои долларовые резервы, сыграл ключевую роль в том, что американская экономика смогла за эти два года впитать 57%-й прирост китайского экспорта суммой на 70 миллиардов долларов[70].

Вследствие этого, совсем не очевидно, что довольно маленькое преимущество в доходности долговых бумаг американского правительства перевешивает очевидный риск девальвации доллара и позволит сохранить приток денег в США.

[70] Эти цифры по величине долларовых вложений намного выше, чем те, которые можно увидеть в обычных отчетах Казначейства США. Последние занижают объемы покупок бумаг Казначейства иностранными цен-

Благодаря тому, что восточноазиатские центральные банки приобретали громадные объемы долларовых активов, удалось не только предотвратить падение доллара. Кроме того, поскольку администрация Буша могла покрывать огромную долю растущего дефицита федерального бюджета и, тем самым, сохранять процентные ставки в США на искусственно заниженном уровне, циклическое восстановление не сошло с рельс. В 2000–2004 годах, когда профицит федерального бюджета размером в 3% обернулся дефицитом в 3,2%, в бумаги Казначейства США было дополнительно вложено 960 миллиардов долларов. И все же частые организации в США не только не сделали чистых покупок бумаг Казначейства, но фактически стали их держать даже несколько меньше. На долю Федерального резерва и правительств штатов пришлась почти одна треть этого прироста вложений. Больше двух третей обеспечивались остальным миром, и здесь основная масса была куплена восточноазиатскими центральными банками. Эта мощнейшая подпитка спроса на бумаги Казначейства позволила сдержать рост процентных ставок в США — насколько сильным был этот эффект можно спорить — и, за счет этого взрывной рост цен на жилье мог продолжаться, а американские домохозяйства по-прежнему могли выполнять отведенную им роль движущей силы потребительских расходов и, соответственно, экономического роста[71]. Оказав столь сильную помощь в финансировании дефицитов текущего счета и федерального бюджета, восточноазиатские центральные банки развязали Федрезерву и администрации Буша руки для проведения сверхмягкой макроэкономической политики в целях поддержки восстановления, которое почти точно, не будь этой помощи, подошло бы к концу из-за удорожания стоимости кредита, падения валют и следом, обвала цен на активы.

Тем не менее чем дольше восточноазиатские центральные банки стран Восточной Азии и, в частности, Китая будут брать на себя фи-

тральными банками, поскольку не принимают в расчет большую долю покупок со стороны лиц, которые выступают агентами центральных банков. Действительные размеры увеличения долларовых резервов стран можно четко определить, поскольку сведения о них представляются центральными банками в Банк международных расчетов. См.: *Roubini N., Setser B.* Will the Bretton Woods 2 Regime Unravel Soon? The Risk of Hard Landing in 2005–2006 // N. Y. University (unpublished manuscript) 2005. P. 1, available at Roubini Global Macro website. Compare. *Higgins M., Klitgaard T.* Reserve Accumulation: Implications for Global Capital Flows and Financial Markets // Current Issues in Economics and Finance. 2004. Vol. x. No. 10. Federal Reserve Bank of New York, September-October.

[71] *Roubini N., Setser B.* Will the Bretton Woods 2 Regime Unravel Soon? P. 5–10.

нансирование огромной части дефицита текущего счета США, чем дольше доллар будет оставаться искусственно завышенным, а процентные ставки в США — искусственно заниженными, тем большим будет объем импорта промышленных товаров из Восточной Азии в США и тем выше будут взбираться уровни дефицита текущего счета США. В 2005 году последний поднялся с 6,5 до 5,7% к ВВП, установив новый рекорд. Но учитывая, что издержки этого возрастают, трудно представить, как набор таких экономических симптомов может сохраняться долго. Восточноазиатские центральные банки вынуждены принимать в расчет все большие потери, возможные в будущем из-за девальвации их невероятно больших долларовых накоплений в случае, если доллар, наконец, будет отпущен в свободное падение, на что в 1985–1995 годах пришлось пойти японцам. Кроме того, китайцы вынуждены мириться с рисками возрастающего внутреннего инфляционного давления: они вливают во внутреннюю экономику деньги, чтобы изъять поток долларов, который притекает от экспорта и спекулятивных денег, прибегающих в ожидании ревальвации юаня. Пожалуй, самой большой угрозой для китайской стабильности и роста в краткосрочной и среднесрочной перспективе является то, что увеличение предложения денег и приток средств из-за границы создает в Китае все большие ценовые пузыри, сдувание которых подвергает реальную экономику серьезной опасности. Наряду с этим, в силу того, что процентные ставки в США поддерживаются на низком, а курс доллара — на высоком уровне, американская экономика не только вынуждена основывать свой рост на финансируемом с помощью долгов потреблении, которое, в свою очередь, зависит от потенциально недолговечного пузыря на рынке недвижимости, но также вынуждена направлять свои ресурсы на спекуляцию финансовыми активами, а не на инвестиции в здания, оборудование и программное обеспечение, в то время как истощается американская промышленность и экспорт от торговли ее товарами. Едва ли стоит напоминать, что очень похожее сочетание сил несколько лет назад привело весь мир сначала к краху, а затем и к рецессии.

Все еще неясно, можно ли избавиться от этих симптомов без большой боли. Американское правительство, находясь под растущим давлением со стороны все более протекционистски настроенного Конгресса, требует от Китая ревальвировать валюту. Но США следует поостеречься своих желаний. Ведь, если Китай позволит юаню вырасти хоть сколько-то сильно и существенно сократит свои покупки долларовых активов, в особенности бумаг Казначейства, трудно представить себе ситуацию, при которой процентные ставки не поднялись бы

вверх, а цены на широкий круг американских активов — начиная с государственных и корпоративных облигаций, акций и заканчивая стоимостью жилой недвижимости, — не устремились бы вниз, создавая угрозу новой рецессии[72]. Со своей стороны китайское правительство также отлично понимает, что если оно допустит хоть сколько-то существенную гибкость своей валюты в сторону повышения, оно, как это было с большей частью Восточной Азии в 1995 году, рискует привлечь к себе разрушительные потоки иностранного портфельного капитала, которые создают ценовые пузыри, снижают конкурентоспособность промышленности и сокращают нормы прибыли. Другими словами, вновь разыграется сценарий восточноазиатского финансового кризиса 1997–1998 годов[73]. Фактически же, поскольку и в США, и в Китае действие определенных политических сил, по-видимому, непреодолимо, скорее всего возобладает сила инерции: Китай будет стремиться поддержать свой экспортоориентированный рост, по-прежнему финансируя внешний пассив США, и избегать, тем самым, мук, которые связаны с разворачиванием экономики к внутреннему рынку, а США будут стремиться сохранить финансируемую долгами экспансию экономики, оставляя курс юаня там, где он есть, и все также приветствовать у себя огромный приток китайского кредита, избегая тех мук, которые связаны с сокращением роста потребительских расходов и приведением национальных счетов в порядок. Поэтому трудно представить, как в неотдаленном будущем можно избежать нового финансового шока в той или иной форме, если только экономика США не обнаружит вдруг новых внутренних ресурсов для коренного обновления.

Слабое и запоздалое восстановление

История США до сих пор не знала таких масштабных стимулирующих мер, которые начиная с 2001 года и по сей день проводились американскими экономическими властями при поддержке восточноазиатских

[72] Здесь не говорится о том ущербе, который будет нанесен укреплением юаня американским корпорациям в Китае, экспортирующим продукцию обратно на американский рынок.

[73] Правда, Китай, в отличие от большинства восточноазиатских экономик в 1990-х годах, не открыл для иностранцев своего рынка финансового капитала, так что у него есть козырь, которого у других экономик не было. И все-таки, одно дело — ввести меры, которые ограничивают приток и отток финансового капитала, совсем другое — не допустить их на самом деле в случае, если возникнет соответствующее давление — а это, несомненно, произойдет, если юаню позволят подняться вверх.

центральных банков и которые предполагали сохранение отрицательных реальных процентных ставок в течение более чем трех лет, а также невиданные бюджетные дефициты в сочетании со значительной (хотя и довольно ограниченной) девальвацией доллара. Тем не менее, несмотря на гигантский всплеск спроса, циклическое восстановление остается затрудненным, а его будущее — неясным. В 2001, 2002 и 2003 годах экономика прикладывала массу усилий, чтобы расти хотя бы на 1,7% в год, несмотря на гигантскую поддержку в виде налоговых сокращений, предпринятых Бушем в 2003 году, и резкий рост военных расходов на войну в Ираке. В 2003 и 2005 годах ВВП вырос, наконец, на 4,2 и 3,5% соответственно и функционирование экономики улучшилось во всех ее узлах. Однако по-прежнему бесспорно, что рост ВВП, который в течение первых пяти лет делового цикла (с 2001 по 2005 год включительно) в среднем составил 2,56% в год, остается таким же медленным, или даже еще медленнее, чем в любой другой сопоставимый промежуток времени с 1950 года[74].

К тому же вялая работа экономики США в 2000–2005 годах отражалась во всем остальном развитом капиталистическом мире. Фактически, в США, Японии, Германии и странах Евро-15 темпы роста ВВП, ВВП в расчете на одного занятого, рост основного капитала, реальных заработных плат, а также уровень безработицы практически соответствовали (или были еще ниже) уровням 1990–1995 годов — пятилетнего периода, раньше считавшегося самым неблагоприятным в послевоенное время. Как ни удивительно, но в развитых капиталистических экономиках продолжался процесс замедления, который тянулся с 1970-х годов от одного делового цикла к другому и который прервался лишь однажды, во второй половине 1990-х годов, в ходе движимого раздувающимся пузырем восстановления в США. Таким образом, даже в первые пять лет двадцать первого века, долгий спад продолжал жить и здравствовать (см. табл. XIII.1)[75].

Прибегая к дешевому кредиту и эффекту богатства, Федеральный резерв рассчитывал, что американскую и мировую экономику удастся вывести из рецессии и поддержать их на ходу, а корпоративный сектор, особенно отрасли промышленности, получат необходимое время, чтобы избавиться от избыточных мощностей, вернуться к своему здоровому состоянию и перехватить роль двигателя экономики. Но даже

[74] В 1990–1995 годах ВВП США рос так же, как и в 2000–2005 годах.

[75] Единственным исключением был показатель ВВП в расчете на одного занятого, который в США и Японии в 2000–2005 годах рос лучше, чем в 1990–1995 годах.

в 2005 году частному бизнес-сектору нечем похвастаться. Прежде всего, рабочие места создаются с наименьшей за все послевоенное время охотой: с ноября 2001 года, за первые три года циклического подъема, совокупная занятость выросла на жалкие 1,1%, тогда как за тот же интервал предыдущих деловых циклов она увеличивалась в среднем на 8,3%[76]. Лишь в мае-июне 2005 года занятость в частном секторе все-таки достигла своего предкризисного пика января 2001 года. В 2002 и 2003 годах темпы создания новых рабочих мест были отрицательными, и гораздо более плохими, чем во время «безработного восстановления» начала 1990-х годов. Даже в 2004 и 2005 годах, когда рост занятости достиг 1,3%, он был по-прежнему на треть ниже среднего 2%-го уровня циклического расширения 1990–2000 годов.

Ситуацию усугубляло еще и то, что из общей картины создания рабочих мест не было видно какой-то уверенности составлявших ядро экономики корпораций в устойчивости расширения. По состоянию на декабрь 2005 года промышленная занятость упала до самого низкого за все послевоенное время значения, которое было на 3,02 миллиона человек ниже величины июля 2000 года и на 78 тысяч человек ниже величины декабря 2004 года. Что касается непромышленного сектора, то и здесь занятость не смогла подняться до своего значения июля 2000 года в информационном секторе, куда включаются телекоммуникации (минус 593 тысячи человек); в транспорте и складской деятельности (минус 44,7 тысячи человек); в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды (минус 39 тысяч) и оптовой торговле (минус 147,5 тысячи). В этих отраслях, если присовокупить к ним промышленность, занятость в декабре 2005 года была на 3,936 миллиона человек ниже, чем в июле 2000 года. Наоборот, уровень 2000 года был превышен в розничной торговле (17 тысяч человек), строительстве (45 тысяч), финансах, страховании и недвижимости (563 тысячи), отраслях свободного времени[77] (996 тысяч), в профессиональных и деловых услугах (620 тысяч) и прочих услугах (25 тысяч), а также сфере медицинских и образовательных услуг (2,511 миллиона человек). Итоговый прирост рабочих мест в этих отраслях, составивший 5,285 миллиона человек, включая внушительную цифру в 1,988 миллиона человек, или 38% к итоговому приросту, в медицинских услугах, позволил совокупной занятости в частном секторе превысить к дека-

[76] Спасибо Дугу Хенвуду за эти расчеты.

[77] Здесь под «отраслями свободного времени» (leisure and hospitality) понимаются отрасли по организации отдыха и развлечений культуры и спорта, а также гостиничный и ресторанный секторы. — *Примеч. пер.*

брю 2005 года свой уровень 2000 года на 1,349 миллиона. Такую величину прироста занятости даже не с чем сравнить, поскольку она самая низкая за первые четыре года любого циклического подъема послевоенной эпохи. Более того, трудно представить, каким образом те отрасли, где произошел рост занятости, могут поддержать восстановление, ведь увеличение рабочих мест в розничной торговле, строительстве, FIRE и отрасли развлечений столь сильно зависят от состояния пузыря, в то время как увеличение занятости в медицинских услугах представляет из себя взрывное повышение издержек в этом секторе и будет скорее сдерживать рост, а не поощрять его[78].

Слабый рост занятости сыграл судьбоносную роль в том, что совокупная реальная оплата труда (реальная оплата труда в расчете на одного занятого, умноженная на количество занятых), в 2000–2005 годах росла самыми низкими за послевоенное время темпами — вдвое медленнее, чем в 1980–2000 годах — и к 2005 году превысила уровень 2000 года всего на 8% (см. табл. XV.5). Между тем, даже несмотря на то что в 2000–2005 годах темпы роста реальных инвестиций в нежилые объекты составляли в среднем 9% в год, в 2005 году их уровень был всего на 4% выше уровня 2000 года. Поэтому из 12,8% прироста ВВП за период 2000–2005 годов рост инвестиций в нежилые объекты объяснял лишь ничтожные 0,34%. Остается только добавить, что на этом временном промежутке ежегодный объем чистого экспорта (то есть торговый дефицит) упал еще на 60%, сокращая итоговые темпы роста ВВП на 2,4 процентных пункта, или на 18,4% (см. табл. XV.8).

Поскольку в ходе циклического восстановления частный бизнес оказывал столь слабое влияние на рост совокупного спроса, а значит, и ВВП — хотя в 2004 и 2005 годах оно и было значительно сильнее — экономика продолжала всецело зависеть от роста потребления и инвестиций в жилье, которые в свою очередь, зависели от рекордных заимствований и сокращения сбережений со стороны домохозяйств, полагавшихся опять же на рост займов под залог жилья. За эти два года рост по-прежнему на 90% объяснялся увеличением потребления и инвестиций в жилье. Вместе с тем в период с третьего квартала 2003 года и вплоть до третьего квартала 2005 года личные сбережения рухнули с 2,5% до минус 1,8%. Вне всяких сомнений, причиной этому

[78] Громадное увеличение платных медицинских услуг было проявлением нового взлета издержек оказания медицинской помощи в США и, хотя оно позволяло компаниям по организации медицинских услуг и страховщикам делать необычайные прибыли, для остальной экономики это становилось все более тяжким бременем.

послужило то, что в 2004 году и в первой половине 2005 года заимствования под залог недвижимости поднялись до 9% от личного располагаемого дохода. Жилищный сектор объяснял более четверти роста ВВП. Итак, первостепенную важность по-прежнему имел вопрос, сможет ли частный бизнес произвести достаточно инвестиций и рабочих мест, чтобы экономика продолжила расширяться, прежде чем воздействие громадных стимулирующих мер сойдет на нет, особенно в условиях, когда Федрезерв будет продолжать увеличивать краткосрочные процентные ставки, а жилищный пузырь и вызванный им эффект богатства — приближаться к своим границам. Этот вопрос звучит еще более остро в виду того, что в 2005 году, после четырех лет циклического расширения, произошло фактическое падение реальных долгосрочных процентных ставок, что свидетельствует об ослаблении совокупного спроса и экономики в целом.

Может ли прибыльность восстановиться и возродить экономику?

Необходимым — а возможно, и достаточным — условием для того, чтобы в США и по всему миру происходил непрерывный рост расходов на здания, оборудование и программное обеспечение, а также производительности, занятости и ВВП, выступает существенное и непрерывное увеличение нормы прибыли — ключевого звена, которого не доставало экспансии 1990-х годов (как она продолжилась после 1995–1997 годов), да и всему периоду с конца 1960-х годов. В ходе делового цикла 1990-х годов не произошло ощутимого повышения средней нормы прибыли в американском нефинансовом корпоративном секторе над уровнями 1970-х и 1980-х годов, и она оставалась примерно на 20% ниже своего среднего значения эпохи послевоенного подъема (1948–1969 годы), чего оказалось недостаточно, чтобы положить решительный конец долгому спаду. По существу, чтобы экономика США могла заложить фундамент нового долгого подъема, ей нужно возобновить и вывести на новый уровень то повышение прибыльности, которое началось в середине 1980-х годов, но остановилось в середине 1990-х годов с взлетом «Новой экономики» (см. рис. XV.3; рис. XV.8).

После окончания рецессии в ноябре 2001 года, в 2003 году и особенно — в 2004 и 2005 годах — оживление прибыльности, хотя и довольно слабое на первых порах, резко ускорилось. Тем не менее поскольку норма прибыли выходила из столь угнетенного состояния, впереди был еще длинный путь, и на нем могли возникнуть все новые и новые трудности. После того как в 1997–2000 годах, на пике бума, норма прибыли в нефинансовом корпоративном секторе упала на 10%, во вре-

мя рецессии 2001 года она нырнула еще на 21,3%, так что совокупное падение в 1997–2001 годах составило 28%, а уровень нормы прибыли оказался самым низким с 1945 года (за единственным исключением 1980 года). К середине 2005 года нефинансовая корпоративная норма прибыли сделала эффектный прыжок, оставив уровень 2000 года чуть позади. Но она по-прежнему соответствовала среднему уровню делового цикла 1990-х годов[79] (см. табл. XV.1; рис. XV.5). Хотя фирмы и увеличили свои расходы на здания, оборудование и программное обеспечение и нарастили занятость, но нефинансовая корпоративная норма прибыли не смогла подняться достаточно сильно, чтобы подтолкнуть их на еще большее увеличение, и это стало важнейшей причиной, почему экономика столь слабо отреагировала на правительственную программу стимулирования, а характер восстановления был столь неопределенным вплоть до 2005 года.

Далее, по-настоящему важный вопрос следующий: может ли оживление прибыльности стать долговременным? В условиях, когда циклический подъем сопровождался столь вялым ростом выпуска и инвестиций, корпорации стремились восстановить свои нормы прибыли в первую очередь с помощью повышения производительности и сдерживания заработных плат. Действительно в 2000–2004 годах, включая 2001 год, на который пришлась рецессия, реальный выпуск частного сектора экономики в расчете на час отработанного времени рос на 3,4% в год, тогда как в 1995–2000 годах, в эпоху «экономического чуда», он рос всего на 2,5% в год. Поэтому некоторые ведущие аналитики, не говоря уже о главе ФРС Алане Гринспене, утверждали, что чудо растущей производительности, которого так и не произошло в 1990-е годы, теперь, когда технологии «Новой экономики» внедряются быстрее и эф-

[79] К тому же, очевидно, что масса нефинансовой корпоративной прибыли завышена. Размеры составляющих ее прибылей корпораций сгруппированы не по отдельным подразделениям (establishment), а в целом по компаниям, которые Бюро экономического анализа относит либо к финансовым, либо к нефинансовым. Но поскольку ряд крупнейших компаний, таких как General Electric, General Motors и Ford, которые относятся БЭА к числу нефинансовых, на протяжении последних лет извлекали огромную долю своих прибылей из финансовых операций, что тем не менее расценивается как прибыль нефинансового сектора, официальные данные по нефинансовым прибылям ошибочно раздуваются за счет финансовых прибылей. В дополнение к этому, в конце 2005 года размер недофинансирования корпоративных пенсионных планов составил ошеломительную цифру в 450 миллиардов долларов, что по меньшей мере с формальной точки зрения является гигантским вычетом из будущих корпоративных прибылей. *Lowenstein R.* The End of Pensions // The New York Times. 2005. 30 October.

фективнее, чем когда-либо, наконец, снизошло на нас. Отсюда делается неявный вывод, что дорога к долгосрочному возрождению прибыльности и энергичному экономическому росту открылась[80].

Но такой вывод как минимум преждевременен. Ахиллесова пята здесь, очевидно, вот в чем: до сих пор рост выпуска в расчете на час отработанного времени происходил параллельно с резким сокращением роста инвестиций, то есть более медленным по сравнению с циклическим расширением 1990-х годов вводом в действие зданий, оборудования и программного обеспечения. Можно ли всерьез поверить, что технологии усовершенствовались столь внезапно, быстро и резко, чтобы производительность в частном секторе росла в 2000–2004 годах на 60% быстрее, чем в 1995–2000 годах, хотя темпы роста реального основного капитала в то же самое время были почти вдвое меньше, чем во второй половине 1990-х годов? Более правдоподобное объяснение состоит в том, что за наблюдаемым ростом производительности в первую очередь стоит не столько возросшая эффективность — то есть увеличение выпуска, который производится с помощью прежних затрат труда, — сколько рост выпуска за счет увеличения затрат труда на единицу времени, то есть интенсификация труда. В связи с этим показательно, что промышленный сектор, который в 2000–2003 годах наращивал свой выпуск в расчете на час отработанного времени со скоростью 7% в год, оказался во главе процесса ускорения производительности, хотя его основной капитал (и выпуск) вовсе не выросли, а фонд отработанного рабочего времени *падал* поразительными темпами — на 6,2% в год. Напрашивается вывод: впечатляющий успех промышленного сектора в деле повышения производительности, достигнутый в этот трехлетний период, попросту объясняется способностью сохранять реальный выпуск на неизменном уровне, сокращая при этом рабочую силу на 18,6% и заставляя оставшуюся рабочую силу производить столько же, как и раньше, с тем же количеством зданий и оборудования.

Поскольку интенсификация труда позволяла регистрируемому статистикой росту производительности сделать большой скачок, корпорации снимали беспрецедентные в истории США сливки. За первые три с половиной года циклического подъема, с последнего квартала 2001 года и по последний квартал 2005 года, чистая прибыль (включая процентные платежи) в нефинансовом корпоративном секторе поднялась на целые 84,1%, тогда как оплата труда выросла всего на 15,8%. Иными словами, рост прибылей обусловил поразительные 43,8%

[80] *Gordon R.* America Wins the Prize with a Supermarket Sweep // Financial Times. 2003. 20 August.

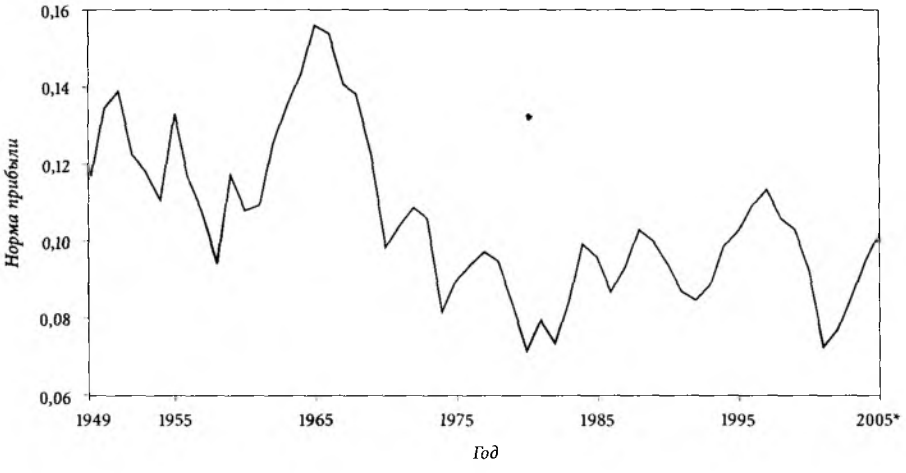

РИС. XV.15. Норма прибыли нефинансовых корпораций США, 1949–2005 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел по нормам прибыли.

из итогового увеличения чистой добавленной стоимости за этот временной промежуток. Воспользовавшись этим, нефинансовая корпоративная доля прибыли (за вычетом косвенных налогов на бизнес) подскочила за эти три с половиной года на необычайную величину в 50%, с 12,6 до 18,7%.

Таким образом, увеличение производительности, произошедшее в ходе циклического подъема, было обеспечено, возможно в большей мере, чем когда-либо раньше в американской истории, просто за счет усиления эксплуатации, то есть интенсификации труда и перераспределения дохода от труда к капиталу. Так как щедрые прибыли извлекались без соответствующего увеличения затрат труда или основного капитала, они легко превращались в повышенные *нормы* прибыли. И все же следует спросить: смогут ли корпорации продвинуться еще дальше, чем они уже продвинулись, на пути увеличения нормы прибыли, выжимая из рабочих все больше труда за единицу времени за меньшие деньги, особенно если принять, что рост ВВП окажется долговременным. Суть в том, что постольку поскольку компаниям придется в будущем быстрее наращивать занятость, вводя дополнительные здания, оборудование и программное обеспечение, рост производительности несомненно замедлится, а заработной платы — ускорится, так что рост прибыльности, скорее всего, также утихнет. С другой стороны, постольку, поскольку они будут продолжать сдерживать рост за-

нятости и зарплат, чтобы сохранить свои прибыли, они будут давить на потребительский спрос. И чем дольше будет продолжаться циклическое восстановление, тем более ухабистой будет становиться дорога к более высоким нормам прибыли, и все же потребность в них будет более острой, поскольку внешние стимулы для экономики, которые до сих пор заставляли ее расширяться, будут иссякать.

Два сценария

Нельзя полностью исключить, что сценарий, из которого исходит Федрезерв, в конце концов реализуется. Ведь возможно, что сокращение количества рабочих мест, интенсификация труда и сдерживание роста заработной платы позволили экономике США и мировой экономике списать, наконец, достаточное количество высокозатратных, низкоприбыльных производственных промышленных мощностей, а также в достаточной мере сократить удельные издержки на оплату труда, чтобы перспектива долговременного роста промышленной прибыльности, а значит, и ускоренного накопления капитала, стали реальностью. С ноября 2001 года, когда началось циклическое расширение, и вплоть до 2005 года размер производственных промышленных мощностей практически не увеличился. Это может означать, что американский промышленный сектор смог избавиться не только от гигантской доли рабочей силы, но и от значительного количества неэффективных, избыточных зданий, оборудования и программного обеспечения. В 2004 году рост реального промышленного выпуска, который уже три года стагнировал, подскочил до 4%, рост промышленной производительности был на уровне 4,6%, а рост заработных плат оставался умеренным. Возможно самым явным сигналом того, что объем мощностей по выпуску промышленных товаров пришел в соответствие со спросом, является рост цен в 2004 году на эту продукцию (впервые с 1994 года) более чем на 2%, в то время как рост удельных издержек на оплату труда вообще остановился. В самом деле в 2004 году промышленная норма прибыли поднялась на 29% поверх своего удручающе низкого значения 2001 года, вернулась к уровню 2000 года, оставаясь при этом на 15% ниже прошлого пика 1995–1997 годов. Кроме того, есть некоторые признаки, что в первой половине 2005 года инвестиции в промышленности сделали рывок, а рост экспорта ее продукции (но, конечно, не объемы экспорта), наконец, догнали рост импорта[81].

[81] *Aston A., Arndt M.* A Head of Steam on the Factory Floor // Business Week. 2005. 8 August.

В том случае, если эти тенденции издержек, цен, прибыльности, накопления капитала и торговли сохранятся, они могут предвещать разворот в масштабах всей экономики, поскольку именно промышленность и являлась главным виновником рецессии 2001 года, задержек в начале циклического подъема и, конечно же, неспособности экономики преодолеть медленный рост в долгосрочной перспективе. Если норма прибыли продолжит увеличиваться, рост производительности, скорее, перейдет в форму накопления капитала и технологического прогресса, чем продолжится в форме интенсификации труда, как было до сих пор, и, тем самым, сделается более устойчивым. В таком случае станет проще создавать новые рабочие места и приспосабливаться к более быстрому росту заработных плат, и таким образом обеспечивать более устойчивый рост совокупного спроса, который позволит экономике снизить свою зависимость от роста потребления, раздуваемого спекулятивными пузырями. Те же самые тенденции, посредством более быстрого роста экспорта, могли бы, по крайней мере в некоторой степени, стабилизировать дефицит текущего счета и, в частности, побудили бы зарубежных частных инвесторов финансировать его с большей охотой. Дополнительные налоговые поступления могли бы снизить бюджетный дефицит. Мысль, которая кроется за всеми этими рассуждениями, проста: образовавшиеся в новом столетии пузыри и дисбалансы смертельно опасны потому, что они до сих пор скрывали и компенсировали серьезную слабость реальной экономики. Если последняя вновь наберется сил, опасности, которые существуют, хотя, возможно, и не исчезнут, но станут гораздо менее острыми. Ничто так не рассеяло бы финансовые тучи, как здоровая экономика, и ничто не оздоровило бы экономику так, как разворот в промышленности.

Есть и еще одно соображение. Американские корпорации встретили на пути к экономическому возрождению меньше трудностей потому, что американская рабочая сила оказалась не только гораздо более терпеливой к эксплуатации, чем, например, в Западной Европе или Японии, и к тому же, становилась таковой все в большей степени с течением времени. С тех пор как закончился бум «Новой экономики», двигателем которого был пузырь, в период с 2000 года и по сей день корпорации и правительство атаковали рабочих с невиданной в истории США яростью. Рабочие не смогли противостоять массовому сокращению рабочих мест, в особенности хорошо оплачиваемых, значительной интенсификации труда и резкому замедлению роста реальных заработных плат (без отчислений), и поэтому работодатели добились серьезного роста производительности и прибыльности. Здесь

следует добавить еще вот что: до сих пор рабочие были не в силах что-либо противопоставить участившимся нарушениям со стороны работодателей установленных ранее и закрепленных в контрактах обязательств по пенсионному обеспечению, а также оспорить уменьшение взносов с работодателей на медицину, не говоря уже о грандиозных сокращениях налогов для наиболее богатых, в том числе и работодателей[82]. Как уже отмечалось, с 1973 года и в течение более чем двадцати лет реальные заработные платы основного производственного и неуправленческого персонала[83] (без отчислений) в непромышленном секторе медленно, но верно падали, хотя работодатели не особо нажились на этом с помощью более высокой нормы прибыли — исключение составляли лишь 1995–1997 годы, — поскольку вплоть до 1995 года им не удавалось увеличивать производительность даже на 1% в год, а в 1997–2000 годах реальные зарплаты росли достаточно быстро, чтобы перекрыть усилившийся рост производительности. Однако, после того, как в 1995–1997 годах реальные заработные платы (без отчислений) основного производственного и неуправленческого персонала в непромышленном секторе росли на 1,6% в год, в 2000–2005 годах они падали в среднем на 0,3% в год. На самом деле и в 2004, и в 2005 году, хотя циклическое расширение продлевалось, а ВВП и занятость ускорялись, реальные заработные платы сокращались на 0,6% в год. Между тем темпы роста промышленной производительности в тот же период не замедлились, и остались на уровне примерно 2% в год. Если бы эти тенденции продолжились, в особенности — если бы промышленному

[82] Во второй половине 2005 года крупнейший производитель запчастей Delphi, а также Northwest Airlines, похоже, смогли навязать своим работникам сокращение часовой ставки заработной платы с 25–30 долларов до примерно 15 долларов, в то время как General Motors добился уступок в части размера ежегодных медицинских отчислений на сумму в несколько миллиардов долларов. Масштабы этих уступок беспрецедентны для американской послевоенной истории, но, похоже, они станут обыденностью в обозримом будущем.

[83] Бюро статистики труда США пользуется следующим определением этой категории работников. Во-первых, в секторе услуг в нее включаются все работники, которые не являются собственниками предприятия, не заняты непосредственной руководящей, надзорной работой или планированием работы других сотрудников. В отраслях по производству товаров сюда включается основной производственный персонал, а также работники, которые хотя и могут руководить работой определенной группы подчиненных, но при этом в основном выполняют производственные функции, например — прорабы на стройке. Наоборот, сюда не включаются менеджеры, персонал по организации сбыта, а также бухгалтеры. — *Примеч. пер.*

сектору удалось придать устойчивость возрождению прибыльности, долгосрочные перспективы частной экономики улучшились бы.

И все-таки уже сейчас основная масса фактов склоняет чашу весов в пользу иного сценария, который сулит еще менее энергичный рост мировой экономики и возобновление глобальной турбулентности, а не прорыв в сторону устойчивого роста и большей стабильности. Разрушение рабочих мест колоссальных масштабов, которое продолжается и по сей день и которое стало главным ответом промышленного сектора на провал прибыльности в начале тысячелетия, ударило по спросу, создав угрозу в лучшем случае глубокой рецессии и в очередной раз оказав депрессивное воздействие на рост покупательной способности и, в свою очередь, инвестиций. Бурный всплеск заимствований домохозяйств, которым потакает Федрезерв при критически важной поддержке восточноазиатских правительств, на время стабилизировал экономику накачкой потребительских расходов. Но первоосновная проблема, острота которой должна была благодаря этим мерам снизиться, не только не будет решена, но наоборот, может стать еще более затяжной и тяжелой.

В рассматриваемом сценарии Федрезерв сократил процентные ставки настолько быстро, и возникший из этого жилищный пузырь настолько увеличил потребительский спрос, что короткой девятимесячной рецессии 2001 года было мало, чтобы ликвидировать достаточное количество неэффективных производственных мощностей, также как начавшееся циклическое восстановление оставило нетронутыми слишком большое количество избыточных, высокозатратных средств производства — как в США, так и в общемировом масштабе. Сказанное тем более верно, если учитывать тот факт, что в ходе сенсационного инвестиционного бума предыдущих пяти лет промышленные производственные мощности выросли почти на 40% — ранее неслыханная величина, — что только увеличило трудности с их глобальным избытком. Между тем Восточная Азия наряду с Китаем вырвались вперед по размеру вновь создаваемых мощностей, так что система не успевала от них вовремя избавляться, и мировой рынок был заполнен излишними высокотехнологичными товарами. В сущности именно по этим причинам общая норма отдачи на основной капитал в США и во всей мировой системе не восстановилась в достаточной мере, чтобы запустить новый виток инвестирования в капитал и создания рабочих мест. Итак, предприятия могли увеличить прибыли двояким образом. Во-первых, они продолжали использовать уже имеющийся капитал и увеличивали выпуск, поднимая уровень загрузки мощностей и ограничивая свои производительные расходы переменным капиталом,

то есть затратами на сырье и промежуточные товары, а также на зарплаты, вместо того, чтобы приобретать дополнительный основной капитал. В то же время они старались не увеличивать, а где-то и урезать свои издержки на рабочую силу, не давая зарплатам расти, создавая все меньше рабочих мест и интенсифицируя труд. В результате применения этих стратегий в строю оставалось слишком много избыточного капитала, и создавалось слишком мало совокупного спроса. На поверку, хотя в 2002–2005 годах загрузка мощностей выросла на 5 процентных пунктов, в 2005 году она составляла всего 78,8% — цифра не только ощутимо меньшая, чем в 2000 году, но и на 4–5 процентных пунктов ниже пикового значения 1997 года и одновременно самая низкая после рецессии 1991 года. Итак, корпорации, от которых в конечном счете зависит судьба мировой экономики, считают, что будущая норма отдачи на новые здания, оборудование и программное обеспечение слишком низка и не окупает вложений в новые производственные мощности, и причина в том, что количество производственных мощностей остается слишком большим, а размер совокупного спроса — слишком низким. Само собой, речь идет все о том же недуге, который имеет в качестве главного синдрома слабую норму прибыли и который лежит в основе долгого спада, продолжающегося с 1973 года и по 2005 год.

Тот самый факт, что текущей и ожидаемой отдачи на капитал хватало только чтобы обеспечить замедляющееся накопление капитала на протяжении столь долгого времени и вплоть до сего дня, помогает объяснить природу долго вызревавшего кризиса инвестиций в масштабах всей системы, истоки которого относятся к 1970-м годам. Хотя в 2005 году ежегодный реальный объем инвестиций в нежилые объекты возрос в США на внушительные 8,5%, за четыре полных года циклического подъема он едва ли превысил уровень 2000 года. Между тем в 2000–2004 годах основной капитал (без жилой недвижимости) в частном секторе США рос медленнее, чем в какой-либо другой сопоставимый период послевоенной истории. Тем самым получила развитие тенденция к замедлению роста основного капитала, которая началась в 1970-х годах, продолжилась в 1980-х и 1999-х годах, на короткое время прервалась ближе к концу этого десятилетия из-за недолгого восстановления промышленной нормы прибыли и последовавшего пузыря, и возобновилась после 2000 года (см. табл. XV.2).

Тенденция к постоянному ослаблению инвестиций существует не только в США. В остальных странах развитого капиталистического мира она была еще более длительная, более постоянная и в последнее время более отчетливая. В 2000–2005 годах среднегодовые темпы роста инвестиций (без объектов жилой недвижимости) в частном сек-

торе Японии, Германии и зоны Евро составляли соответственно 2,5, –2,1 и 0%. Более того, с 1970-х годов в Японии, Германии и Западной Европе происходило постоянное, десятилетие за десятилетием, от одного делового цикла к другому, снижение темпов роста основного капитала, а также доли инвестиций в ВВП, и в 2000–2005 годах эти показатели накопления капитала были самыми низкими по сравнению с любым другим сопоставимым промежутком времени после 1950 года (см. табл. XV.2; рис. XV.16); НИС Северо-Восточной Азии и «Малые тигры» Юго-Восточной Азии, которые в течение трех десятилетий были центром исключительного инвестиционного бума, долгое время выделялись на этом фоне постоянного замедления роста инвестиций. Но огромная масса избыточных промышленных мощностей, созданных в период перед 1995 годом, а также рост восточноазиатских валют в 1995–1997 годах привели к сильному региональному, а впоследствии, и международному финансовому кризису 1997–1998 годов, а затем к глубокой рецессии 2001 года. И от этого удара восточноазиатские экономики до сих пор так вполне и не оправились. По этой причине, в первые пять лет нового тысячелетия, доля инвестиций в ВВП Восточной Азии была примерно на треть ниже, чем в 1990–1995 годах. Тогда как в 1990–1996 годах частные инвестиции (без объектов жилой недвижимости) в Корее росли на 11%, а в 1999–2000 годах на 15% в год, в 2000–2005 годах они увеличивались лишь на 5,5% в год. Как отмечается в докладе Международного валютного фонда, «в промышленно развитых странах тенденция к снижению инвестиций существует с 1970-х годов». Вследствие этого доля инвестиций в мировом ВВП стабильно уменьшалась за тот же период времени, и в 2004 году она была примерно на 20% ниже, чем в 1973 году[84] (см. табл. XV.2; рис. XV.16).

Из-за того, что корпорации в развитом капиталистическом мире все чаще стараются компенсировать долгосрочную тенденцию к падению норм прибыли, усиленную сдуванием пузыря и рецессией, решительно сокращая издержки на рабочую силу, привело к тому, что реальная оплата труда, а также основной капитал стали расти самыми низкими, или почти самыми низкими темпами. В 2000–2005 годах в развитых капиталистических странах темпы роста зарплат и отчислений в расчете на одного работника стали самыми низкими за всю послевоенную эпоху, или почти таковыми. Если иметь в виду также очень

[84] IMF. Global Imbalances: A Saving and Investment Perspective // World Economic Outlook. Building Institutions. 2005. September. См. также: Bank for International Settlements // 75th Annual Report. 1 April 2004 — 31 March 2005. Basel, 2005. 27 June.

неблагоприятный тренд роста занятости в этот период, то нет ничего удивительного, что рост совокупной реальной оплаты труда (реальная оплата труда в расчете на одного занятого, умноженная на количество занятых) в частном секторе США, Германии и Японии одновременно упал до послевоенных минимумов, продолжая непрерывный понижательный тренд, корни которого, как и в случае с инвестициями, уходят в 1970-е годы (см. табл. XV.5). Нет никакой загадки в том, что темпы роста реальных частных потребительских расходов, которые также начиная с 1970-х годов идут без остановки вниз, в 2000–2005 годах достигли своего послевоенного дна (см. табл. XV.6), как нет ее и в том, что мировой экономике приходится столь сильно полагаться на рост совокупного спроса, который зависит от покупательной способности американских домохозяйств, в свою очередь обусловленной увеличением долга, который, наконец, обеспечивается раздуванием все более и более грандиозных финансовых пузырей.

В вышеизложенном контексте выглядит гораздо менее парадоксальным, чем иногда кажется, столь часто обсуждаемое снижение долгосрочных процентных ставок и кредитных спредов, которое продолжается даже с переходом к циклическому восстановлению и, чтобы его объяснить, не нужно прибегать к термину «глобального избытка сбережений» (global savings glut), вошедшему в оборот благодаря Бену Бернанке, председателю Экономического совета при президенте США и, по всей видимости, будущему наследнику Алана Гринспена. За последние два десятилетия предложение сбережений в мировой экономике в целом, и в промышленно развитых странах, в частности, медленно снижалось, и в последние несколько лет оно, на самом деле, опустилось еще более резко. Но поскольку спрос на новые здания и оборудование со стороны нефинансовых корпораций упал столь существенно, их спрос на заемные средства, естественно, также последовал вниз, и это само по себе хорошо объясняет, почему реальные долгосрочные процентные ставки не поднялись[85]. В случае США, в 2001–2004 годах, в ходе циклического восстановления, нефинансовые корпорации снизили инвестиции в процентном отношении к ВВП до 7%, тогда как в 1997–2000 годах этот показатель был на пиковом уровне в 9%; благо-

[85] См., например: The Great Thrift Shift: A Survey of the World Economy // The Economist. 2005. 24 September. О падении уровня сбережений см.: Global Imbalances: A Saving and Investment Perspective. P. 92. Fig. 2.1. Это не отменяет того факта, что приобретение долларовых резервов со стороны правительств Восточной Азии, а также стран ОПЕК, также способствовало сохранению процентных ставок в США на низком уровне.

даря этому средний спрос на заемные фонды в процентном отношении к ВВП удалось опустить за тот же промежуток времени с 4 до 1,7%.

В условиях, когда ожидаемая отдача на инвестиции выглядела менее чем удовлетворительно, нефинансовые корпорации предпочли направить свои прибыли на поощрение, прямое или косвенное, владельцев своих акций и опционов по акциям, вместо того, чтобы покупать на эти деньги новые здания, оборудование и программное обеспечение. В 2000–2004 годах нефинансовые корпорации направили на выплату дивидендов в среднем 59,9% своих прибылей (после вычета процентных платежей), что стало самым высоким значением послевоенного времени, тогда как в 1990–2000 годах эта цифра составляла 42,5%, в 1979–1990 годах — 32,6%, а в 1969–1979 годах — 24,7%. В течение первых трех кварталов 2005 года дивидендные отчисления резко откатились назад, однако их место заняли космические по масштабам обратные выкупы акций нефинансовыми корпорациями, достигнувшие максимальных значений за послевоенную эпоху и превзошедшие даже 1995–2000 годы, на которые пришелся пузырь на рынке акций. Вследствие этого совокупная доля прибыли (до вычета процентных платежей) нефинансовых корпораций, направляемая на выплату дивидендов и обратный выкуп акций, также установила послевоенный рекорд[86].

То же самое происходит и в других частях света, что примечательно, в таких некогда славных своей промышленной мощью странах, как Германия и Япония, где в начале тысячелетия нормы прибыли оказались на минимальных за послевоенное время значениях, а также в Южной Корее. В Японии и Южной Корее на протяжении 1990-х годов корпорации уже не раз подходили к той черте, когда у них в руках было слишком много зданий, оборудования и программного обеспечения. Не имея достаточных стимулов со стороны мирового рынка, чтобы наращивать их еще больше, с конца 1990-х годов эти страны не только стали избегать инвестиций, но и направляли огромные суммы на выплату долгов, бывших наследием эпохального инвестиционного бума, возникшего в его результате избытка мощностей и последовавшего за этим взрыва пузырей на рынках активов[87]. Даже нефтяные гиганты, прибыли которых поднялись до заоблачных высот благодаря рекорд-

[86] FRB. Flow of Funds. Tabl. F. 213 Corporate Equities. FRB website; BEA NIPA 1.14 и Fixed Asset tabl. 4.7; *Petruno T.* Buyback Surge is Stoking Debate // Los Angeles Times. 2005. 17 August.

[87] *Loeys J.* et al. Corporates Are Driving the Global Savings Glut, JP Morgan Research, JP Morgan Securities Ltd. 2005. 24 June (online); *Miller R.* et al. Too Much Money // Business Week. 2005. 11 July; The Great Thrift Shift.

но большим ценам на нефть, до сих пор не решались запустить новую волну инвестиций, вероятно потому, что помнят ту глобальную стагнацию нефтяных цен, которая сопровождала экономическое замедление с начала 1980-х годов вплоть до конца 1990-х годов, и, по-видимому, еще не уверены, что экономическое расширение продлится достаточно долго, чтобы расходы на капитал принесли адекватную прибыль.

Главное исключение из этого правила — Китай, где основанный на инвестициях рост продолжается не взирая на трудности с избытком мощностей в мировой промышленности, и сам только усугубляет эти трудности. С одной стороны это происходит потому, что он может сочетать все более передовые технологии с недорогой китайской рабочей силой, предложение которой до сих пор было, по существу, не ограниченным и пополнялось за счет массовой скрытой безработицы в сельском хозяйстве, а также масштабных увольнений работников с худеющей государственной промышленности. Другая причина состоит в том, что американский рынок сбыта продолжает расширяться, не в последнюю очередь благодаря постоянно растущему спросу Китая на американские долгосрочные казначейские облигации, что позволяет американским домохозяйствам продолжать праздник расточительности за чужой счет и потреблять все большее количество китайского импорта (и импорта из других стран). Опираясь на все более совершенные технологические производственные решения, которые внедряются в материковом Китае благодаря экспортерам из Японии, Тайваня и Южной Кореи, и также прямым иностранным инвесторам, китайский экспорт, который направляется на американский и общемировой рынок сбыта, стремительно взбирается по технологической лестнице. Но это, как правило, ведет к новым затруднениям с общесистемным избытком мощностей, поскольку быстрорастущий экспорт из Китая все чаще, как правило, дублирует экспорт товаров, производимых в других странах, но при этом обладает меньшими издержками и ценами. Разумеется, основным выражением этой тенденции служит неуклонный рост дефицита счета текущих операций США наряду с начавшимся недавно, но уже завораживающим ростом профицита текущего счета Китая.

Роль Китая в создании общесистемного избытка промышленных товаров в последние годы дополнилась увеличением избыточных мощностей внутри самого Китая. В 2005 году отношение инвестиций в основной капитал к ВВП Китая достигло, по имеющимся оценкам, 46%, превзойдя соответствующие уровни Японии и Кореи даже на пике их динамизма. Инвестиции в основной капитал Китая, объем которых за первые три квартала 2005 года составил в годовом выражении

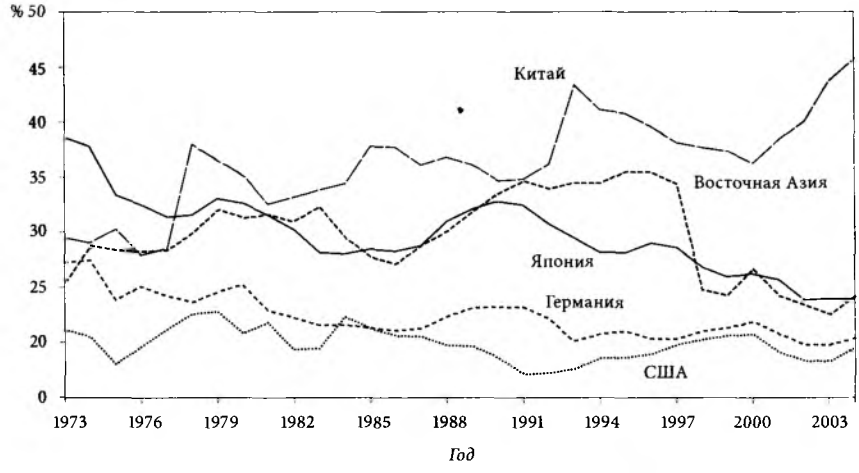

РИС. XV.16. Норма прибыли нефинансовых корпораций США, 1949–2005 годы

ИСТОЧНИК: См. приложение I, раздел по нормам прибыли.

1,1 триллиона долларов (в пересчете по рыночному обменному курсу), были значительно выше, чем соответствующие показатели для США (987 миллиардов долларов), Японии (733 миллиарда долларов) и Еврозоны (651 миллиард долларов)[88]. Эти чрезвычайно высокие значения инвестиций напоминают те, что были достигнуты восточноазиатскими экономиками в начале 1990-х годов, когда последние, как и в случае с Китаем, пользуясь заниженной стоимостью валюты и легким доступом к кредиту во всемирном масштабе, обогнали по скорости накопления капитала ведущие экономики, что вскоре привело к возникновению избыточных мощностей и региональному, а затем и международному финансовому кризису. Если эта тенденция продолжится, давление на цены и, тем самым, на прибыльность усилится не только в Китае, но во всей мировой экономике, которая за первые четыре года циклического расширения и так не продемонстрировала никакого желания увеличивать инвестиции и создавать рабочие места в достаточных размерах. Если же накопление капитала и рост в Китае начнут замедляться из-за переизбытка инвестиций, падения внутрен-

[88] *Roach S.* China Slowdown — Early Not Wrong // Morgan Stanley Global Economic Forum. 2005. 2 December, а также: *Xie A.* China: The Slowdown Has Begun, Towards a Deflationary Landing // Morgan Stanley Global Economic Forum. 2005. 2 August, 23 November, доступны на веб-сайте Morgan Stanley.

них норм прибыли и (или) ужесточения внутреннего кредита, произойдет замедление импорта на китайский рынок и оно грозит новыми затруднениями для производителей из Японии и Восточной Азии, надежды которых на возобновление роста тесно связаны с китайским рынком сбыта, и вместе с тем дефицит счета текущих операций США поднимется еще выше, усиливая напряженность и риски для Америки. Китай, этот локомотив мировой экономики, в то же время представляет из себя еще и источник угроз для глобальной экономики.

С другой стороны, за пределами Китая и, возможно, еще некоторых мест, таких как Индия, вследствие того, что норма отдачи на дополнительный авансированный капитал остается столь неудовлетворительной, а процентные ставки остаются столь низкими, экономические излишки, которые находятся в руках не только капиталистов, но и рабочих, не только самых богатых, но и менее богатых, все чаще направляются на покупку финансовых, а не производительных активов. Необходимым условием этого, конечно, является гигантское сокращение краткосрочных процентных ставок, которое входило в цели не одних только ФРС, но финансовых регуляторов во всем развитом капиталистическом мире. Европейский центральный банк был вынужден держать процентные ставки на низких уровнях в течение необычайно длительного времени, чтобы смягчить эффект стремительного роста евро в 2001–2004 годах. В 2003–2004 годах Банк Японии начал внезапно расширять кредит, пытаясь вытащить экономику из случившейся недавно рецессии. Под воздействием этих мер реальная стоимость заимствований в масштабах всей системы опустилась до минимальных после инфляционных семидесятых значений — в течение нескольких лет она была отрицательной, — так что даже сейчас, после полутора лет ужесточения монетарной политики силами ФРС, реальная стоимость денег едва ли выросла. Вследствие этого, как утверждает «The Economist», глобальное предложение долларов (сумма денежной базы в США плюс глобальные валютные резервы) росло на 25% в год, почти что самыми быстрыми за тридцать лет темпами[89].

Результатом этого продолжительного периода крайне дешевого кредита и беспрецедентных размеров заимствований стало поощрение риска и расширение спроса на бумажную форму представления богатства, вместо его реальных объектов, что, в свою очередь, привело к надуванию несметного количества пузырей — на рынках акций, облигаций всех типов и, в первую очередь на рынке жилья. Даже в конце

[89] Still Gushing Forth: the World Economy // The Economist. 2005. 5 February; Central Banks Move to Mop Up Excess Cash // Reuters. 2005. 1 December.

2005 года *циклически скорректированное* соотношение между ценами акций и корпоративными прибылями[90] индекса S&P 500 достигало 26 или 27 к 1, что стало максимальным значением с 1881 года (с которого мы имеем данные), за исключением только периодов пузырей на рынке акций конца 1920-х годов и конца 1990-х годов[91]. В случае с облигациями, преследование более высоких доходностей зашло так далеко, что разница между процентной ставкой, которая выплачивается по долгу быстроразвивающихся стран и ставкой по долгосрочным облигациям Казначейства США упала с 10% во второй половине 2002 года до всего 2,5% в середине 2005 года, тогда как долгосрочные процентные ставки в США стали практически равными краткосрочным процентным ставкам, в частности потому, что Федрезерв продолжал придерживаться политики повышения краткосрочных ставок, а долгосрочные неожиданно снизились. Но в первую очередь, финансовая спекуляция породила беспрецедентно глобальную по своему охвату манию на рынке жилой недвижимости, которая подняла стоимость жилья до неслыханных высот. За последние пять лет совокупная стоимость жилой недвижимости в развитых экономиках выросла более чем на 30 триллионов долларов и достигла более чем 70 триллионов долларов; этот прирост равен по величине 100% совокупного ВВП этих стран. По сравнению с этим меркнет не только любой предыдущий бум на рынке жилья — на 25% меньше этого был и глобальный пузырь на рынке акций конца 1990-х годов, который за пять лет поднял стоимость акций на «всего» 80% от совокупного ВВП этих стран. «Иными словами, — говорит «The Economist», — это, похоже, крупнейший пузырь в истории»[92].

Итак, есть все основания сомневаться, что сохраняющееся в течение долгого времени бремя мировой экономики в форме хронического избытка мощностей в международном промышленном секторе в достаточной мере облегчилось и (или) что производительность и непромышленная прибыльность выросла достаточно сильно, чтобы мировая экономика набралась сил и преодолела или каким-то образом приспособилась к своим дисбалансам и смягчила эффекты взрывающихся пу-

[90] P/E ratio. — *Примеч. пер.*

[91] Временные ряды, составленные Робертом Шиллером и обновленные Smithers and Company, были любезно предоставлены мне Smithers and Company. Эта величина P/E намного выше, чем нескорректированная, поскольку она основана на исторических характеристиках прежних деловых циклов и основывается на предположении, что рост инвестиций замедлится в дальнейшем с ходом цикла.

[92] Global Housing Boom.

зырей. Главная причина сомнений в следующем: ФРС США по-прежнему полагается на дешевый кредит и финансовые пузыри в качестве источника подпитки спроса, который необходим, чтобы экономика не встала, но это, по всей видимости, лишь оттягивает, а вовсе не отменяет, неизбежную расплату экономики за чрезмерные мощности, падение прибыльности и крах рынка активов в 2000–2001 годах. Производители, чего и следовало от них ожидать, попытались восстановить прибыли за счет сокращения занятости, заработных плат и расходов на капитал, и это с неизбежностью нанесло сокрушительный удар по совокупному спросу, восстановление от которого займет много времени. Но благодаря тому, что потребительский спрос получил огромные дотации от ФРС в форме дешевых кредитов, которые, в свою очередь, были обусловлены бурным ростом стоимости жилья, производители избежали полномасштабных банкротств и списания средств производства, волна которых, как правило, накрывает бизнес в результате падения совокупной покупательной способности, что в свою очередь вытекает из их мер по урезанию издержек и восстановлению прибыльности. Вместо этого производители смогли сохранить уже имеющиеся здания и оборудование, избавившись от необходимости наращивать инвестиции. Взамен увеличения покупок основного капитала и создания новых рабочих мест, они все чаще перемещали излишки в руки своих акционеров, чтобы богачи могли использовать дополнительные средства для спекуляции на финансовых рынках. Частный бизнес, таким образом, продолжал оказывать слабую поддержку совокупному спросу, однако импульс, порождаемый дешевым кредитом, бюджетным дефицитом и удешевляющимся долларом, постепенно исчезает. Таким образом велики шансы, что и так уже огромная пропасть между доходами и прибылями, которые производит мировая экономика, с одной стороны, и бумажными титулами собственности с другой, будет увеличиваться и дальше, а накапливание внешних профицитов и кредита в руках Восточной Азии и, наоборот, внешних дефицитов и долга домохозяйств в США как симптомы более глубокой болезни будут усиливаться. Перелом может наступить прямо в результате торможения спроса — вследствие замедления инвестиций и (или) темпов создания рабочих мест — или же он может произойти в результате резкого падения потребительских расходов домохозяйств, если жилищный пузырь сдуется, центральные банки поднимут краткосрочные процентные ставки, а долгосрочные поднимутся в результате ускоренного роста ВВП последних двух лет. Еще один возможный вариант: он может быть спровоцирован набегом на доллар или резким спадом цен на активы, ускоренным повышением долгосрочных процентных ста-

вок, что в свою очередь станет результатом неспособности покрыть дефицит счета текущих операций. Но будет перелом долгим и мучительным, или же взрывообразным, экономическое замедление и новая эпоха турбулентности выглядят все-таки более вероятными, чем прорыв к новому долгому подъему.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ I
НОРМЫ ПРИБЫЛИ И РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

I. НОРМЫ ПРИБЫЛИ

Норма прибыли в частном секторе экономики и входящих в него отраслях

1. Если не оговорено особо, норма прибыли (r) всегда означает чистую норму прибыли, которая определяется общепринятым способом — как отношение чистой прибыли к основному капиталу за вычетом амортизации. Чистая прибыль = чистая добавленная стоимость минус сумма совокупной оплаты труда и косвенных налогов на бизнес, где чистая добавленная стоимость равняется валовой добавленной стоимости минус амортизационные отчисления или потребление основного капитала. Основной капитал — это стоимость зданий и оборудования (а в США еще и стоимость программного обеспечения) и, если не оговорено особо, стоимость жилья в нем не учитывается. Итак, $r = P/K$.
Доля прибыли (P/Y) — это отношение прибыли (P) к выпуску или добавленной стоимости (Y). Отношение выпуска к капиталу (Y/K) — это отношение выпуска или добавленной стоимости (Y) к основному капиталу (K). Разложение на множители приводит к следующему выражению: норма прибыли равняется доли прибыли, умноженной на отношение выпуска к капиталу, то есть $r = P/Y \times Y/K$ [1].

[1] При работе над текстом книги могут оказаться полезными также и другие приблизительные разложения (здесь используются обозначения, приведенные в списке обозначений на с. 11; обозначим как $\dot{x}$ процентный прирост агрегированного показателя x за период времени):

$$\dot{NPri} \approx \dot{NPsh} + \dot{NY/NK}.$$

$$\dot{NPsh} \approx -\frac{NW \times L}{P} \times \dot{NWsh},$$

$$\dot{PW} \approx \dot{NW} - \dot{Ppri},$$

2. Если не указано иное, и оплата труда, и зарплаты означают зарплаты плюс отчисления. Нужно заметить, что при расчете нормы прибыли к оплате труда относятся не только оплата труда работников, но и «оплата труда самостоятельно занятых». В зависимости от отрасли или более широкого сектора экономики мы приписываем самостоятельно занятым ту же почасовую или подушевую оплату труда, что и наемным работникам. Оплата труда самостоятельно занятых, таким образом, равняется подушевой ставке оплаты труда наемных работников помноженной на численность самостоятельно занятых в течение полного рабочего дня (находится путем умножения численности самостоятельно занятых на эквивалент полной занятости, full-time equivalent, FTE) или же произведению почасовой ставки оплаты труда и совокупного времени, проработанного самостоятельно занятыми.
3. Если не оговорено иное, чистая прибыль всегда дается после вычета косвенных налогов на бизнес, но до вычета корпоративного налога на прибыль.

   Таким образом, прибыль определяется как излишек остающийся после вычета амортизации, оплаты труда и косвенных налогов на бизнес, то есть включает чистые процентные платежи. Следовательно, в тесте подразумевается, что к понятию «прибыль» также относится и чистый процент, кроме тех случаев, когда явно не указано иное, например, когда речь идет «прибыли за вычетом процента» и «прибыли минус процент».
4. Обычно норма прибыли приводится для «частного сектора экономики» (private economy), «частного бизнес сектора экономики» (private business economy) или для отдельной крупной отрасли.

$$\dot{NWsh} \approx \dot{PW} - \dot{LPy} = \dot{ULC} - \dot{Ppri},$$

$$\dot{NY/NK} \approx \dot{NY/NK}real + \dot{Ppri} - \dot{NKPri},$$

где $NWsh = \frac{NW \times L}{P}$ — это номинальная доля заработной платы в продукте; L — совокупные затраты труда; P — номинальная прибыль; $ULC = \frac{NW \times L}{Y}$ — удельные издержки на оплату труда.
Таким образом, норма прибыли может быть разложена как:

$$\dot{NPri} \approx -\frac{NW \times L}{P} \times \{\dot{ULC} - \dot{Ppri}\} + \dot{NY/NK}real + \dot{Ppri} - \dot{NKPri}.$$

Это и другие разложения приводятся в *Glyn A., Hughes A., Lipietz A., Singh A.* The Rise and Fall of the Golden Age // The Golden Age of Captalism: Reinterpreting the Postwar Experience, 39–125 / Stephen A. Marglin, Juliet B. Schor (eds). Oxford: Clarendon Press, 1990. P. 39–125 (см. приложение). — *Примеч. пер.*

Частный сектор экономики, если не оговорено иное, не включает фермерские хозяйства и жилищный сектор, так что стоимость, добавленная в них, исключается. Стоимость, добавленная государственными предприятиями также исключается. Иногда нормы прибыли (и другие показатели) даются для «бизнес сектора экономики» (business economy), куда не входят фермерские хозяйства и государственный сектор, но входят государственные предприятия.

Нормы прибыли в США: Частный сектор и отдельные отрасли

Ниже указываются те источники, которые, если не оговорено иное, используются для расчета норм прибыли в частном секторе США и отдельных отраслях, в первую очередь в промышленности.

1. Бюро статистики труда (BLS), разделы, посвященные бизнес сектору экономики и нефермерскому бизнес сектору экономики (предоставляются по запросу).
2. Бюро экономического анализа (BEA), «Gross Product Originating by Industry», http://www.bea.gov.
3. BEA, Fixed Asset Tables, http://www.bea.gov.

Нормы прибыли в США: SIC и NAICS

В 2002 году экономические статистические агентства США перешли с отраслевого классификатора SIC (Standard Industrial Classification System) на новый классификатор NAICS (North American Industry Classification System). Нормы прибыли до 2001 года включительно основаны на данных SIC, если не оговорено иное. Цифры после 2001 года даются на основе классификации NAICS, если не оговорено иное.

Нормы прибыли в США: корпоративный сектор, нефинансовый корпоративный сектор и корпоративный промышленный сектор

1. В некоторых случаях речь идет о норме прибыли в корпоративном секторе, корпоративном финансовом секторе (то есть в корпоративном секторе за вычетом финансового сектора), корпоративном промышленном секторе или же корпоративном нефинансовом непромышленном секторе (то есть нефинансовом корпоративном секторе за вычетом корпоративного промышленного сектора).

В этих случаях подразумевается чистая норма прибыли, согласно определению, данному выше. Если не оговорено иное, прибыль всегда дается после корректировки стоимости потребленного капитала (capital consumption adjustment) и стоимости запасов (inventory valuation adjustment). Это всегда прибыль до вычета корпоративного налога, если не сказано обратное.

2. Основным источником данных для расчета чистой нормы прибыли в корпоративном секторе и корпоративном нефинансовом секторе является публикуемая BEA система национальных счетов NIPA, Tabl. 1.14. Чистая прибыль дается после корректировки стоимости потребленного капитала и стоимости запасов. «Чистая прибыль» опять же определяется как добавленная стоимость за вычетом суммы оплаты труда, стоимости потребления капитала и косвенных налогов на бизнес, но до вычета процента. Следовательно, чтобы получить величину прибыли для частного сектора экономики и его отраслей в соответствии с данным определением, нужно сложить «чистую прибыль» и «чистый процент». Норма прибыли в корпоративном и нефинансовом корпоративном секторе это всегда сумма «чистой прибыли» и «чистого процента», поделенная на величину чистого основного капитала, если не оговорено иное. Цифры по налогам в корпоративном и нефинансовом корпоративном секторе, а также по чистым процентным платежам и дивидендам берутся в NIPA, Tabl. 1.14. Цифры по чистому основному капиталу в корпоративном нефинансовом корпоративном секторах опубликованы в BEA в Fixed Assets Tables, http://www.bea.gov.
3. Переход с SIC на NAICS создает некоторые трудности, поскольку данные NIPA, Tabl. 1.14 приводятся в группировке SIC вплоть до 2000 года включительно и в группировке NAICS после этого. При расчете норм прибыли для нефинансового корпоративного сектора я предпочел привести в соответствие нормы прибыли после 2001 года, рассчитанные на основе данных NAICS, с показателями до 2000 года на основе SIC, нежели просто использовать различные группировки. Правда, разница очень небольшая, так как корпоративный и нефинансовый корпоративный сектор почти совпадают в обеих классификаторах.
4. Получение норм прибыли для корпоративного промышленного сектора в известной мере затруднено, поскольку данные по «прибыли», предоставляемые BEA в разрезе самостоятельных структурных подразделений предприятий (establishments) в «Gross Product Originating by Industry» и в разрезе компаний в целом в NIPA, Tabl. 1.16, даны без корректировки стоимости потребленно-

го капитала. Поскольку изменения в налоговом законодательстве, происходившие на протяжении послевоенного периода, определяли, какую сумму промышленные корпорации могут декларировать в качестве амортизации, цифры по промышленной прибыли за разные периоды несопоставимы; в частности, с течением времени корпоративные промышленные прибыли все больше занижаются. Поэтому мне пришлось рассчитать норму промышленной прибыли «с нуля» на основе данных из «Gross Product Originating by Industry» для корпоративного и квази-корпоративного сектора, то есть за вычетом самостоятельно занятых. Это становится возможным благодаря тому, что практически все промышленные фирмы являются корпорациями. Это подтверждается следующим: нормы прибыли, рассчитанные «с нуля» и нормы прибыли, полученные на основе корпоративных промышленных прибылей в разрезе подразделений (данные из «Gross Product Originating by Industry») без корректировки стоимости потребленного капитала, почти совпадают в первые годы послевоенного периода, то есть до того, как начали происходить серьезные изменения в налоговом законодательстве. Цифры по основному капиталу в корпоративном промышленном секторе и по корректировкам стоимости потребленного капитала были предоставлены мне BEA, и я хочу поблагодарить за это Ш. Херман.

Нормы прибыли в Японии

При расчете норм прибыли в частном секторе экономики я использовал следующие источники:

1. OECD, National Accounts, Vol. II, Detailed Tables; OECD, Flows and Stocks of Fixed Capital. Обновлением этих данных служат служит база данных STAN: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=STAN08BIS.
2. Japanese Economics and Social Research Institute, System of National Accounts. Доступно на сайте: http://www.esri.cao.go.jp/en/sna/menu.html.

Цифры для расчета норм прибыли в японском промышленном секторе берутся в следующих источниках:

3. Чистый основной капитал в промышленности в текущих и постоянных ценах за период 1955–1991 годов — «Data on Japanese Manufac-

turing Capital», 1996. 28 February; я хотел бы поблагодарить Э. Дина из Бюро статистики труда за то, что он предоставил мне эти данные.

4. Чистый основной капитал в промышленности в постоянных ценах за период 1995–2003 годов — Japan, Ministry of Finance, Financial Statements Statistics of Corporations by Industry, Historical Data, Assets. Данные доступны на сайте: http://www.mof.go.jp/english/pri/reference/ssc/index.htm.
5. Underlying Data for Indexes of Output per Hour, Hourly Compensation, and Unit Labor Costs in Manufacturing, Twelve Industrial Countries, 1950–2004» (предоставлено BLS, Office of productivity and Technology по запросу). Я хотел бы поблагодарить Дж. Роджерса за помощь в работе над расчетами японских норм прибыли.

Нормы прибыли в Германии

OECD, National Accounts, Volume II, Detailed Tables; OECD, Flows and Stocks of Fixed Capital. Обновлением этих данных служат служит база данных STAN: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=STAN08BIS.

Цифры за период 1950–1960 и 1990–2000 годов получены из немецких национальных счетов и любезно предоставлены мне У. Карлин и Э. Глином.

II. РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

1. «Производительность» всегда означает производительность *труда*, если не оговорено иное. Она определяется как добавленная стоимость в реальном выражении на единицу рабочего времени или на одного работника.
2. Если не указано особо, в качестве показателя производительности для частного сектора экономики США (или, что то же самое, для частного бизнес-сектора экономики) используется производительность в частном секторе *за исключением фермерских хозяйств и жилищного сектора.*
3. Показатели производительности для частного сектора экономики США и для отдельных отраслей, таких как промышленность, основаны, если не оговорено обратное, на индексах реальной добавленной стоимости Бюро статистики труда («Gross Product Originating by Industry», BLS).

4. Данные по производительности в США обычно даются для «бизнес сектора экономики», то есть *без учета фермерских хозяйств.* Эти данные предоставляются Бюро статистики труда в разделе, посвященном бизнес сектору экономики. Реальная добавленная стоимость, создаваемая в бизнес секторе экономики практически совпадает с показателем для частного бизнес сектора (согласно данному определению), с той лишь разницей, что в первый включаются *государственные предприятия.*
5. Если не оговорено особо, показатели производительности для частного сектора или частного бизнес сектора Германии и Японии строятся на основе уровней или индексов реальной добавленной стоимости в расчете на численность работников (в пересчете на FTE). Данные берутся из: OECD, *National Accounts*, Volume II, Detailed Tables.
6. Данные по производительности в промышленности США, Германии и Японии предоставляются непосредственно Бюро статистики труда (International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends. Program on Foreign Labor Statistics, http://www.bls.gov).
7. Цифры по реальной добавленной стоимости в США в отраслевом разрезе, предоставляемые Бюро статистики труда, начинаются лишь с 1977 года. Поэтому для периода 1950–1977 годов мною использовались неофициальные неопубликованные цифры по реальной добавленной стоимости в промышленном и непромышленном секторах, которые стали мне доступны благодаря Б. Галликсону (BLS, Office of Productivity and Technology).
8. Бюро экономического анализа не публикует данные по реальной добавленной стоимости для частного нефермерского сектора или частного нефермерского непромышленного сектора. По этой причине я опирался на неопубликованные данные, предоставленные мне Б. Мойером и Э. Штрасснером (BLS).

ПРИЛОЖЕНИЕ II. ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ ПО ОСНОВНЫМ ПЕРЕМЕННЫМ

I. ДАННЫЕ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКОНОМИКАМ США, ГЕРМАНИИ И ЯПОНИИ

США

Ниже указаны источники данных по перечисленным в скобках переменным. Иногда в тексте используются другие источники, и это оговаривается особо.

1. US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA), Gross Product By Industry, current-dollar 1947–96 and chained-dollar, 1977–1996, http://www.bea.gov/industry/gdpbyind_data.htm: номинальная добавленная стоимость; номинальная оплата труда наемных работников; косвенные налоги на бизнес; доходы от собственности; выпуск государственных предприятий; корпоративная прибыль (плюс корректировки стоимости потребленного капитала и стоимости запасов); чистый процент корпоративного сектора; реальная добавленная стоимость; численность лиц, занятых в производстве (FTE); численность занятых (FTE).
2. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS). Industry Analytical Ratios и Basic Industry Data, данные по бизнес-сектору без фермерских хозяйств, промышленности, нефинансовому корпоративному сектору и совокупной экономике по всем занятым начиная с 1949 года (годовые темпы роста): номинальная добавленная стоимость; номинальная оплата труда; реальная добавленная стоимость; всего отработанного времени; почасовая оплата труда; реальная почасовая оплата труда; добавленная стоимость на час отработанного времени (производительность труда); индекс потребительских цен; занятость. Доступно по запросу.
3. US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA), National Income and Product Accounts, http://www.bea.gov (абсолютные уровни и годовые и квартальные темпы роста): номинальный и ре-

альный ВВП; номинальные и реальные валовые частные инвестиции в здания, сооружения, оборудование и программное обеспечение (без объектов жилой недвижимости); номинальные и реальные частные потребительские расходы (товары длительного пользования, товары недлительного пользования, услуги). Процентный прирост реального ВВП за счет частных потребительских расходов, частных инвестиций (без объектов жилой недвижимости), экспорта товаров и услуг и государственных расходов.

4. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, индексы реальной добавленной стоимости в промышленности и непромышленном секторе, начиная с 1950 года. Неопубликованные данные, предоставленные Б. Галликсоном (см. приложение I).
5. US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Fixed Asset Tables, http://www.bea.gov: чистый основной капитал в текущих и постоянных ценах; потребление основного капитала в текущих и постоянных ценах; валовые инвестиции в текущих и постоянных ценах.
6. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, http://www.bls.gov/, Historical Data for «B» Tables of he Employment Situation Release, в Employment, Earnings, and Hours, Current Employment Statistics Survey: выплаты производственному и неуправленческому персоналу по экономике в целом, частном сектору, частному сектору без фермерских хозяйств и по отдельным отраслям; занятость в экономике в целом, частном секторе, частном секторе без фермерских хозяйств и в отдельных отраслях.

   Я хочу поблагодарить Э. Дина, Дж. Глейзера, Б. Галликсона, М. Харпера, Ф. Отто, Л. Розенбаума и С. Розенталя из Бюро статистики труда, а также М. Гленна, Ш. Херман, Р. Матсунага, Б. Мойера, К. Петрика, Дж. Смит, Э. Штрасснера и Б. Юскевидж из Бюро экономического анализа за помощь, которую они оказали с этими данными.
7. Economic Report of the President, Washington DC (annual): уровень безработицы; уровень загрузки мощностей в промышленности; реальные государственные расходы на потребление; индекс потребительских цен; предложение денег; процентные ставки; текущие расходы и поступления федерального бюджета, бюджетов штатов и местных органов власти.
8. US Office of Trade and Economic Analysis, Foreign Trade Highlights, Aggregate Foreign Trade Data: экспорт и импорт товаров; баланс от торговли товарами; экспорт и импорт услуг; баланс от торговли услугами; экспорт и импорт промышленных товаров; баланс от торговли промышленными товарами; экспорт и импорт в от-

дельные страны; баланс от торговли с отдельными странами; экспорт и импорт промышленных товаров в отдельные страны; баланс от торговли промышленными товарами с отдельными странами.
9. Federal Reserve, Industrial Production and Capacity Utilization, Tabl. G.17: данные по производству, объему мощностей и уровню загрузки мощностей в промышленности; данные по производству, мощностям и загрузке мощностей в промышленных отраслях.

Германия и Япония

1. OECD, National Accounts, Volume II, Detailed Tables, 1960–1994, by industry: добавленная стоимость в текущих и постоянных ценах; оплата труда работников; косвенные налоги на бизнес; численность лиц, занятых на работе; численность наемных работников.
2. OECD, Flows and Stocks of Fixed Capital, номера начиная с 1960 года (показатели в частном бизнес секторе экономики, промышленности и секторе услуг): валовый и чистый основной капитал в текущих и постоянных ценах; потребление основного капитала в текущих и постоянных ценах; валовые инвестиции в текущих и постоянных ценах.

См. также приложение I.

II. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ПО ЭКОНОМИКАМ США, ГЕРМАНИИ И ЯПОНИИ

1. OECD, Economic Outlook, Paris (semi-annual), годовые темпы роста: номинальный и реальный ВВП в частном секторе; индексы-дефляторы потребления; реальное валовое накопление капитала (без объектов жилой недвижимости) в частном секторе; уровень безработицы; государственные финансовые балансы; структурные балансы государственного бюджета.
2. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends, 15 countries, 1950-present, http://www.bls.gov (данные по промышленному сектору): всего отработанного времени; занятость; реальный выпуск на час отработанного времени; реальный выпуск на одного работника; реальная почасовая оплата труда; номинальная почасовая оплата труда; удельные издержки на оплату труда в долларах США.
3. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in

Manufacturing, 29 countries, 1975-present, http://www.bls.gov/: почасовая оплата труда производственных рабочих в промышленности (в долларах США); годовой темп роста почасовой оплаты труда производственных рабочих в промышленности.

4. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, «Comparative Civilian Labor Force Statistics, Ten Countries, 1959-present», http://www.bls.gov/: уровень занятости и безработицы среди гражданской рабочей силы; численность гражданской рабочей силы по отдельным секторам экономики.

III. ДАННЫЕ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ПЕРЕМЕННЫМ

1. Data Archives of the International Monetary Fund (IMF): данные по США, Германии и Японии, 1950–1994: рост реального экспорта товаров и услуг; рост реального импорта товаров и услуг; темп увеличения экспортных цен; темп увеличения импортных цен; процентная доля в мировом экспорте; номинальный экспорт товаров и услуг в процентах к номинальному ВВП; экспорт товаров и услуг в процентах к ВВП (после корректировки цен); рост экспорта и импорта между странами в долларах; торговые балансы между странами. Данные по Южной Корее, Сингапуру и Гонконгу, 1950–1994: рост реального экспорта; доля в мировом экспорте в процентах; рост экспорта в США; доля в импорте США в процентах; рост стоимости экспорта (в долларах США) в США, Германию и Японию; рост стоимости импорта (в долларах США) из США, Германии и Японии.

   Я хочу поблагодарить С. Горна и П. Кледараса из МВФ за то, что они предоставили мне эти данные.
2. IMF, International Financial Statistics Yearbook, Washington, DC (monthly and annual), данные по США, Германии, Японии и другим странам: номинальные эффективные валютные курсы; обменные курсы с долларом; объемы и стоимость экспорта и импорта товаров и услуг; экспортные и импортные цены товаров и услуг.
3. OECD, Economic Outlook, Paris (semi-annual), данные по США, Германии, Японии и другим странам: объемы экспорта и импорта; относительные издержки на оплату труда; доли в мировом экспорте и импорте; торговый баланс; баланс текущего счета в процентном отношении к ВВП.

Научное издание
Серия «Экономическая теория»

РОБЕРТ БРЕННЕР

ЭКОНОМИКА ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

РАЗВИТЫЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЕ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ОТ ДОЛГОГО БУМА ДО ДОЛГОГО СПАДА, 1945–2005

Главный редактор
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ
Заведующая книжной редакцией
ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА
Редакторы
ДАНИИЛ ШЕСТАКОВ, ЯКОВ ОХОНЬКО
Художник
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ
Верстка
СЕРГЕЙ ЗИНОВЬЕВ
Корректор
АННА КУРЕННАЯ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52

Подписано в печать 19.12.2013. Формат 70×100/16
Гарнитура Minion Pro. Усл. печ. л. 32,9. Уч.-изд. л. 28,9
Печать офсетная. Тираж 1000 экз.
Изд. № 1256. Заказ № 4690

Отпечатано в ППП «Типография "Наука"»
121099, Москва, Шубинский пер., 6

Роберт Бреннер

Экономика глобальной турбулентности

Развитые капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ