

Институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ»

ДЭВИД М. КОТЦ

ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ НЕОЛИБЕРАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА

Монография

Перевод с английского языка

Научный редактор
С.Д. Бодрунов

Москва
2022

УДК 330.831.2+330.831.8
ББК 65.02+66.0
К73

Право интеллектуальной собственности на предисловие
© 2017 Управляющий совет Гарвардского университета
Право интеллектуальной собственности
© 2015 Управляющий совет Гарвардского университета
Опубликовано по договоренности с Издательством
Гарвардского университета.

David Kotz
The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism

Preface copyright © 2017 by the President and Fellows of Harvard College
Copyright © 2015 by the President and Fellows of Harvard College
Published by arrangement with Harvard University Press.

Котц Дэвид М.

К73 Взлет и падение неолиберального капитализма: Монография / Дэвид М. Котц.; науч. ред. издания на русском языке С.Д. Бодрунов. — М. : ИНИР им. С.Ю. Витте; Центркаталог, 2022. — 261 с. — (серия «Современная экономическая мысль»).

УДК 330.831.2+330.831.8
ББК 65.02+66.0

ISBN 978-5-00020-095-7 (ИНИР им. С.Ю. Витте)
ISBN 978-5-903268-58-0 (Центркаталог)

© ИНИР им. С.Ю. Витте, 2022:
перевод, верстка, дизайн
обложки

Содержание

Список рисунков и таблиц	4
Предисловие научного редактора к изданию на русском языке	8
Предисловие к изданию книги на русском языке	11
Предисловие к оригинальному изданию	15
Благодарности к оригинальному изданию	18
1. Введение	19
2. Что такое неолиберализм?	25
3. Взлет неолиберального капитализма	59
4. Как функционирует неолиберальный капитализм?	96
5. Кризис	135
6. Уроки истории	185
7. Возможные пути в будущем	199
Приложение: Данные и источники данных	220
Примечания	221
Литература	251

Список рисунков и таблиц

Рисунки

Мировой экспорт, выраженный в процентах от мирового валового внутреннего продукта, 1950–2009 гг.	30
Информация о сделках слияния, переданная в Федеральную торговую комиссию США, 1979–2011 гг.	37
Ежемесячное пособие на получателя в рамках помощи семьям с детьми-иждивенцами или временная помощь малообеспеченным семьям, 1962–2007 гг. (в ценах 2009 г., в долларах США)	39
Федеральная минимальная почасовая оплата труда, 1960–2007 гг. (в ценах 2011 г., в долларах США).....	40
Максимальные маржинальные ставки федерального налога, 1952–2007 гг.	41
Процентная доля членов профсоюзов среди всех сотрудников, 1973–2012 гг.	43
Валовая добавленная стоимость финансовых корпораций, выраженная в процентах от валовой добавленной стоимости всех корпораций в США, 1948–2012 гг.	49
Прибыль финансовых корпораций, выраженная в процентах от прибыли всех корпораций в США, 1948–2012 гг.	50
Импорт США, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.	51
Государственные расходы, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.	53
Государственные расходы на инфраструктуру, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1959–2007 гг.	55
Норма прибыли нефинансового корпоративного сектора США, 1948–1982 гг.	75

Годовая инфляция и уровень безработицы, 1960–1985 гг.....	77
Торгово-взвешенный индекс доллара США в модели многосторонней торговой системы, 1967–1979 гг. (март 1973 г. = 100).....	78
Импорт товаров, выраженный в процентах от товаров, входящих в состав валового внутреннего продукта, 1960–1979 гг.....	90
Норма прибыли нефинансового корпоративного сектора США, 1948–2007 гг.	99
Годовые темпы роста валового внутреннего продукта США (в ценах 2005 г., в долларах США, скорректированных с учетом инфляции).....	101
Годовые темпы роста мирового валового внутреннего продукта.....	102
Годовые темпы роста валового внутреннего продукта стран Западной Европы.	102
Среднегодовые темпы роста производительности труда в США.....	103
Показатели эффективности инвестиционной деятельности в США за два периода.	104
Личные сбережения, выраженные в процентах от располагаемого личного дохода, 1948–2007 гг.	105
Потребительские расходы, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1979–2007 гг.	106
Корпоративные инвестиции в основной капитал, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1979–2007 гг.....	106
Доля совокупного дохода, полученного 20% самых бедных и 5% самых богатых семей.....	107
Доли доходов 1% самых богатых и 0,1% самых богатых семей в процентах от общего дохода, 1920–2007 гг.	108
Годовые темпы роста заработной платы и прибыли корпораций.	108
Средняя почасовая оплата труда неруководящего персонала (в ценах 2011 г., в долларах США), 1948–2007 гг.	109
Процентное увеличение среднего реального семейного дохода квантильных групп и 5% самых богатых семей.....	110
Среднегодовой уровень безработицы.	111
Семьи, живущие за чертой бедности, 1959–2007 гг.	112
Торговый баланс США, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.	113
Индекс цен на жилье по отношению к эквивалентной арендной плате домовладельца, 1982–2012 гг.	117
Потребительские расходы, выраженные в процентах от располагаемого личного дохода, 1948–2007 гг.	120
Задолженность домохозяйств, выраженная в процентах от располагаемого личного дохода, 1980–2012 гг.	121
Долг секторов экономики США, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.	138

Непогашенная стоимость обеспеченных долговых обязательств в мировой экономике, в миллиардах долларов США, 1995–2007 гг.	142
Коэффициент использования производственных мощностей в производстве в пиковые годы делового цикла.	149
Расчетная средняя цена дома по календарным кварталам, 2000–2010 гг.	153
Коэффициент просроченной задолженности по ипотеке в расчете на одну семью, 2006–2013 гг. (квартальные коэффициенты) ...	153
Валовой внутренний продукт, с первого квартала 2007 г. по третий квартал 2009 г. (в ценах 2005 г., в миллиардах долларов, скорректированных с учетом инфляции).....	155
Ежемесячный уровень безработицы, 2007–2013 гг.	162
Ежемесячный показатель получения или потери работы, в сотнях тысяч, 2008 и 2009 гг.	163
Ежемесячный уровень безработицы, 2007–2013 гг.	169
Количество длительно безработных в процентах от общего количества безработных, ежемесячно, 2007–2013 гг.	169
Занятость, выраженная в процентах от населения трудоспособного возраста, ежемесячно, 2007–2013 гг.	170
Медианный семейный доход, 1990–2012 гг. (в ценах 2012 г., в долларах США)	171
Государственный долг США в процентах от валового внутреннего продукта, 1940–1975 гг.	178
Норма прибыли нефинансового корпоративного сектора, 2000– 2012 гг.	181
Годовая норма накопления капитала, 1948–2012 гг.	183

Таблицы

Идеи и институты неолиберального капитализма	53
Идеи и институты регулируемого капитализма	61
Представители крупного бизнеса, входившие в структуру Комитета экономического развития США, 1944 г.	64
Представители крупного бизнеса, входившие в структуру Комитета экономического развития США, 1948 г.	65
Некоторые участники Круглого стола бизнеса, 1972 и 1979 гг.	78
Квартальные изменения валового внутреннего продукта, потребительских расходов и долгосрочных производственных капиталовложений (годовой процентный показатель изменения)	153
Одиннадцать рецессий за период с 1948 года	156
Изменение валового внутреннего продукта и уровень безработицы в четырнадцати странах	157
Восстановление экономики США после окончания рецессии	165

Идеи и институты капитализма, регулируемого бизнесом	204
Идеи и институты социал-демократического капитализма.....	208
Идеи и принципы социализма, основанного на демократическом планировании	213

Предисловие научного редактора к изданию на русском языке

Противоречия современной эпохи — эпохи глобальных трансформаций — привлекают внимание многочисленных исследователей и в нашей стране, и за рубежом. Но далеко не все из них ставят в центр внимания исследование глубинных, сущностных сдвигов, происходящих на наших глазах. Между тем именно эти исследования, фундаментальные, затрагивающие не только политические институты или социальные стереотипы, но и качественные изменения в технологиях и экономических отношениях, наиболее ценны, ибо они и только они могут дать ответ на фундаментальные вызовы современности.

Исследованию глубинных трансформаций в технологиях и социально-экономическом пространстве посвящены научные разработки, ведущиеся уже более 20 лет Институтом нового индустриального развития им. С.Ю. Витте и его руководителем. За эти десятилетия нами были показаны не только противоречия неолиберальной модели экономики, инициирующей процессы деиндустриализации и финансиализации, в итоге — стагнации, но и были предложены концептуальные разработки в области осмысления будущего. Так, в моих работах была раскрыта и обоснована концепция генезиса нового индустриального общества второго поколения (НИО.2), в соответствии с которой будущее (рождающееся уже сегодня!) принадлежит возрожденной индустрии. Ее основой станет знание, знаниеемкое производство, в котором человек будет выполнять функции, которые не может взять на себя автоматически действующая система машин¹.

Теория НИО.2 была в дальнейшем развита в более фундаментальную концепцию — теорию генезиса ноономики². Ноономика — это качественно новое, пост-экономическое состояние общества, в котором человеческие потребности лежат преимущественно в сфере постэкономического, ноо-пространства. Это предпо-

¹ Бодрунов С.Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / Монография / — Изд. 2-е, испр. и доп. — СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте. — 312 с.

² Бодрунов С.Д. Ноономика / Монография / — М.: Культурная революция, 2018. — 432 с. ; Бодрунов С.Д. Ноономика: траектория глобальной трансформации / Монография / — М.: ИНИР; Культурная революция, 2020. — 224 с.

лагает отказ от ориентации на максимизацию потребления симулятивных благ и приоритетное внимание прогрессу человеческих качеств как основному полю постэкономического развития. В основе ноономики лежит знаниеинтенсивное производство, в котором человек (в соответствии с долгосрочным прогнозом К. Маркса) выполняет функции «контролера и регулировщика».

Путь к НИО.2 и, далее, к ноономике — это длительный, противоречивый эволюционный процесс, где первыми шагами должен стать уход с траектории рыночного фундаментализма, отказ от неолиберальной модели капитализма.

Неслучайно поэтому, что ИНИР им. С.Ю. Витте, реализуя широкую международную программу научных исследований в названных областях, инициировал и реализовал проект по переводу на русский язык монографии известного профессора из США Дэвида Котца, которая посвящена противоречиям и пределам неолиберального капитализма. Эта книга, изданная в Гарвардском университете, получила широкое признание не только в США, но и во многих странах. Доклады и выступления профессора Котца на конгрессах, конференциях и семинарах ИНИР им. С.Ю. Витте в России показали большую заинтересованность русскоязычных ученых в исследованиях этого автора, и поэтому мы сочли не только возможным, но и необходимым осуществить перевод и издание данной работы.

Книга Дэвида Котца — это еще один шаг в программе переводов и изданий наиболее значимых зарубежных работ по тематике глобальных трансформаций и движения к новому качеству общественного развития, инициируемых ИНИР им. С.Ю. Витте в серии «Современная экономическая мысль»³.

В коротком предисловии научного редактора я не буду останавливаться на содержании книги — монографию Дэвида Котца надо читать всю и внимательно. Она содержит глубокое политико-экономическое исследование противоречий неолиберального капитализма, основанное на анализе большого объема фактического материала и творческом использовании марксистской теории. Читателю предстоит сложное, но дарящее минуты и часы истинного научного сотворчества погружение в содержательный теоретический материал.

Мы далеко не во всем согласны с профессором Котцем в том, что касается будущего, идущего на смену неолиберальному капитализму. Я не раз обращался в

³ *Самир А.* Россия: долгий путь от капитализма к социализму. СПб.: ИНИР; М.: Культурная революция, 2017. — 148 с.;

Самир А. Октябрьская революция 1917, столетие спустя / Научный редактор русского издания С.Д. Бодрунов / ИНИР им. С.Ю. Витте; М.: Культурная революция, 2018. — 170 с.;

Комлос Д. Что должен знать каждый, кто изучает экономику, и о чем не написано в обычных учебниках: монография / Джон Комлос; науч. ред. российского издания С.Д. Бодрунов. М.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2018. — 280 с. — (Современная экономическая мысль);

Десаи Р. Геополитическая экономия: после американской гегемонии, глобализации и империи: Монография / Радика Десаи; науч. ред. российского издания С.Д. Бодрунов. — М.: ИНИР им. С.Ю. Витте: Центркаталог, 2020. — 328 с. — (серия «Современная экономическая мысль»);

Гэлбрейт Дж.К. Общество изобилия / Джон Кеннет Гэлбрейт [перевод с английского; науч. ред. российского издания С.Д. Бодрунов]. — М.: Олимп-Бизнес, 2018. — 404 с. (Серия ИНИР им. С.Ю. Витте «Современная экономическая мысль»).

своих работах к критике марксистской теории, в пространстве которой работает Дэвид Котц, хотя в своих исследованиях активно использую ряд важных положений этого направления. В частности, это общий для нас с профессором Котцем тезис о примате материального производства, важности исследования производственных отношений, а не только хозяйственных форм и институтов, ряд других. Однако теорию социализма, рождающегося в результате политической революции, я подвергал критике⁴, показывая, что только эволюционное изменение общественных отношений и институтов, основанное на столь же эволюционном, хотя и постоянно ускоряющемся технологическом прогрессе, может обеспечить переход в новое качество общественного развития без угроз глобальных катастроф. Но в том, что касается критической оценки потенциала развития неолиберального капитализма, мы солидарны с профессором Котцем и высоко ценим его исследование противоречий этой модели.

*С.Д. Бодрунов,
доктор экономических наук, профессор,
Директор Института
нового индустриального развития им. С.Ю. Витте,
Президент Вольного экономического общества России,
Президент Международного союза экономистов*

⁴ Бодрунов С.Д. К вопросу о сравнительном анализе теорий неоэкономики и социализма // Вопросы политической экономии. № 3, 2020. С. 52–64.

Предисловие к изданию книги на русском языке

В этой книге представлен анализ удивительной и неожиданной трансформации, которую претерпел капитализм в большинстве стран примерно в 1980 году, а также анализ последствий данной трансформации, наблюдаемых во втором десятилетии XXI века. После Второй мировой войны на несколько десятилетий воцарилась «смешанная экономика» с активным государственным регулированием и сильными профсоюзами, но в 1980-е ее быстро сменил свободный капиталистический рынок. Политика государств всеобщего благоденствия была ограничена, государственное регулирование бизнеса и банковского сектора ослабло, государственные предприятия и службы были приватизированы, профсоюзы оказались вытеснены, рынки труда стали «гибкими», политика кейнсианства с целью снижения уровня безработицы перестала практиковаться, а системы налогообложения стали менее прогрессивными. Все эти перемены произошли в США и Великобритании в конце 1970-х годов, а затем распространились и на другие страны.

Неолиберальная эпоха не увенчалась ростом инвестиций и стремительным экономическим ростом, как обещали ее сторонники. Напротив, инвестиций стало меньше, рост замедлился, неравенство стало активно увеличиваться, а в некоторых странах еще и снизился уровень заработной платы. Экономический рост в Северной Америке и Западной Европе был основан на раздувании спекулятивных «пузырей» и растущей задолженности домохозяйств и финансового сектора. В 2008 году это привело к крупномасштабному кризису: мировая финансовая система практически рухнула и началась болезненная «Великая рецессия».

В этой книге исследуются природа неолиберализма, причины его возникновения в 1980-е, особенности его функционирования, подоплека столь масштабного экономического кризиса и последующей стагнации, а также возможные будущие направления экономических и политических изменений. Рукопись была завершена в декабре 2013 года; но так как для издания такого рода книги требуется значительное время, она была опубликована только в феврале 2015 года. Представленный в книге анализ может пролить свет на ряд изменений, произошедших с конца 2013 года.

В этой книге я утверждаю, что финансово-экономический кризис 2008 года ознаменовал крах способности неолиберального капитализма обеспечивать нормальный экономический рост. Иными словами, сейчас мы столкнулись со структурным кризисом одной из форм капитализма, что происходит не впервые: подобное уже было в конце XIX века, а также в 1930-х и в 1970-х годах. Каждый предыдущий структурный кризис разрешался и нормальный экономический подъем возобновлялся, но только после существенной реструктуризации капитализма. До тех пор пока этого не произойдет, стагнация и экономическая нестабильность будут сохраняться.

В этой книге говорится о том, что в период, подобный нынешнему, высока вероятность значительной экономической реструктуризации. Приводится описание возможной реструктуризации правыми силами на основе философии нового этатистского национализма; социально-демократической реструктуризации на базе компромисса между трудом и капиталом; а также возможного перехода от капитализма к новому социализму. Если структурный кризис, подобный нынешнему, затягивается, то, как правило, начинает расти политическая нестабильность по мере того, как правые и левые позиции политического спектра обретают сторонников.

После завершения этой книги в 2013 году экономическая стагнация в мировой экономике только усилилась и продолжалась вплоть до 2019 года. В период с 2009 по 2019 год рост ВВП в США составлял всего 2,3 % в год, начиная от низшей точки Великой рецессии. Это привело к появлению огромного количества литературы на тему долгосрочной стагнации, в том числе вышедшей из-под пера ведущих макроэкономистов США. Вместе с тем имущественное неравенство в США продолжало расти. Экономика стран Западной Европы колебалась между стагнацией и рецессией. Стремительный экономический рост Китая, который ранее служил основным двигателем мировой экономики, замедлился, опустившись ниже уровня 7 % в год. Резкое падение цен на сырьевые товары не смогло стимулировать экономический рост в развитых странах; в то же время, оно негативно сказалось на экономике многих стран, экспортирующих природные ресурсы, например Бразилии и России. Затем в начале 2020 года пандемия коронавируса привела к серьезному экономическому застою, а в некоторых странах показатель безработицы стал еще выше.

Продолжительная экономическая стагнация вплоть до 2019 года с сопутствующим высоким уровнем безработицы во многих странах привела к росту новых правых политических партий и движений, призывающих к авторитарному национализму и обвиняющих во всех бедах иммигрантов или местные меньшинства. В США Дональд Трамп за время своего президентского срока поднял волну грубых призывов к расизму, ксенофобии и враждебности по отношению к женщинам. Похожие лидеры и политические движения возникли на Филиппинах, в Турции, Австрии, Венгрии, Польше, Франции и Бразилии.

Те же самые условия способствовали появлению движений с левыми взглядами. В США сенатор Берни Сандерс, открытый социалист, чуть не стал кандидатом в президенты от Демократической партии в 2016 году и вновь стал одним из лидеров предвыборной гонки в 2020 году. Хотя в итоге кандидатом от Демокра-

тической партии стал центрист Джо Байден, который и выиграл президентскую гонку в 2020 году, усиление левых взглядов среди ключевых групп населения, голосующих за демократов, подтолкнуло администрацию Байдена во многом придерживаться «Нового зеленого курса» — сравнительно прогрессивного пакета законов, ориентированных на инвестиции в инфраструктуру, сокращение неравенства доходов, расширение социальных программ, борьбу с изменением климата, усиление движения профсоюзов и борьбу с расизмом в американских институтах.

Сегодня мы видим, что во всем мире набирает обороты авторитарный национализм, и наряду с ним усиливается поддержка социал-демократии зеленых. В этих двух тенденциях нет ничего удивительного в период, когда существующий неолиберальный капитализм находится в состоянии структурного кризиса. Рост правого и левого крыла политического спектра наблюдался также в предыдущий период структурного кризиса капитализма с относительно свободным рынком — в 1930-х годах. В этой книге говорится о том, что, несмотря на вероятность значительной экономической реструктуризации в период, подобный нынешнему, направление данной реструктуризации невозможно предсказать заранее. Развитие событий будет основано на результате сложного взаимодействия между разными классами и группами в странах по всему миру.

Хотя эта книга ориентирована на политическую экономику США, представленный в ней анализ неолиберализма актуален и для России. После того как в 1991 году распался Советский Союз и постсоветская Россия начала переход к капитализму, неолиберальные идеи стали толчком для стратегии незамедлительной либерализации, стремительной приватизации, а также жесткой денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, направленной на резкий скачок от государственного социализма к капитализму. Результатом данной стратегии стала социально-экономическая катастрофа в России, беспрецедентная для мирного времени. Эта книга объясняет, почему неолиберальные идеи были настолько популярны во всем мире в 1980-е и 1990-е, и почему они пришлись по душе многим интеллектуалам, представителям коммунистической партии и чиновникам конца советской эпохи.

Экономическому прогрессу в России по-прежнему препятствуют последствия неолиберального перехода к капитализму, который привел к зависимости страны от экспорта сырья и металлов в ситуации промышленного спада. Повторная индустриализация России, имеющая много сторонников в стране, может произойти только в случае решительного отказа от неолиберального подхода к экономической политике в пользу стратегии создания государства, ориентированного на развитие. Чтобы осуществить такой политический сдвиг, необходимо в полной мере понимать, что такое неолиберализм; для этого и послужит данная книга.

На мой взгляд, сегодня подавляющее большинство людей во всем мире мечтает о мире без войны, где соблюдаются права человека и каждому обеспечена экономическая безопасность. Структурному кризису неизбежно сопутствуют возможные опасности; кроме того, растет осознание неадекватности существующей системы, что может породить желание создать нечто лучшее.

Возможно, нависшая угроза катастрофического изменения климата изменит нынешнюю опасную траекторию мирового развития и укрепит позиции сил, требующих глобального сотрудничества для обеспечения лучшей жизни для всех.

В завершение я хочу выразить большую благодарность Институту нового индустриального развития имени С.Ю. Витте и лично его директору, профессору С.Д. Бодруну за инициирование и осуществление русского издания книги и научную редакцию этого издания.

*Дэвид М. Котц
Амхерст, Массачусетс
Июль 2021 г.*

Предисловие к оригинальному изданию

Во времена моего детства, которое проходило в пригороде Нью-Йорка в 1950-х годах, мне казалось, что описания из книг о суровых условиях, с которыми сталкивались трудящиеся в девятнадцатом веке, были взяты из другого мира. В этих книгах я читал об опасных условиях труда, продолжительных рабочих днях, чрезвычайно низкой заработной плате, едва позволявшей содержать семью, многоквартирных домах и бездомных нищих. Однажды мы с друзьями поехали в «город» — так мы называли Нью-Йорк — и посетили район Бауэри, где можно было увидеть бездомных алкоголиков, живущих на обочине. Это место казалось музеем более ранней эпохи.

В то время в местной средней школе, куда я ходил, каждый год увеличивалось число учителей-предметников и классов для отличников. У нас даже появился новый учитель естествознания с докторской степенью. В окружавшем меня местном сообществе, которое было экономически разношерстным, все были уверены, что получают хорошую работу после окончания средней школы или колледжа, и эта уверенность подкреплялась опытом старших.

Когда я начал изучать американскую экономику в колледже, а затем в аспирантуре в 1960-х годах, я узнал, что капитализм сильно изменился примерно после окончания Второй мировой войны. Семья среднестатистического производственного рабочего теперь могла жить в умеренном комфорте при получении дохода одним членом семьи, а сильные профсоюзы обеспечивали гарантии занятости и разумные условия труда. Большинство рабочих жили в частных домах с дворами вместо многоквартирных домов, имели машину, а некоторые — даже прогулочную лодку. Те, кому не повезло на рынке труда, могли получать социальное обеспечение в рамках государственных программ. Конечно, не всем доставались результаты этого прогресса. Бедность снизилась, но не была искоренена, доходы меньшинств оставались ниже доходов белых американцев, а женщинам платили меньше, чем мужчинам. Однако казалось, что был достигнут реальный прогресс в стремлении к более справедливому экономическому устройству.

Никто не знал, что процветание и относительная безопасность той эпохи не будут длиться вечно. После десятилетия 1970-х годов, отмеченного экономическими проблемами, экономика США радикально изменилась. Примерно после 1980 года

многие прежние тенденции обернулись вспять. Первым признаком перемен было то, что не нужно было посещать Бауэри в Нью-Йорке, чтобы увидеть бездомных — внезапно их стало появляться все больше на улицах всех крупных городов США. Хотя, конечно, условия не упали до уровня XIX века, но теперь заработная плата снижалась с течением времени, а не повышалась с каждым годом. Семьям стало трудно сводить концы с концами при двух работающих, не говоря уже об одном. Давление на работе нарастало, а гарантии занятости резко сокращались. Страна потеряла большинство достойных рабочих мест в промышленности. Социальное обеспечение было урезано. Государственные услуги, в том числе в сфере образования, сокращались из года в год. Уроки рисования и музыки сократились или исчезли из школ, то же случилось и с физической культурой. Разрыв между богатыми и остальным обществом быстро увеличивался.

Я работал младшим преподавателем на экономическом факультете, и мы вместе с коллегами-единомышленниками стремились разобраться в этих неожиданных новых реалиях. Сначала мы думали, что для большинства населения это было временным отклонением от предыдущей тенденции прогрессивного развития. Как могло быть иначе? Предшествующий общий экономический прогресс, как казалось, обеспечил стабилизацию капитализма и его «выживание» в долгосрочной перспективе, поставив в тупик критиков, которые сомневались в его способности служить кому-либо, кроме узкой экономической элиты.

Однако изменение оказалось отнюдь не временным. Напротив, новые тенденции со временем стали более выраженными, и они появились во многих странах по всему миру. С конца 1990-х годов я начал исследовать причины и последствия этих изменений, которые возникли в результате того, что сегодня принято называть «свободным рынком» или «неолиберальным» капитализмом. Мое исследование основывалось на ключевом уроке, преподанном мне как аспиранту профессором Робертом Аароном Гордоном из Калифорнийского университета в Беркли: нужно учитывать то, о чем свидетельствуют эмпирические данные, а не пытаться придать им форму, которая подтверждает заранее сделанные предположения. Хотя лично я плохо отношусь к тенденциям неолиберального капитализма, способствующим росту неравенства, данные показывают, что в некоторых отношениях он действует эффективно. Он действительно привел к длительному — хотя и не быстрому — экономическому росту и удерживал инфляцию на низком уровне. Для объяснения его успехов, а также проблем, которые он породил, необходим достоверный анализ.

Начало финансового и более масштабного экономического кризиса в 2008 году — самого серьезного со времен Великой депрессии 1930-х годов — вновь актуализировало еще одну экономическую проблему, которая, как нас убеждали, осталась в далеком прошлом. В связи с этим понимание неолиберального капитализма стало еще более неотложной задачей. Настоящая книга представляет собой конечный результат длительного решения этой задачи. В ней объясняются ключевые события, произошедшие с 1980 года: резкий поворот в экономике примерно в 1980 году, последовавшие за этим десятилетия роста экономического неравенства и сокращения государственных услуг, начало серьезного экономического кризиса в 2008 году и медленный выход из него. Ко-

нечно, экономическая наука являет собой спорный предмет для обсуждения, и существуют различные конкурирующие объяснения экономических проблем сегодняшнего дня. Достоверность представленного здесь анализа предстоит оценить читателю.

В данной книге представлен исторический и аналитический обзор неолиберального капитализма, ориентированный на Соединенные Штаты. В работе я стремился представить серьезный анализ таким образом, чтобы он был доступен любому, кто интересуется данной тематикой. Ученых-экономистов поощряют к тому, чтобы они адресовали свои работы узкой аудитории специалистов, что, на мой взгляд, является неудачным подходом. Развитие экономики оказывает глубокое влияние на общественное благосостояние, будь это влияние позитивным или негативным. Те, чья профессия заключается в стремлении понять экономику и кому наши институты предоставляют время и ресурсы для этого, обязаны сделать свои выводы доступными для широкой публики. Я надеюсь, что в этой книге мне удалось разъяснить читателю основные причины текущих экономических проблем, а также предоставить основу для оценки возможных для них решений.

*Дэвид М. Котц
Амхерст, штат Массачусетс,
ноябрь 2013 г.*

Благодарности к оригинальному изданию

Работая над проектом, который привел к написанию этой книги, я получил помощь, советы и комментарии от ряда людей и организаций. Мой редактор в Издательстве Гарвардского университета Майкл Аронсон дал полезные комментарии к рукописи, также как и Дэн Клоусон, Барбара Эпштейн, Терренс МакДонаф, Карен Пфайфер и два анонимных рецензента для Издательства Гарвардского университета. Дэн Клоусон, Мэри Энн Клоусон, Алехандро Ройсс и Джефф Фокс предоставили первичные и вторичные документы-источники или непосредственную информацию о соответствующих событиях. Лоуренс Мишель помог найти экономические данные, недоступные на обычных правительственных веб-сайтах. Продолжавшиеся в течение ряда лет обсуждения с Мими Абрамовиц, Джеймсом Кротти, Терренсом МакДонафом и Мартином Вулфсоном внесли значительный вклад в развитие проделанного здесь анализа. Дженнифер Фронк, Лаура Ловетт и Роб Вейр поделились своими знаниями в области новейшей исторической литературы по темам, имеющим отношение к этой книге. Оливия Гейгер оказала неоценимую помощь в исследованиях. Мишель Розенфилд предоставила технические консультации и помогла в поиске литературы. Дорук Дженгиз подготовил указатель к этой книге. Мои коллеги с экономического факультета Массачусетского университета в Амхерсте давали полезные комментарии, когда я выступал с докладами по темам, здесь рассмотренным. Финансовую поддержку проекту оказали Факультет экономики и Исследовательский институт политической экономики Массачусетского университета в Амхерсте. Кэтлин Драмми из Издательства Гарвардского университета терпеливо отвечала на мои многочисленные вопросы о технической стороне процесса публикации. Разумеется, ни одно из вышеперечисленных лиц или учреждений не несет ответственности за анализ или выводы, представленные в этой книге.

1

Введение

В 2008 году в Соединенных Штатах разразился серьезный финансовый и еще более масштабный экономический кризис. Он быстро распространился на большую часть мировой финансовой и экономической системы. Как будет подробно показано в главе 5, это самый серьезный кризис со времен Великой депрессии 1930-х годов. Хотя острая стадия финансового коллапса и экономического спада, пришедшаяся на начало кризиса, уже прошла, за ней последовал период застоя и экономической нестабильности, продолжавшийся еще пять лет, считая до момента написания этой работы. Термин «кризис» точно отражает текущее состояние экономики США и большей части остальной мировой экономики.

Кризис стал неожиданностью для большинства ведущих экономистов и политиков в Соединенных Штатах, которые считали, что при современном капитализме депрессий больше не будет. Роберт Лукас, ведущий представитель Чикагской экономической школы свободного рынка, в своем президентском обращении к Американской экономической ассоциации в 2003 году заявил, что «основная проблема предотвращения депрессии решена применительно ко всем практическим целям и фактически решалась в течение многих десятилетий».¹ Бен Бернанке, известный экономист из Принстонского университета, который был назначен председателем Федеральной резервной системы в 2006 году, заявил на встрече с представителями Федеральной резервной системы в марте того же года: «Я думаю, что ситуация на рынке жилья вряд ли остановит рост». На той же встрече в 2006 году Джанет Йеллен, экономист из Беркли и сотрудник Федеральной резервной системы, которая позже сменила Бернанке на посту главы ФРС, добавила: «Конечно, рынок жилья является относительно небольшим сектором экономики, и его спад должен носить самокорректирующийся характер».² Таким образом, ведущие представители основного направления американской экономической мысли не сумели распознать надвигающийся экономический кризис, и многие были убеждены, что серьезный кризис не может повториться.

Этот кризис стал порождением особой формы капитализма, установившейся в Соединенных Штатах в последние десятилетия, которую часто называют рыночным, или неолиберальным капитализмом.³ Неолиберальный капитализм возник примерно в 1980 году, сначала в Соединенных Штатах и Великобритании, придя

на смену совершенно иному «регулируемому капитализму», который ему предшествовал. Вскоре он распространился на многие другие страны, хотя и не на все, и стал доминировать в экономических институтах глобального уровня своего времени.

Значение неолиберального и регулируемого капитализма в полном объеме будет исследовано в главе 2. Если коротко, то при неолиберальном капитализме рыночные отношения и рыночные силы действуют относительно свободно и играют доминирующую роль в экономике. Под регулируемым капитализмом мы имеем в виду форму капитализма, при которой такие нерыночные институты, как государства, корпоративная бюрократия и профсоюзы, играют важную роль в регулировании экономической деятельности, ограничивая рыночные отношения и рыночные силы и наделяя их меньшей ролью в экономике.⁴ Цель настоящей книги — вскрыть глубинные причины текущего кризиса неолиберального капитализма, а также дать понимание неолиберальной формы капитализма, которая привела к кризису. Это требует изучения ряда взаимосвязанных вопросов. Что такое неолиберальный капитализм? Почему он возник после нескольких десятилетий регулируемого капитализма, что — как и нынешний кризис — произошло к удивлению большинства аналитиков того времени? Как эта форма капитализма функционировала с момента своего зарождения около 1980 года — в период, отмеченный серией исторически длительных экономических подъемов, низкими темпами инфляции, но также высокими и растущими уровнями неравенства и задолженности?

Ответы на перечисленные вопросы готовят почву для понимания глубинных причин и природы кризиса, начавшегося в 2008 году, а также реакции государства на этот кризис. Из представленного в этой книге анализа следует, что в ближайшие годы вероятны значительные экономические и политические перемены. Хотя невозможно с уверенностью предсказать дальнейший ход развития событий, этот анализ проливает некоторый свет на будущие экономические и политические изменения, которые потенциально могут разрешить текущий кризис.

Подход, использованный в этой книге, предполагает рассмотрение капитализма как системы, которая развивается и изменяется со временем. Однако такое изменение является не просто частичным или постепенным. Хотя капитализм с момента своего зарождения много веков назад сохранил некоторые фундаментальные определяющие черты, постепенно он принял ряд различных институциональных форм. Каждая форма капитализма продемонстрировала внутреннюю связанность, характеризуясь набором экономических и политических институтов, а также доминирующих идей, которые усиливают друг друга. Каждая форма капитализма главенствовала в течение значительного периода времени, продолжительностью от одного до нескольких десятилетий. Переходы от одной институциональной формы капитализма к другой сопровождались кризисом и реструктуризацией.

Определяющей чертой капитализма является то, что капиталисты — часть населения, которая владеет предприятиями или контролирует их, — привлекают наемных работников для производства продукции и ее продажи на рынке с целью получения прибыли. Однако это лишь скудное описание социально-экономиче-

ской системы; на самом деле в каждый исторический период капиталистической эпохи развивался гораздо более богатый набор экономических и политических институтов. Мнение о том, что такие наборы институтов характеризуются связностью и существуют в течение значительных периодов времени, было выдвинуто приверженцами двух теорий, возникших в конце 1970-х — начале 1980-х годов: теории социальной структуры накопления и теории регулирования. Первая возникла в США (Гордон с соавт., 1982; Котц с соавт., 1994), а вторая — во Франции (Аглиетта, 1979).

Представленный в этой книге анализ основан на модифицированной версии теории социальной структуры накопления, которая утверждает, что каждая связанная институциональная структура в истории капитализма, называемая социальной структурой накопления, сосредоточена вокруг процесса получения прибыли и стабильного накопления капитала (Вулфсон и Котц, 2010). Спустя одно или несколько десятилетий каждая социальная структура накопления превращается из структуры, которая способствует получению прибыли и накоплению капитала, в препятствие для этого, открывая период экономического кризиса. Кризисный период длится до тех пор, пока не сформируется новая социальная структура накопления. Данный теоретический подход сам по себе не объясняет, почему та или иная форма капитализма порождает серьезный кризис в определенное время и в определенном месте, однако он обеспечивает основу для исследования глубинных причин кризиса.

Как и все предыдущие формы капитализма, неолиберальный капитализм характеризуется особой конфигурацией экономических и политических институтов, а также доминирующих экономических теорий и идей. Как утверждает в работе Вулфсона и Котца (2010), каждая социальная структура накопления обеспечивает способ стабилизации основных конфликтов и решения основных проблем, которые капитализм имеет тенденцию создавать. Это включает стабилизацию отношений между капиталом и трудом, а также отношений между капиталистами. Чтобы способствовать получению прибыли и стабильному накоплению капитала, социальная структура накопления также должна обеспечивать растущие рынки для выпуска продукции в расширяющейся капиталистической экономике. Центральное место в каждой социальной структуре накопления отводится роли государства по отношению к экономике.⁵

Такой подход к анализу капиталистического роста и кризисов сочетает теоретические соображения с историческим анализом конкретных обстоятельств. В этой книге основными действующими субъектами являются не отдельные индивиды, а классы и группы, которые вступают в борьбу и образуют союзы и коалиции, поскольку стремятся продвигать собственные интересы в ходе экономического развития. Самая широкая категория действующих субъектов — это классы, такие как капиталисты и рабочие. Класс капиталистов не является однородной группой, и в нашем анализе будет уделяться внимание порой конфликтующим интересам различных сегментов класса капиталистов.

В эпоху неолиберального капитализма произошло два взаимосвязанных события, вызвавших много споров: глобализация и финансовализация. Хотя капитализм уже с момента своего зарождения продемонстрировал мощную тенденцию к

глобальному расширению, в неолиберальную эпоху он по некоторым параметрам стал значительно более интегрированным в глобальное пространство, чем в прошлом. Другой особенностью капитализма в неолиберальную эпоху стала «растущая роль финансовых мотивов, финансовых рынков, финансовых субъектов и финансовых институтов в функционировании внутренней и международной экономики» (Эпштейн, 2005, 3) — явление, которое получило неудобное название «финансиализация». Некоторые аналитики рассматривают характер экономической системы текущего периода в основном через призму глобализации или финансиализации, а не неолиберализма. В главе 2 мы утверждаем, что концепция неолиберализма — наиболее продуктивная для понимания нынешней формы капитализма, при этом глобализация и финансиализация лучше всего понимаются как важные черты неолиберального капитализма.

Появился ряд книг, в которых анализируется неолиберальный капитализм и/или кризис, к которому он привел. В качестве примеров можно привести следующие работы: Харви (2005, 2010), Дюменил и Леви (2004, 2011), Стиглиц (2010), Фостер и Магдофф (2009), Суизи (1994), Пэлли (2012), Ховард и Кинг (2008), Роджерс (2011). Имеются некоторые точки соприкосновения и расхождения между выводами, сделанными в указанных работах и в настоящей книге. Отличительной чертой этой книги является выбранный подход: используется концепция последовательных институциональных форм капитализма, лежащих в основе периодов роста и кризиса, предлагается сочетание теоретического и исторического анализа и делается акцент на классах и классовых сегментах. Подобный подход может дать такое понимание прошлого, настоящего и будущего капиталистического общества, которого невозможно достичь с помощью иных методологических подходов.

Основной аргумент, приведенный в этой книге, состоит в том, что кризис, начавшийся в 2008 году, — не просто финансовый кризис, или особенно серьезная рецессия, или их комбинация. Это структурный кризис неолиберальной формы капитализма. Под структурным кризисом подразумевается не только то, что кризис возникает из текущей структурной формы экономики, но и то, что такой кризис, в отличие от обычной рецессии делового цикла, не может быть разрешен в рамках текущей структурной формы. Структурный кризис не может быть разрешен с помощью правильно подобранной экономической политики. Даже смелая кейнсианская политика фискальной экспансии за счет значительного увеличения государственных расходов — хотя она и способна стимулировать более быстрый экономический рост и в течение какого-то времени создавать больше рабочих мест — сама по себе не решит основную структурную проблему, которая блокирует возобновление нормальной траектории генерирования прибыли и экономического роста в долгосрочной перспективе. Единственный путь разрешения текущего кризиса — серьезные структурные изменения в экономике и других связанных с ней аспектах общественного устройства, и данная точка зрения подтверждается историей выхода из прошлых структурных кризисов в Соединенных Штатах, в частности, из кризиса 1930-х годов.

В главах 2, 3 и 4 представлен анализ неолиберального капитализма: что это такое, как он возник, как функционирует. В главе 5 анализируются глубинные причины и характер текущего экономического кризиса, а также реакция государства

на кризис. В главе 6 мы углубляемся в прошлое США, пытаюсь извлечь уроки из более ранних институциональных форм капитализма и переходов от одной формы к другой, что может дать информацию для размышлений о дальнейших путях развития. Глава 7 завершается рассмотрением возможных будущих направлений экономических и политических преобразований.

В этой книге особое внимание уделяется Соединенным Штатам. США, безусловно, являются доминирующей мировой державой в экономическом, политическом и военном отношении, а также оказывают существенное культурное влияние на остальной мир. Неолиберальный капитализм зародился в Соединенных Штатах и Великобритании, и именно благодаря могуществу США неолиберальные институты и политика распространились, охватив всю глобальную систему. Текущий кризис возник в США. Однако как неолиберальный капитализм, так и вызванный им кризис имеют важное международное измерение. Поэтому в ходе представленного в этой книге анализа учитываются основные актуальные события в глобальной политической экономии.

Для анализа неолиберальной формы капитализма используются различные серии экономических данных. (См. информацию об источниках данных в Приложении к книге.) Мы проведем сравнение с предыдущей господствующей формой капитализма, которую мы называем регулируемым капитализмом. При использовании данных для такого рода анализа, оценки и сравнения неизбежно возникает вопрос, как датировать начало и конец каждого периода. Датировка начала и окончания периодов более важна, чем можно было бы ожидать, поскольку деловой цикл — периодические краткосрочные подъемы и спады в экономике — может исказить долгосрочное сравнение экономических показателей, если годы окончания периодов не будут определены тщательным образом. Хороший способ устранить такие искажающие эффекты — выбрать год пика делового цикла как для года начала, так и для года окончания периода.

Мы полагаем, что период регулируемого капитализма начинается примерно с конца 1940-х годов и продолжается до конца 1970-х годов, в то время как неолиберальный капитализм длится с начала 1980-х годов по настоящее время. Согласно применяемому здесь подходу, у каждой формы капитализма имеется период, в течение которого социальная структура накопления функционирует эффективно, способствуя получению прибыли и экономическому росту, после чего следует период структурного кризиса, когда социальная структура накопления более не эффективна. В следующих главах мы покажем, что регулируемый капитализм перестал эффективно функционировать примерно в 1973 году, как это видно из большинства серий данных, хотя средняя норма прибыли в США начала снижаться раньше, после 1966 года. Следовательно, для большинства серий данных мы будем рассматривать период с 1948 по 1973 год (в обоих случаях — пиковые годы делового цикла) как эпоху регулируемого капитализма, то есть временной интервал, когда эта система находилась в своей эффективной фазе. Интервал с 1973 по 1979 год (опять же, пиковые годы) будет представлять период структурного кризиса регулируемого капитализма, хотя для получения данных о прибыли мы рассмотрим 1948–1966 и 1966–1979 годы как периоды эффективного функционирования и кризиса, соответственно.⁶

Хотя, на наш взгляд, неолиберальный капитализм установился не раньше начала 1980-х годов, мы будем рассматривать период с 1979 по 2007 год (это пиковые годы делового цикла в США) как период, когда он функционировал эффективным образом. Если 1979 год приходится на несколько ранний этап, то следующий пик обычного делового цикла наступает лишь в 1990 году, намного позже того, как неолиберальные институты прочно укоренились.⁷ Таким образом, 1979 год стал поворотным моментом во многих сериях экономических данных, и этот год принято считать точкой разрыва между двумя совершенно разными периодами. После пика делового цикла, пришедшегося на 2007 год, экономика США вступила в период структурного кризиса, который на момент написания этой книги еще не завершился. Более подробные сведения о датировке указанных периодов будут представлены в следующих главах.

2

Что такое неолиберализм?

Поскольку нынешний экономический кризис возник как следствие особой формы капитализма, преобладающей примерно с 1980 года, первым шагом к пониманию корней кризиса является определение того, что представляет собой данная форма капитализма. Существуют разногласия по поводу того, как охарактеризовать современную форму капитализма. В настоящей книге капитализм после 1980 года рассматривается как «рыночный», или «неолиберальный» капитализм. Некоторые аналитики по-другому понимают современный капитализм, утверждая, что наиболее удачным определением для него является либо «глобализация», либо «финансиализация». В этой главе исследуется радикально изменившаяся форма капитализма, возникшая примерно после 1980 года, и представлен пример того, как «неолиберализм» отражает ее основные черты — что, следовательно, является наилучшей отправной точкой для анализа глубинных причин нынешнего экономического кризиса.

Термин «неолиберализм» сбивает с толку тех, кто исходит из словаря, принятого в Соединенных Штатах, поскольку в США «либеральная» политическая позиция означает активное вмешательство государства в экономику, направленное на пользу человеку среднего класса. Однако термин «либеральный» на протяжении уже долгого времени имеет более или менее противоположное значение в любой другой стране, где либеральная политическая партия — это партия, которая призывает к экономической политике свободного рынка. Когда свободная рыночная форма капитализма начала формироваться в Соединенных Штатах в конце 1970-х — начале 1980-х годов, поначалу для ее обозначения использовались различные названия, такие как «консервативная экономика», «рейганомика» или просто «рыночная экономика». По мере распространения этой формы капитализма по миру для обозначения новой формы «либеральных» идей, политики и институтов (свободного рынка) постепенно стал использоваться термин «неолиберализм». В 2000-х годах термин «неолиберализм» стал наиболее распространенным названием нынешней формы капитализма, а также связанных с ним идей и политики. В то время как некоторые аналитики используют этот термин для обозначения только набора идей или определенной политики, мы используем концепцию неолиберализма, или неолиберального капитализма в более широком смысле, для

обозначения конкретной институциональной формы капитализма наряду с доминирующими идеями, связанными с этой формой капитализма¹.

Концепция неолиберального, или свободного рыночного капитализма не означает, что государство не играет никакой роли в экономике. Рыночные отношения и рыночный обмен требуют, чтобы государство или институт, аналогичный государству, определял и защищал частную собственность и обеспечивал выполнение договоров, которые являются важной особенностью рыночного обмена. Каждое крупное общество нуждается в государстве или институте, подобном государству, для поддержания порядка. Сохранение сильной армии полностью соответствует неолиберальному взгляду на подобающую роль государства. Смысл словосочетания «свободный рынок» в этом контексте заключается в том, что роль государства в регулировании экономической деятельности ограничена, за исключением упомянутых выше основных государственных функций, а рыночные отношения и рыночные силы остаются в качестве основных регуляторов экономической деятельности — но, разумеется, действующих в очерченных государством рамках².

Неолиберализм не следует ассоциировать исключительно с консервативными правительствами. Как мы увидим в главе 3, неолиберальная реструктуризация в Соединенных Штатах началась при администрации Демократической партии, возглавляемой президентом Джимми Картером, в конце 1970-х годов. Хотя она усилилась при республиканских администрациях Рональда Рейгана и Джорджа Х. Буша, после прихода Билла Клинтона она не прекратилась. Аналогичным образом, в Западной Европе в этот период социал-демократические партии шли во власть на замену либеральным партиям, обещая отказ от неолиберализма, но, придя к власти, они сохранили направление неолиберальной реструктуризации³. Смена правящих политических партий будет более подробно рассмотрена в главе 4.

Чтобы понять текущий исторический момент, лучше всего начать с пристального изучения того, что собой представляет неолиберальный капитализм. Он возник в результате кризиса сильно отличавшегося от него регулируемого капитализма в послевоенные десятилетия, и в некоторой степени неолиберализм являлся ответной реакцией на проблемы, которые, как считалось, проистекали из регулируемого капитализма. Следовательно, отличительные черты неолиберализма лучше всего можно понять на фоне предшествующей системы.

Как регулируемый капитализм, так и неолиберализм — сложные системы со множеством особенностей. Чтобы понять их, лучше всего начать с доминирующих экономических идей каждого периода, а затем перейти к основным институтам каждого периода. Причины, по которым случилась масштабная смена доминирующих экономических идей и произошли столь радикальные институциональные изменения, будут рассмотрены в главе 3. В данном случае цель состоит в том, чтобы установить, что именно требуется объяснить.

Внезапный сдвиг в доминирующих экономических идеях

Доминирующие экономические идеи в неолиберальную эпоху резко расходились с теми, которые царили в эпоху регулируемого капитализма. Экономические ортодоксальные взгляды, доминировавшие в послевоенные десятилетия в США и

Великобритании, часто отождествляют с британским экономистом Джоном Мейнардом Кейнсом⁴. Его книга «Общая теория занятости, процента и денег» была опубликована в 1936 году, в разгар Великой депрессии. Согласно кейнсианской экономической теории, капиталистические экономические системы имеют фундаментальный недостаток на уровне экономики в целом. Последователи кейнсианской теории утверждают, что в экономике не существует автоматического механизма, обеспечивающего полную занятость труда или предотвращающего периодические тяжелые и продолжительные депрессии.

Согласно кейнсианцам, этот недостаток проистекает из воздействия на экономику очень изменчивого уровня производственных капиталовложений в основные фонды. Решения в отношении производственных капиталовложений должны приниматься на основе предположений об изначально неизвестных будущих экономических условиях, с которыми столкнется фирма, что делает уровень общих капиталовложений нестабильным и подверженным волнам оптимизма или пессимизма. Если производственные капиталовложения уменьшатся, то общий спрос в экономике в результате упадет и на полках скопятся непроданные товары. Это побуждает компании сокращать производство и увольнять работников, что приводит к падению доходов и расходов домохозяйств, а это ведет к дальнейшему спаду экономики в условиях мягкой рецессии или даже серьезной депрессии.

Эта теория макроэкономики лежала в основе нового взгляда на подбавляющую роль государства в капиталистической экономике. Последователи Кейнса были реформистами, а не революционерами, и утверждали, что исправление обнаруженного им недостатка в капиталистической экономике было под рукой — таким средством они считали активное вмешательство государства в экономику. Когда частные инвестиции сокращаются, государственные расходы должны вырасти на такую же сумму, сохраняя общий спрос на уровне, необходимом для поддержания полной занятости. Подобно тому, как частная компания берет займы для финансирования инвестиций, государство должно брать займы для финансирования таких возросших расходов; то есть при необходимости у государства должен быть дефицитный бюджет. Как только частные инвестиции восстановятся, увеличившаяся доля общего спроса больше не будет находиться в зависимости от государственных расходов.

Ортодоксальные экономические взгляды, доминировавшие в период регулируемого капитализма, вышли за рамки призывов к активной налогово-бюджетной политике⁵. Государство стало рассматриваться в качестве важного игрока в экономике, обеспечивающего растущее предложение таких общественных благ, как образование и инфраструктура (транспорт, электроэнергия, связь, санитарно-техническое оснащение), которые способствуют не только экономическому прогрессу, но и прибыльности частного бизнеса. Государство также считалось ответственным за достижение других целей, таких как исправление сбоев рыночных механизмов (например, разрушение окружающей среды), сокращение неравенства в доходах и обеспечение большей индивидуальной экономической безопасности⁶. В послевоенные десятилетия термин «капитализм» практически исчез из общественного обсуждения, его заменил термин «смешанная экономика», в которую значительный вклад внесли как частные, так и государственные институты.

Мы будем называть эти доминирующие ортодоксальные экономические взгляды кейнсианскими, хотя они включали веру в необходимость рыночного вмешательства, выходящего за рамки стабилизации делового цикла, чем наиболее известна кейнсианская экономическая теория.

Новая кейнсианская экономическая теория была воплощена в учебнике экономиста Массачусетского технологического института Пола Самуэльсона «*Экономика*», выпущенном в 1948 году. В течение следующих нескольких десятилетий эта книга служила моделью для всех основных учебников по экономике вводного уровня для колледжей. Господство кейнсианской экономической теории достигло своего пика в 1960-е годы, во время правления президентов Джона Ф. Кеннеди и Линдона Б. Джонсона. Сторонники этой экономической теории занимали ключевые посты, определяли экономическую политику и доминировали в политических дебатах. Даже президент Ричард Никсон объявил в 1971 году: «Теперь я кейнсианец в области экономики»⁷.

Однако в 1970-х годах кейнсианские ортодоксальные экономические взгляды довольно быстро уступили место новой — рыночной, или неолиберальной — экономической мысли. Неолиберальная мысль опирается на в высшей степени индивидуалистическую концепцию человеческого общества⁸. Индивидуальная свобода выбора рассматривается как фундаментальная основа человеческого благосостояния, а рыночные отношения понимаются как институт, позволяющий человеку, делающему индивидуальный выбор, управлять экономикой. Государство, напротив, рассматривается как враг индивидуальной свободы, угроза частной собственности и паразит, живущий за счет тяжелого труда людей⁹. В середине-конце 1970-х годов Милтон Фридман из Чикагского университета, долгое время прожив в интеллектуальной пустыне, продвинулся и наряду с Фридрихом Хайеком превратился в гуру новой господствующей неолиберальной экономической мысли.

Новые неолиберальные экономические теории появились в нескольких вариантах и получили такие названия, как монетаризм, теория рациональных ожиданий, экономика стороны предложения, теория вытеснения и теория реального делового цикла. Однако все они основаны на возвышении индивидуального выбора на нерегулируемых рынках до положения центрального экономического действия, в то время как государственная экономическая деятельность изображается либо как неэффективная и, следовательно, расточительная, либо как вредная¹⁰. Исключения сделаны для таких функций государства, как вооруженные силы и поддержание общественного порядка. Неолиберальная теория утверждает, что «свободная» (то есть нерегулируемая) рыночная система обеспечивает оптимальные экономические результаты во всех отношениях: эффективность, распределение доходов, экономический рост и технический прогресс, — а также обеспечивает свободу личности¹¹. Согласно этой теории, капиталистическая экономика естественным образом поддерживает полную занятость и оптимальные темпы экономического роста, а любое государственное вмешательство, направленное на достижение этих целей, не только не нужно, но и снижает экономические показатели.

Хотя появление новой доминирующей неолиберальной теории само по себе не может объяснить серьезные изменения в экономических и политических инсти-

тудах в неолиберальную эпоху, оно послужило для них мощным оправданием. Сторонники неолиберальной теории утверждали, что институциональные изменения, произошедшие примерно в 1980 году, необходимы для экономического процветания и принесут пользу всем.

Неолиберализм часто описывают со ссылкой на «трилогию» политик, известных как либерализация, приватизация и стабилизация. Однако политику, связанную с этими терминами, лучше всего понимать как средство преобразования институтов регулируемого капитализма в институты неолиберального капитализма. Основные институты, радикально изменившиеся с ростом неолиберального капитализма, делятся на четыре категории: 1) мировая экономика; 2) роль государства в экономике; 3) отношения капитала и труда; 4) корпоративный сектор. Каждый институт неолиберального капитализма будет рассмотрен на фоне контрастирующего с ним института регулируемой капиталистической эпохи, из которого он возник.

Мировая экономика

Бреттон-Вудская система управляла международной экономикой в период регулируемого капитализма. Эта система зародилась на конференции 1944 года в Бреттон-Вудсе (штат Нью-Гэмпшир), где Соединенные Штаты и их союзники заложили устройство послевоенной международной экономической системы. В результате появились Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк, которые должны были наблюдать за новой глобальной системой. В то время как Бреттон-Вудская система поощряла торговлю товарами, призывая к постепенному снижению барьеров, при определенных условиях разрешались значительные тарифы, и государства имели право регулировать движение капитала различными способами. Это привело к созданию глобальной системы, которая была в некоторой степени открыта для международной торговли, но со значительными ограничениями, особенно по движению капитала. Доллар США, обеспеченный золотом по фиксированной ставке, взял на себя роль мировой торговой и резервной валюты. Валюты других крупных держав были привязаны к доллару, создавая систему фиксированных обменных курсов для основных мировых валют. Для любого изменения относительной стоимости валюты крупной страны требовалось одобрение МВФ.

В течение 1967–1973 годов Бреттон-Вудская система поэтапно разрушалась и полностью рухнула в 1973 году, когда правительство США объявило «плавающий» курс доллара, то есть доллар мог расти и падать в зависимости от изменения рыночных сил на международных валютных рынках. Это положило конец структуре фиксированных обменных курсов, которая составляла основу Бреттон-Вудской системы. После периода хаоса в международной валютной системе 1970-х годов в начале 1980-х годов возникла новая система, которая имела две основные особенности. Во-первых, был разработан «управляемый плавающий курс», при котором правительства разрешили международным валютным рынкам играть важную роль в установлении стоимости валюты, но со значительным вмешательством со стороны центральных банков, направленным на то, чтобы повлиять на результат¹².

Во-вторых, что более важно, в новой системе особое внимание уделялось свободному перемещению товаров, услуг, капитала и денег через национальные границы¹³. МВФ и Всемирный банк сохранили свое влияние, но их роли изменились, поскольку они стали правоприменительными органами в рамках новой, более открытой глобальной системы торговли, инвестиций и денег, а также основными сторонниками неолиберализма, продвигающими его во всем мире. Со временем возникли некоторые новые международные организации, наиболее важной из которых является Всемирная торговая организация, созданная в 1995 году с целью обеспечения свободной торговли. В неолиберальную эпоху глобальная экономика стала намного более открытой, чем в эпоху регулируемого капитализма. На рисунке 2.1 показано, что с начала 1980-х годов гораздо быстрее рос мировой экспорт по отношению к мировому ВВП, который начал значительно увеличиваться после середины 1960-х годов.

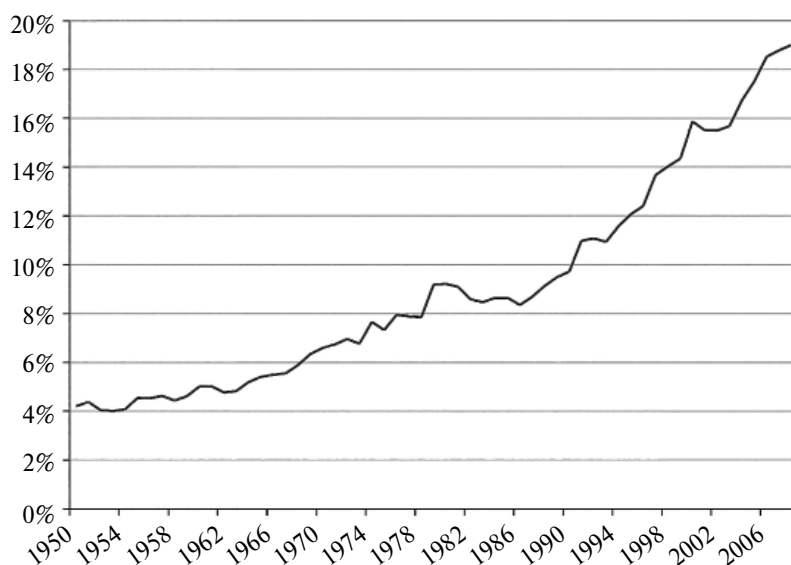


Рисунок 2.1. Мировой экспорт, выраженный в процентах от мирового валового внутреннего продукта, 1950–2009 гг.

Источник: Международный валютный фонд, 2013b; Мэддисон, 2010.

Примечание. Показатели мирового экспорта и мирового валового внутреннего продукта выражены в ценах 2005 г., в долларах США.

Роль правительства в экономике

Хотя не все важные институциональные изменения в неолиберальную эпоху напрямую связаны с ролью правительства в экономике, последняя представляла собой важную часть неолиберальной реструктуризации, начавшейся в конце

1970-х годов. В Соединенных Штатах ряд изменений роли государства в совокупности трансформировал отношения между государством и экономикой. Среди наиболее важных можно выделить следующие: 1) отказ от кейнсианской политики управления спросом со стороны правительства; 2) дерегулирование базовых отраслей; 3) дерегулирование финансового сектора; 4) ослабление норм охраны окружающей среды, безопасности потребительской продукции и охраны труда; 5) ограниченное правоприменение антимонопольного законодательства; 6) приватизация или передача государственных функций на подряд; 7) отмена или сокращение программ социальной защиты; 8) снижение налогов для бизнеса и богатых домохозяйств.

Во-первых, в неолиберальную эпоху отказались от прежней кейнсианской политики «управления спросом». В предыдущий период федеральное правительство взяло на себя обязательство использовать расходы, налогообложение и денежно-кредитную политику для уравнивания колебаний спроса в частном секторе с целью стабилизации делового цикла, поддержания низкого уровня безработицы, а также предотвращения высокой инфляции и содействия долгосрочному экономическому росту. Неолиберальные экономисты считают такое вмешательство государства ненужным и даже вредным. В неолиберальную эпоху от этой активной государственной политики отказались, поскольку официальной целью налогово-бюджетной политики стал сбалансированный бюджет, в то время как цель денежно-кредитной политики сместилась в сторону поддержания исключительно стабильных цен, а не сочетания низкого уровня безработицы и низкой инфляции. Назначение Пола Волкера на должность председателя Федеральной резервной системы (ФРС) президентом Джимми Картером в 1979 году ознаменовало начало этого политического сдвига. Волкер поднял процентные ставки до 20%, остановив стремительную инфляцию того периода, загнав экономику в глубокую рецессию и подняв уровень безработицы до значений, выражавшихся двузначными числами. После этого ФРС уже не ставила цель обеспечения низкого уровня безработицы¹⁴.

Некоторые наблюдатели ошибочно полагали, будто администрация Рейгана фактически продолжала кейнсианскую фискальную политику, поскольку одним из первых ее действий в 1981 году было значительное снижение налогов, направленное на стимулирование экономического роста. Однако причиной снижения налогов при Рейгане была не кейнсианская идея увеличения спроса за счет увеличения доходов в карманах потребителей. Президент Рейган в своем послании Конгрессу от 10 февраля 1982 года заявил: «В результате принятия исторического Закона о налоге на восстановление экономики 1981 года мы провели фундаментальную переориентацию нашего налогового законодательства . . . мы значительно реструктурировали ее [налоговую систему], чтобы побудить людей работать, делать сбережения и больше инвестировать» (Питерс и Вули, 2013). Сокращение налогов при администрации Рейгана было нацелено на поощрение инвестиций и увеличение трудовых усилий за счет стимулирующего эффекта, позволяющего домашним хозяйствам и предприятиям оставлять себе больше из того, что они заработали. Неолиберальная теория настаивала на одновременном сокращении государственных расходов для сохранения сбаланси-

рованности бюджета¹⁵. Основная идея заключалась в том, что урезание правительственных доходов и расходов приведет к более быстрому росту частного сектора¹⁶.

Второе изменение роли государства в экономике связано с государственным регулированием ключевых отраслей. К началу двадцатого века государство эффективно регулировало железные дороги и телефонную промышленность. Позднее регулирование распространилось на электроэнергетику, авиалинии, дальние грузовые перевозки, радио- и телевидение¹⁷. Такие секторы инфраструктуры рассматривались в качестве базовых отраслей, включающих важные элементы естественной монополии и требующих государственного надзора для обеспечения того, чтобы цены были стабильными и не чрезмерно высокими¹⁸. Хотя особенности регулирования различались в зависимости от конкретного сектора, регулирующие органы обычно устанавливали цены, контролировали методы ведения бизнеса, ограничивали доступ в отрасль и в некоторой степени контролировали инвестиции в дополнительные производственные мощности. В некоторых случаях, таких как регулирование телефонной связи, компании гарантировалась фиксированная ставка прибыли на ее капиталовложения.

Неолиберальные экономисты утверждали, что такое регулирование было ненужным и вредным, подавляя эффективность и технологические инновации. Начиная с середины 1970-х годов вышеупомянутые типы государственного регулирования бизнеса были ликвидированы, осталось лишь несколько элементов регулирования на местном уровне для электроэнергетических и кабельных систем, где естественная монополия являлась неоспоримой. дерегулирование фактически началось со сферы авиалиний и грузовых перевозок в конце 1970-х годов, в период правления лидера демократов, президента Джимми Картера. Экономист из Корнелльского университета Альфред Кан был назначен Картером для надзора за дерегулированием авиакомпаний, в то время как Конгресс продвигал дерегулирование в сфере грузовых перевозок. По мере того как дерегулирование охватило базовые отрасли экономики, в этих отраслях начали действовать рыночные силы, заменив государственное регулирование.

Третьим изменением экономической роли государства стал переход от жесткого регулирования финансового сектора к значительному сокращению его регулирования. В 1930-х годах, после краха банковской системы США в 1933 году и под влиянием слушаний в Конгрессе, выявивших сомнительную деятельность ведущих банкиров того времени, федеральное правительство ввело в действие всеобъемлющую систему регулирования финансового сектора. Целью этой системы регулирования являлось обеспечение стабильности банков, предотвращение банкротств и паники, а также содействие тому, что считалось надлежащей продуктивной ролью финансового сектора, с одновременным ограничением спекулятивной деятельности. В период регулируемого капитализма после Второй мировой войны банки находились под строгим контролем со стороны нескольких регулирующих органов, которые устанавливали максимальные процентные ставки для некоторых видов займов, определяли допустимые процентные ставки для некоторых видов потребительских вкладов и ограничи-

вали виды финансовой деятельности, разрешенной для каждого типа финансовых учреждений. В результате возникла сегментированная финансовая система, в которой коммерческие банки предоставляли займы предприятиям, сберегательные банки предоставляли коммерческие и жилищные ипотечные ссуды, страховые компании продавали услуги обычного страхования, а инвестиционные банки предоставляли гарантии корпоративной безопасности, но им было запрещено предлагать депозитарные услуги. Вклады в коммерческих и сберегательных банках были застрахованы на федеральном уровне, а банковские бухгалтерские книги регулярно проверялись. При этой системе с конца Второй мировой войны до 1973 года в США не было крупных банкротств банков или финансовой паники.

В 1970-х годах система финансового регулирования начала испытывать напряжение, поскольку паевые инвестиционные фонды вторглись в сферу влияния банков, предлагая счета фондов краткосрочных инвестиций с высокими процентными ставками, в то время как рост инфляции оказывал давление на максимальные процентные ставки, установленные регулируемыми органами. Неолиберальные экономисты начали кампанию против государственного регулирования финансов, приводя те же аргументы, что и против регулирования секторов инфраструктуры, утверждая, что это ведет к неэффективности и сдерживает инновации¹⁹. Они утверждали, что рыночная конкуренция между финансовыми институтами является достаточной для обеспечения оптимального функционирования финансового сектора. Некоторые даже призывали к отмене федерального страхования вкладов, утверждая, что в нем нет необходимости благодаря бдительному надзору со стороны обычных вкладчиков банков²⁰.

В 1980 году, в последний год правления Картера, был подписан первый закон о дерегулировании банков, за ним последовал еще один в 1982 году²¹. Процесс дерегулирования банков продолжался до 2000 года. Закон о модернизации финансовых услуг 1999 г., наконец, в значительной степени отменил Закон Глас-са — Стиголлы 1933 г., который заставлял финансовые институты выбирать между депозитными банками, инвестиционными банками и продажей страхования. Это позволило сформировать финансовые конгломераты впервые со времен Великой депрессии и повысило вероятность того, что средства на застрахованных государством вкладах могут быть инвестированы в рискованную финансовую деятельность. В 2000 году Закон о модернизации товарных фьючерсов запретил государственное регулирование производных ценных бумаг, краху которых предстояло сыграть большую роль в финансовом кризисе 2008 года²². Таким образом, в США в неолиберальную эпоху постепенно возникла в значительной степени нерегулируемая финансовая система, и к 2000 году финансовые институты были полностью освобождены от регулирования для осуществления практически любой деятельности, обещающей наивысшую доходность.

Четвертое изменение роли государства связано с тем, что иногда называют «социальным регулированием», чтобы отличать его от «экономического регулирования», направленного на естественные монополии и ключевые секторы экономики, описанные выше. Социальное регулирование включает надзор за

безопасностью потребительских товаров, охраной труда и качеством окружающей среды. Хотя первые шаги к государственному социальному регулированию в Соединенных Штатах были сделаны в начале двадцатого века или даже раньше, такое регулирование значительно расширилось в десятилетия после Второй мировой войны. Регулирование безопасности потребительских товаров впервые появилось в 1906 году с принятием Закона о чистых пищевых продуктах и лекарствах и Закона об инспекции мяса. В 1972 году Закон о безопасности потребительских товаров расширил роль федерального правительства в обеспечении безопасности потребительских товаров. В 1970-х годах в области защиты прав потребителей стала более активно работать Федеральная торговая комиссия.

Начиная с девятнадцатого века, как на уровне штатов, так и на федеральном уровне, предпринимались скромные попытки сделать труд более безопасным в наиболее опасных отраслях, таких как железные дороги и горнодобывающая промышленность. В 1969 году регулирование добычи угля было усилено с принятием Федерального закона о технике безопасности и охране труда в угольных шахтах. Затем в 1970 году Конгресс принял комплексный Закон о безопасности и гигиене труда, что стало важным шагом на пути к тому, чтобы федеральное правительство принимало участие в регулировании безопасности труда в Соединенных Штатах²³.

Законодательство об охране окружающей среды также имеет долгую историю, уходящую корнями в начало двадцатого века. В 1950-х и 1960-х годах Конгресс принял ряд федеральных законов, регулирующих качество окружающей среды, кульминацией чего стали Законы о чистом воздухе 1963 и 1970 годов и Закон о национальной экологической политике 1969 года. В 1970 году для выполнения недавно принятого законодательства администрация Никсона создала Агентство по охране окружающей среды.

Все три типа социального регулирования были направлены на борьбу с негативным воздействием хозяйственной деятельности на население: потребителей, рабочих и местных жителей. Значительное расширение социального регулирования в послевоенные десятилетия было вызвано массовыми движениями, требовавшими, чтобы правительство заставляло компании, которые гонятся за прибылью, не наносить вред населению. Доминирующие экономические идеи того периода оправдывали такое социальное регулирование как необходимое для устранения «сбоев рыночного механизма», когда интересы бизнеса могут побудить компании прибегать к действиям, наносящим вред лицам, не имеющим или почти не имеющим возможности избежать такого вреда²⁴.

В 1978 году президент Картер предпринял некоторые предварительные шаги по смягчению мер социального регулирования (Фергюсон и Роджерс, 1986, 106). Однако ситуация изменилась после того, как в 1981 году к власти пришел Рональд Рейган. Администрация Рейгана стремилась ослабить социальное регулирование, рассматривая его как направленное против бизнеса и являющееся препятствием на пути экономического роста. Заявление Рейгана 1981 года о том, что «деревья загрязняют окружающую среду больше, чем автомобили», задали тон экологической политике его администрации. Он назначил давних против-

ников государственного регулирования на ключевые должности в своей администрации: Джеймса Ватта — министром внутренних дел, Энн Горсуч — главой Агентства по охране окружающей среды²⁵. С 1980 по 1984 финансовый год утвержденный штатный персонал уменьшился на 21% в Агентстве по охране окружающей среды, на 22% в Управлении по технике безопасности и охране труда и на 38% в Комиссии по безопасности потребительских товаров²⁶. С 1980 по 1982 финансовый год количество предварительных проверок жалоб, проводимых Управлением по технике безопасности и охране труда, сократилось на 52%, а количество последующих проверок — на 87% (Фергюсон и Роджерс, 1986, 131, 134).

Новые влиятельные экономические теории неолиберального толка поддерживали социальное дерегулирование, утверждая, что для решения любых проблем, вызванных деловыми решениями, более эффективным средством, чем государственное регулирование, являются индивидуальные действия, такие как судебные иски. Джеймс Миллер III, экономист, назначенный первым председателем Федеральной торговой комиссии при Рейгане в 1981 году, попытался обуздать особо активных юристов из Бюро защиты потребителей, требуя, чтобы любые действия, которые они инициировали против небезопасных продуктов, сначала получали одобрение в агентстве от одного из экономистов по вопросам свободного рынка. В 1982 году один из экономистов Федеральной торговой комиссии временно заблокировал предложенный порядок, требующий ремонта негерметичных клапанов в спасательных костюмах для холодной воды, хранящихся на торговых судах и морских нефтяных вышках. Береговая охрана обнаружила, что около 90% костюмов, предназначенных для поддержания жизни рабочего при погружении в холодные океанские воды, имеют неисправные клапаны, ремонт которых будет стоить около десяти центов за клапан. Экономист Федеральной торговой комиссии постановил, что никаких регулирующих действий со стороны правительства не требуется на том основании, что судебные иски затронутых сторон или выживших лиц являются лучшим способом решения проблемы²⁷.

В отличие от регулирования в банковском секторе и в условиях естественных монополий, социальное регулирование не было устранено из-за сильной общественной поддержки. Однако в неолиберальную эпоху правоприменение было значительно ослаблено. Ключевым средством ослабления социального регулирования было введение так называемого анализа затрат и выгод предлагаемых мер социального регулирования. Неолиберальные экономисты выдвинули, казалось бы, разумный аргумент о том, что для оправдания своего существования регулирование должно приносить выгоды, превышающие затраты на него. Однако в Законе об охране окружающей среды в качестве основного принципа указывается предотвращение разрушения окружающей среды, а не баланс затрат и выгод. Сторонники социального регулирования указывали на то, что в исследованиях затрат и выгод затраты на меры регулирования, как правило, основываются на оценках затронутыми предприятиями затрат на соблюдение требований, для завышения которых у них имеется сильная мотивация, в то время как подсчитать выгоды от социального регулирования очень сложно, а в некоторых случаях вообще невоз-

можно. Следовательно, анализ затрат и выгод, как правило, противопоставляется регулированию.

Пятым изменением роли правительства был значительный отход от антимонопольного правоприменения. Основные антимонопольные законы Америки были приняты в два этапа: Антимонопольный закон Шермана — в 1890 году, когда впервые возникли крупные корпорации; Антимонопольный закон Клейтона и Закон о Федеральной торговой комиссии — в 1914 году, в эпоху прогрессивного развития, после того, как прочно обосновались крупные корпорации и банки. Существуют противоречия в исторических взглядах на происхождение антимонопольного законодательства, которое возникло в результате сложного политического процесса, включающего массовое движение мелких фермеров и малых предприятий, недавно активных социальных реформаторов среднего класса, растущей Социалистической партии и представителей нового крупного бизнеса, политическая баталия которых рассматривается в главе 6.

Как мы увидим из главы 6, эра прогрессивного развития изначально привела к периоду энергичного правоприменения антимонопольного законодательства, когда подавались иски о роспуске новых крупных корпораций, две из которых («Стандард ойл траст» и «Американ тобакко компани») были распущены. Однако в течение эры прогрессивного развития и в годы, непосредственно следовавшие за ней, правоприменение антимонопольного законодательства эволюционировало, признав легитимность крупных корпораций и делая упор на регулировании коммерческого поведения для предотвращения определенных видов монополистической тактики, а не на стремлении реструктурировать экономику посредством роспуска крупных корпораций. После Первой мировой войны антимонопольное законодательство почти не использовалось, пока в 1930-х годах ситуация снова не изменилась в соответствии с Новым курсом. В послевоенные десятилетия антимонопольные законы применялись относительно энергично, но вопреки распространенному мнению, почти все антимонопольные меры являлись ответной реакцией на жалобы предприятий, а не обычных потребителей. Большинство рыночных обменов в современной экономике происходит между двумя коммерческими фирмами, выступающими в качестве продавца и покупателя. Антимонопольные законы стали основой для регулирования и стабилизации конкурентного процесса, направленного на предотвращение получения какой-либо одной компанией или небольшой группой компаний неправомерного преимущества, либо в отношениях покупателя и продавца, либо в конкурентных отношениях соперников.

Ближе к завершению периода регулируемого капитализма в Сенате США возникли предложения об использовании антимонопольного законодательства для значительного сокращения масштабов крупного бизнеса. Предложенный Хартом законопроект о деконцентрации грозил разделить ведущие компании во всех отраслях, в которых четыре ведущие компании имели большую долю бизнеса²⁸. Хотя это предложение так и не стало законом, уже сам факт его внесения уважаемым сенатором нервировал крупные корпорации.

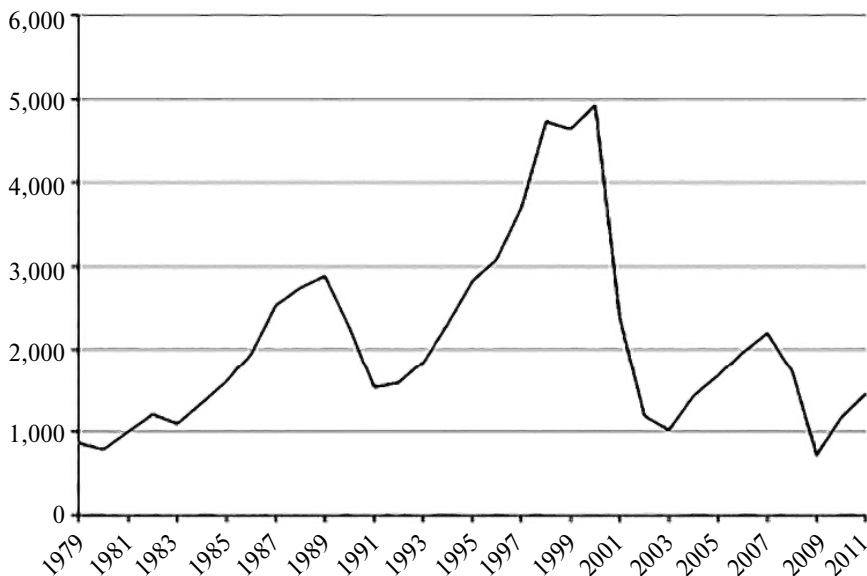


Рисунок 2.2. Информация о сделках слияния, переданная в Федеральную торговую комиссию США, 1979–2011 гг.

Источник: Федеральная торговая комиссия США, разные годы.

После 1981 года антимонопольное правоприменение было значительно ослаблено. На предполагаемые корпоративные слияния стали обращать меньше внимания, и в 1980-х годах прошла волна слияний, за которой последовала гораздо более крупная волна в 1990-х годах, как показано на рисунке 2.2²⁹. В этой области, как и в других областях ослабления регулирования государства, неолиберальные экономисты предоставляли свои обоснования. Возникла теория «конкурентных рынков», утверждающая, что даже та отрасль, в которой есть только одна фирма, может являться конкурентоспособной, пока эта фирма сталкивается с потенциальным выходом на рынок новых фирм. Некоторые экономисты утверждали, что доминирование во многих отраслях нескольких гигантов с очень высокой прибылью не указывает на монопольную власть, а скорее свидетельствует о том, что самые эффективные в отрасли компании выросли и вытеснили своих менее эффективных конкурентов. Согласно новой неолиберальной теории конкуренции, когда в экономике существует монопольная власть, она является не результатом действий частных фирм, а продуктом государственного принуждения посредством такой практики, как требование лицензии для занятия профессии.

Шестое изменение роли правительства касалось приватизации государственных функций. Предыдущий процесс построения расширенного государственного сектора, предоставляющего общественные товары и услуги непосредственно населению, был обращен вспять, а приватизация стала широко распространенной практикой. В эпоху регулируемого капитализма после Второй мировой войны во многих странах Западной Европы, таких как Франция и Великобритания, на долю

государственных предприятий приходилась значительная часть промышленности. В отличие от большинства других развитых капиталистических стран, в Соединенных Штатах никогда не создавался крупный сектор государственных предприятий³⁰. В Европе приватизация означала распродажу государственных предприятий. В развивающихся странах, где в послевоенные десятилетия были созданы государственные нефтяные компании и другие предприятия, занимающиеся добычей природных ресурсов, многие правительства продали их, как правило, инвесторам из Соединенных Штатов или Европы. Однако в Соединенных Штатах приватизация приняла в основном форму передачи государственных услуг на подряд, а не продажи государственных предприятий.

По договорам подряда были переданы не только вспомогательные заведения по оказанию общественных услуг, такие как кафетерии в общественных зданиях, но и основные общественные функции. Это имело место в сфере социальных услуг, жилья для бедных, школ, тюрем и даже военной службы, как например во время войны в Ираке, когда частные подрядчики поставляли значительную часть персонала вооруженных сил. В Конгрессе в 2000-х годах даже появилось предложение передать частным фирмам функции сбора федеральных налогов, хотя это предложение было дискредитировано с помощью обвинений в возрождении средневекового откупа налогов с его печально известными злоупотреблениями. В 2007 году правительство, обеспокоенное возможным мошенничеством и злоупотреблениями со стороны федеральных подрядчиков, решило провести расследование, наняв подрядчика. Сам подрядчик, «Си-Эй-Си-Ай Интернэшнл», подвергался критике за свою практику и брал с правительства 104 доллара в час за каждого человека, предоставленного для расследования деятельности других подрядчиков³¹.

Доминирующая экономическая теория эпохи регулируемого капитализма предусматривала прямое предоставление государством общественных благ и услуг. Основной принцип неолиберальной экономической теории, напротив, состоит в том, что правительство по своей сути неэффективно, в то время как частные коммерческие компании обладают оптимальной эффективностью. Следовательно, товары и услуги, за которые государство должно нести ответственность, могут более эффективно предоставляться частными коммерческими компаниями.

Седьмое изменение роли государства заключалось в отмене или сокращении программ социального обеспечения и поддержания доходов. В эпоху регулируемого капитализма такие государственные программы, как социальные выплаты для людей с низкими доходами, пенсионные выплаты по социальному обеспечению, пособия по безработице и законы о минимальной заработной плате, рассматривались в качестве мер, снижающих бедность и неравенство, возникшие в результате функционирования рыночной экономики, при одновременном усилении экономической безопасности перед лицом непредсказуемых рыночных сил. В отличие от этого, неолиберальные экономисты утверждали, что такие программы снижают стимулирование труда, создают зависимость населения от государства, поглощают ресурсы, которые полезнее направить на частные сбережения и инвестиции, а в случае минимальной заработной платы приводят к безработице среди низкоквалифицированных рабочих. Важным являлось утверждение, что такие программы наносят только вред группам, для которых они предназначены.

После 1980 года программы социального обеспечения в Америке были ослаблены, а некоторые были отменены. В 1996 году основная программа поддержки доходов малообеспеченных слоев населения «Помощь семьям с детьми-иждивенцами» (AFDC) была отменена и заменена «Временной помощью для нуждающихся семей» (TANF), которая предусматривала временную и меньшую по размеру поддержку. Как показано на рисунке 2.3, уровень пособий в рамках программ AFDC/TANF вырос до пикового значения в 1977–1978 годах, после чего к 2007 году он снизился до уровня на 35% ниже значения 1978 года. Хотя система социального обеспечения была слишком популярна, чтобы ее отменить (или приватизировать), даже она в неолиберальную эпоху претерпела некоторые сокращения, поскольку пенсионный возраст был повышен.



Рисунок 2.3. Ежемесячное пособие на получателя в рамках помощи семьям с детьми-иждивенцами или временная помощь малообеспеченным семьям, 1962–2007 гг. (в ценах 2009 г., в долларах США)

Источник: Департамент здравоохранения и социальных служб США, 2013 г.

Покупательная способность людей с федеральной минимальной заработной платой значительно упала в неолиберальную эпоху. На рисунке 2.4 показана федеральная минимальная заработная плата с поправкой на инфляцию. В середине 1960-х годов реальная минимальная заработная плата немного превышала 10 долларов в час в ценах 2011 года в долларах США, а затем колебалась около 9 долларов в час в 1970-х годах. Начиная с 1979 года она неуклонно снижалась, опустившись до 6,08 доллара в час в 1989 году, то есть почти на треть, потому что Конгресс не увеличивал ее в условиях инфляции в тот период. В 1990-х и 2000-х годах она

составляла от 6 до 7 долларов в час в ценах 2011 года в долларах США. Снижение реальной минимальной заработной платы затрагивает гораздо большую долю рабочей силы, чем та, которая получает заработную плату только на этом уровне, поскольку повышение минимальной заработной платы имеет тенденцию вызывать рост заработной платы во всем низкооплачиваемом сегменте рабочих мест.

Восьмое и последнее в нашем списке изменение роли правительства: в неолиберальную эпоху серьезные изменения претерпела налоговая система. В начале эры регулируемого капитализма налоговая система США, несмотря на некоторые регрессивные элементы, была относительно прогрессивной, с высокими налоговыми ставками на самые высокие доходы домохозяйств и 50%-ной ставкой налога на прибыль корпораций. Как показано на рисунке 2.5, в 1950-х годах предельная ставка налога на самые высокие доходы составляла 91%, а в 1960-х годах она была снижена до 70%. Затем, после 1981 года, она резко упала, достигнув минимума 28% в 1988 году, а затем несколько повысилась в 1990-х годах. Ставка налога на прибыль корпораций оставалась на уровне около 50% вплоть до 1988 г., когда она упала до 34%. Ставка налога на прирост капитала, который почти полностью приходится на долю богатых, была снижена до 15% в 2003 году. В целом, в неолиберальную эпоху налоговое бремя существенно сместилось от бизнеса и богатых к среднему по распределению доходов классу³².

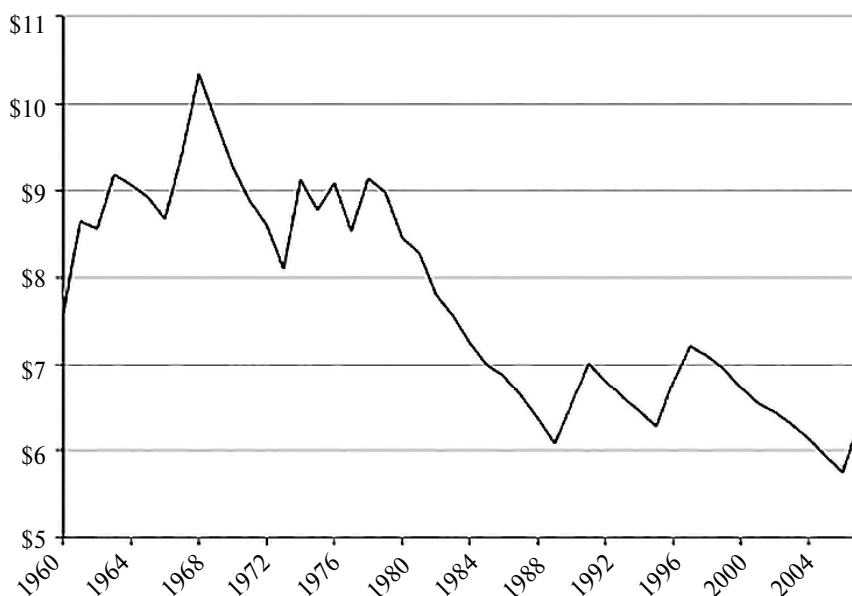


Рисунок 2.4. Федеральная минимальная почасовая оплата труда, 1960–2007 гг. (в ценах 2011 г., в долларах США)

Источник: Министерство труда США, Отдел заработной платы и продолжительности рабочего дня, 2009 г.; Бюро статистики труда США, 2013 г.

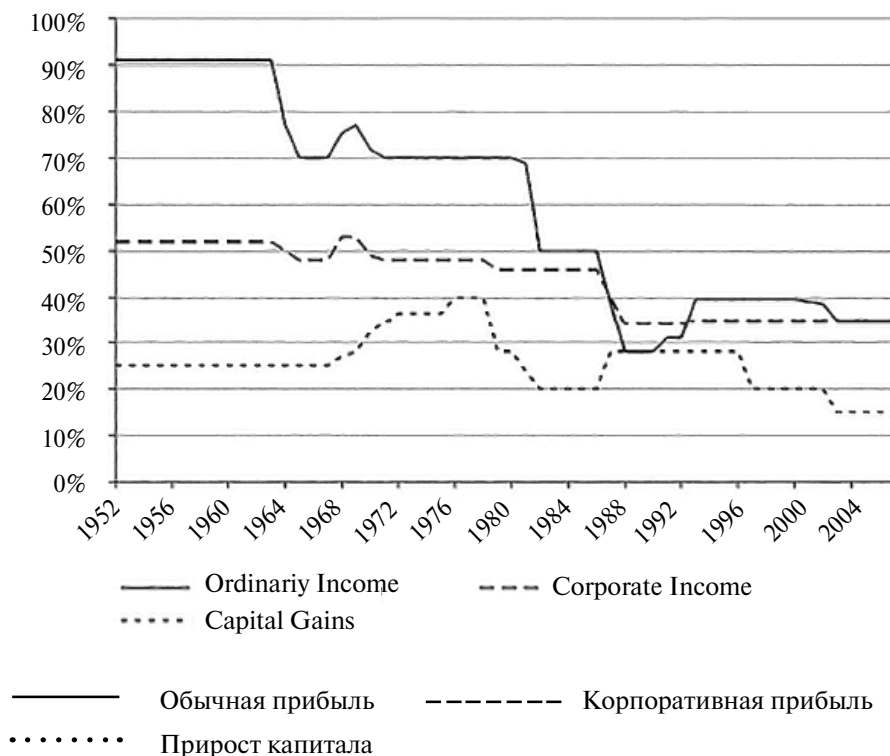


Рисунок 2.5. Максимальные маргинальные ставки федерального налога, 1952–2007 гг.
 Источник: Саез с соавт., 2012, таблица A1.

В то время как ставки налога на прибыль для корпораций и домохозяйств с высоким доходом снизились, налоги на заработную плату для социального обеспечения и медицинской помощи, которые представляют собой регрессивные налоги, взимая меньшую долю дохода с лиц с высокими доходами, выросли в течение этого периода. Одной из программ, частично компенсирующих данную тенденцию, является налоговый зачет за заработанный доход, который был увеличен в 1990-х годах. Эта программа обеспечила значительный дополнительный доход малообеспеченным работающим семьям с детьми. Однако как мы увидим из главы 3, этого было недостаточно, чтобы противостоять резкой тенденции увеличения неравенства в доходах на протяжении всей неолиберальной эпохи.

Отношения капитала и труда

Институты, регулирующие отношения между работодателями и работниками, радикально изменились в неолиберальную эпоху. Это изменение так же важно для понимания неолиберального капитализма, как и изменения роли государства в эконо-

мике, о которых говорилось выше. Стабильная форма коллективных переговоров между крупными корпорациями и профсоюзами, возникшими после Второй мировой войны, являлась основным институтом регулируемой капиталистической эпохи в США. Впервые в истории США заработная плата, продолжительность рабочего дня и условия труда в значительной части страны устанавливались путем переговоров между компаниями и профсоюзами. Это имело место в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности, в которых преобладали крупные корпорации, а также в горнодобывающей, строительной, транспортной, энергетической, коммуникационной отраслях, некоторых отраслях оптовой и розничной торговли, а также в различных сферах услуг. Коллективные переговоры проводились в основном между профсоюзами и крупными корпорациями, хотя они также сыграли свою роль в некоторых секторах, где преобладают небольшие компании, например, в строительстве.

Хотя отношения послевоенного периода между капиталом и трудом не были полностью мирными, а забастовки часто происходили в крупных отраслях промышленности в 1950-х и 1960-х годах, крупные корпорации, которые вели коллективные переговоры, обычно не пытались избавиться от этой практики или вытеснить профсоюзы, но признавали законность профсоюзов³³. Об этом свидетельствует следующее заявление кандидата в президенты от Республиканской партии Дуайта Д. Эйзенхауэра во время всеобщей избирательной кампании 1952 года:

«Мне не нужны те — независимо от их принадлежности к той или иной политической партии — кто хранит глупую мечту вернуть времена, когда неорганизованный труд представлял собой сбившуюся в кучу, почти беспомощную массу. . . Сегодня американские профсоюзы занимают уверенное место в жизни нашей промышленности. Лишь горстка неперестроившихся реакционеров вынашивает уродливую мысль о роспуске профсоюзов. Только глупец может попытаться лишить работающих мужчин и женщин права вступать в профсоюз по своему выбору»³⁴.

В неолиберальную эпоху отношения в форме коллективных переговоров между работодателями и профсоюзами быстро разрушились. Крупные корпорации, которые ранее соглашались на ведение коллективных переговоров, начали агрессивно уменьшать или устранять любое влияние профсоюзов на определение заработной платы и условий труда, и позиция федерального правительства по отношению к профсоюзам сменилась на враждебную. С середины 1930-х до начала 1950-х годов членство в профсоюзах, выраженное в процентах от занятого населения, неуклонно росло, достигнув 35,7% в 1953 году (Хирш, 2007). Влияние коллективных переговоров было значительно больше, чем можно предположить из показателя 35,7%, по двум причинам. Во-первых, количество сотрудников, задействованных в коллективных договорах, превышает количество членов профсоюзов. Во-вторых, когда значительная доля компаний объединена в профсоюзы, компании, не входящие в профсоюзы, вынуждены предлагать приблизительно такие же заработные платы и условия труда, как были получены в результате коллективных переговоров, чтобы их сотрудники не вступали в профсоюзы.

С пика 1953 года доля профсоюзов постепенно снизилась до уровня 29,1% в 1970 году. В период с 1970 по 1973 год она продолжала падать, опустившись до 24,0% в 1973 году³⁵. Как показано на рисунке 2.6, затем показатель стабилизировался до

1979 года, поскольку рост профсоюзов в государственном секторе компенсировал спад в частном секторе. После 1979 года процентная доля профсоюзов неуклонно снижалась, достигнув 11,2% в 2012 году, что было ниже уровня 1929 года, предшествовавшего длительному расширению профсоюзного движения во время Великой депрессии и Второй мировой войны. Снижение количества профсоюзов после 1979 года объясняется различными факторами, одним из которых стал заметный сдвиг в решениях Национального совета по трудовым отношениям США, члены которого назначаются президентом. Жалобы на несправедливую трудовую практику против работодателей подавались в 84% случаев в 1979–1980 годах, но в 1983–1984 годах их количество снизилось до 51%. Если в 1979–1980 годах решения советов директоров по оспариваемым вопросам в кампаниях по представлению профсоюзов благоприятствовали жалобам профсоюзов в 54% случаев, то в 1983–1984 годах этот показатель упал до 28% (Фергюсон и Роджерс, 1986, 136).

В неолиберальную эпоху привилегия определять заработную плату и условия труда перешла от переговоров между персоналом и менеджментом к рыночным силам. По мере ослабления влияния профсоюзов даже бывшие сильные профсоюзы, которые ранее добивались регулярного повышения заработной платы, были вынуждены согласиться с замораживанием, значительным сокращением или двухуровневой структурой заработной платы, предусматривающей заработок для новых сотрудников на уровне, равном половине заработка давно работающих³⁶. Появившись в 1980-х годах и быстро распространившись в 1990-х и 2000-х годах, такие двухуровневые структуры заработной платы распространились в базовых отраслях обрабатывающей промышленности, таких как автомобилестроение и сталелитейная промышленность, а также в авиакомпаниях, розничном секторе, в государственных и местных органах власти³⁷.

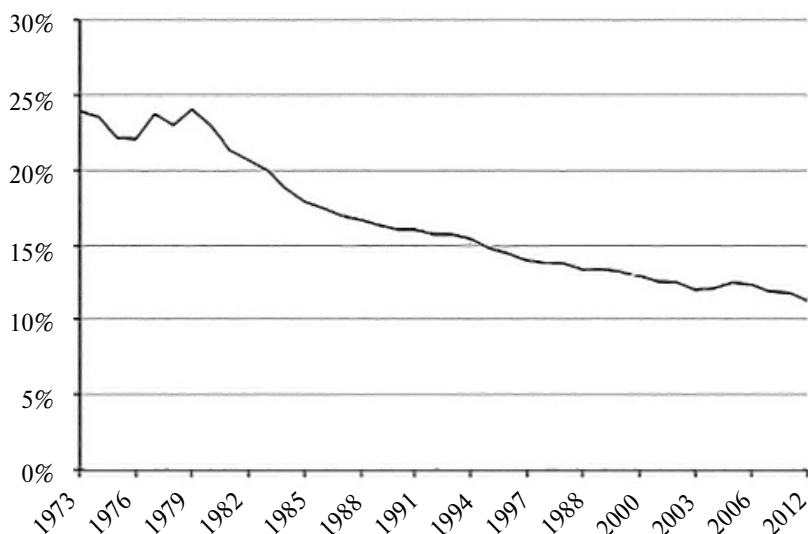


Рисунок 2.6. Процентная доля членов профсоюзов среди всех сотрудников, 1973–2012 гг.
Источник: Хирш 2007, дополнительные данные; Хирш и Макферсон, 2013.

Работодатели, теперь почти полностью избавленные от необходимости договариваться с профсоюзами, начали менять характер рабочих мест во многих отраслях. Последовало еще одно институциональное изменение во взаимоотношениях капитала и труда: создание «внештатных» рабочих мест. Со временем все большая часть рабочих мест в США стала приходиться на неполную или временную занятость. В эпоху регулируемого капитализма так называемый «первичный сектор» занятости — то есть стабильные, долгосрочные рабочие места с относительно высокой оплатой, хорошими дополнительными льготами и регулярным увеличением заработной платы с течением времени — составлял примерно 63,8% от всех рабочих мест в США в 1970 году (Гордон с соавт., 1982, 211), в то время как большая часть остальных секторов занятости, хотя и не имела таких хороших условий, по крайней мере, предусматривала стандартные отношения с полной занятостью. В неолиберальную эпоху количество таких рабочих мест быстро сокращалось, поскольку для бизнеса требовались «гибкие рынки труда». Как показало одно из исследований, на все формы непостоянного труда в 1997 году в США приходилась одна треть от общей занятости (Каллберг, 2003, 162). Исследование стран ОЭСР показало, что временная занятость в 2006 г. составляла 21% от общей занятости в Испании и 20% во Франции, увеличившись с 15% и 3%, соответственно, в 1983–1985 гг. (Воско, 2010, 132)³⁸. Термин «гибкие рынки труда» имеет разное значение для работодателей и работников, поскольку для работодателей гибкость означает, что они могут свободно определять условия найма, в то время как для работников это означает, что они потеряли право голоса в определении условий своего труда и должны принять любые условия, которые им предложат работодатели.

Корпоративный сектор

В неолиберальную эпоху в корпоративном секторе произошли некоторые изменения. Во-первых, конкуренция между крупными корпорациями приняла новую форму. В условиях регулируемого капитализма крупные фирмы участвовали в ограниченной форме конкуренции, иногда называемой «согласованной конкуренцией» (“co-respective competition”). Хотя крупные компании стремились увеличить свою долю рынка за счет конкурентов с помощью рекламы и инновационной продукции, они следовали общепринятым основным правилам конкуренции. Самым важным правилом было недопущение ценовых войн или даже снижения цен. В период после Второй мировой войны лидерство в установлении цен было широко распространенной практикой в отраслях, где доминировало несколько крупных фирм. Цену устанавливает самая крупная или могущественная фирма, а остальные следуют ее примеру. Если ценовой лидер повысит цену, другие будут сопротивляться искушению продавать свою продукцию по цене, ниже цены лидера, вместо этого синхронно поднимая свои цены. Пока между конкурирующими фирмами не было встреч или общения, лидерство в установлении цены не противоречило антимонопольным законам. Такая согласованная конкуренция привнесла стабильность как в цены, так и в при-

быль крупных корпораций, которые обычно получали положительную прибыль даже в годы рецессии, поскольку удерживались от искушения снизить цены при падении продаж³⁹.

В неолиберальную эпоху согласованная конкуренция уступила место неограниченной конкуренции, напоминающей экономику США конца XIX века. В мир крупных корпораций вернулись значительные снижения цен и ценовые войны. Относительно безопасный мир согласованной конкуренции сменился совершенно иной средой, в которой даже крупнейшие фирмы были вынуждены столкнуться с возможностью не просто потерять деньги в течение определенного периода времени, но и лишиться бизнеса. В 1999 году декан Йельской школы менеджмента Джеффри Гартен заявил, что руководители крупных корпораций теперь «чувствуют, что находятся в мире жестокой конкуренции, и думают, что участвуют в гонке за свою жизнь»⁴⁰. Их жизнь представляет резкий контраст с жизнью генерального директора крупной корпорации в эпоху регулируемого капитализма⁴¹.

Второе изменение в корпоративном секторе касалось способа выбора высшего должностного лица корпорации — генерального директора. В эпоху регулируемого капитализма обычная практика в крупных корпорациях заключалась в том, чтобы занять этот пост путем продвижения по службе внутри корпорации. Почти все генеральные директора были людьми, которые всю свою карьеру проработали в компании, поднялись по служебной лестнице и, наконец, достигли высшей должностной позиции. Эта практика приводила к появлению генеральных директоров, которые трудились в «родной компании» и прочно отождествляли себя с ней (в ту эпоху практически все генеральные директора были мужчинами). Канал продвижения генерального директора менялся в зависимости от компании: часто по службе продвигались производственные специалисты (так происходило в нефтяных компаниях), в то время как в других случаях на вершину поднимались менеджеры по продажам или финансисты, но независимо от специальности нормой являлось внутрикорпоративное продвижение.

В неолиберальную эпоху рынок генеральных директоров развился, поскольку стало обычным явлением нанимать генеральных директоров крупных корпораций со стороны, часто из другой отрасли⁴². Высшие должностные лица корпораций стали часто переходить из одной компании в другую со временем. Вместо того чтобы зарабатывать звание «пожизненного сотрудника компании», многие генеральные директора крупных корпораций теперь были материально заинтересованы в том, чтобы в течение нескольких лет создать видимость успешного руководства с целью получения еще более высокооплачиваемой должности генерального директора в другой компании.

Третьим изменением стало распространение рыночных принципов на деятельность крупных корпораций. В девятнадцатом веке Маркс заметил, что внутренняя деятельность крупных капиталистических фирм во многом напоминала плановую экономику. Внутри фирмы хозяйственная деятельность осуществлялась в соответствии с планом, разработанным руководством. Отношения между

сотрудниками представляли собой не рыночный обмен, а совместное выполнение плана. Рыночный обмен начинался после того, как продукция была произведена и готова к продаже (и, конечно же, когда фирма закупала сырье и материалы). Однако в неолиберальную эпоху рыночные отношения в некоторой степени распространились внутри крупных корпораций. Подразделения стали рассматриваться как конкурирующие центры прибыли, причем успешным позволяется расширяться, а тех, у которых прибыль ниже нормы, сокращают или продают⁴³.

Четвертое, и последнее, особенно важное изменение в корпоративном секторе произошло в отношениях между финансовыми институтами и нефинансовыми корпорациями. При регулируемом капитализме регуляторная система той эпохи заставляла финансовые институты в основном обслуживать нефинансовый сектор. Финансовые учреждения не могли заниматься любой деятельностью, которая, как они ожидали, принесла бы наивысшую норму прибыли, но были обязаны предлагать только те финансовые услуги, которые были разрешены институтам каждого типа. Как отмечалось выше, коммерческие банки принимали вклады и предоставляли кредиты в основном бизнес-сектору. Сберегательные банки принимали вклады, немного завышая разрешенные процентные ставки по выплатам, и предоставляли ипотечные кредиты домовладельцам. Страховые компании предлагали различные виды обычного страхования. Инвестиционные банки размещали выпуски акций и облигаций⁴⁴.

В неолиберальную эпоху финансовые институты постепенно меняли свою деятельность по мере ослабления мер регулирования. Когда финансовые институты получили возможность заниматься любой деятельностью, которая казалась наиболее прибыльной, они все больше вовлекались в рискованную и спекулятивную деятельность. Как обсуждается в главе 5, они создали ряд новых сложных финансовых инструментов с помощью процесса, называемого «финансовыми инновациями» — некоторые из них имели отдаленное отношение или вовсе не имели отношения к нефинансовому сектору либо были связаны с ним лишь косвенно. Финансовый сектор стал в значительной степени независимым от нефинансового сектора, и его участники все больше стремились получать прибыль от создания, покупки и продажи финансовых активов, что оказалось гораздо прибыльнее традиционной финансовой деятельности, которой они были вынуждены заниматься в условиях регулируемого капитализма. Однако такая деятельность была намного прибыльнее только до тех пор, пока в 2008 году не рухнула построенная финансовая структура.

Неравномерное распространение неолиберального капитализма

Когда после Второй мировой войны возник регулируемый капитализм, он вскоре стал доминирующей формой капитализма практически во всем развитом капиталистическом мире, включая Западную Европу и Японию, а также в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки. Конкретная форма регу-

лируемого капитализма была различной в разных частях мира. В большей части Западной Европы его часто называли социал-демократией, при этом государство сильнее вмешивалось в экономику, чем в Соединенных Штатах, программы социального обеспечения были более щедрыми, а труд играл более важную роль, чем в США⁴⁵. В Японии развивалась несколько иная форма регулируемого капитализма с высокой степенью государственного вмешательства, но более слабыми программами социального обеспечения и небольшим влиянием на рабочую силу. Во многих развивающихся странах регулируемый капитализм принял форму «развития, стимулируемого государством», при которой группа, контролирующая правительство, стремилась использовать государственную власть для содействия быстрому экономическому развитию.

Глобальное распространение неолиберального капитализма отличается от распространения послевоенного регулируемого капитализма. Неолиберализм впервые возник в США и Великобритании. Еще в более ярко выраженной форме он был принят в некоторых других государствах, включая страны Восточной и Центральной Европы, где ранее главенствующую роль играли коммунистические партии, а также в тех развивающихся странах, чей внешний долг спровоцировал зависимость от МВФ, который навязывал им неолиберальную реструктуризацию. Ограниченная неолиберальная реструктуризация проводилась в некоторых континентальных странах Западной Европы и практически не имела места в Японии.

Какое-то время после 1980 года несколько стран Восточной Азии, в первую очередь Южная Корея, находились в состоянии развития, стимулируемого государством. Однако после Азиатского финансового кризиса 1997 года в ряде бывших развивающихся стран произошла значительная неолиберальная реструктуризация. По мере того как после 1978 года Китай отошел от экономики, основанной на централизованном планировании и государственных предприятиях, он принял систему развития, стимулируемого государством, в рамках которой сочетаются рыночная и плановая экономики, а также деятельность частных и государственных предприятий. В то время как Китай претерпел неолиберальную реструктуризацию социальных программ и отменил прежнее обещание гарантированной занятости, он сохранил интервенционистские черты государства, управляющего экономическим развитием, в неолиберальную эпоху.

Возможно, наиболее прочно неолиберализм укоренился в институтах глобальной экономики, особенно таких, как МВФ, Всемирный банк и Всемирная торговая организация (Котц и Макдоноу, 2010). В отдельных национальных государствах масштабы неолиберальной реструктуризации значительно варьировались и изменялись со временем. Тем не менее этот период вполне заслуживает названия «неолиберальная эпоха», учитывая значительную неолиберальную реструктуризацию в доминирующем капиталистическом государстве — Соединенных Штатах — и необходимость для каждого государства приспособляться к условиям неолиберальной глобальной системы с доминированием Соединенных Штатов.

Финансиализация и глобализация

В неолиберальную эпоху значительно расширилась роль финансов и финансовых институтов в экономике. В употребление вошел термин «финансиализация, означающий, как было отмечено в главе 1, «растущую роль финансовых мотивов, финансовых рынков, финансовых субъектов и финансовых институтов в функционировании внутренней и международной экономики» (Эпштейн, 2005, 3). Свидетельство этого процесса можно найти в увеличении активности на финансовых рынках, в росте стоимости финансовых активов, в увеличении объема операций с иностранной валютой по сравнению с объемом международной торговли и других показателях финансовой деятельности⁴⁶. Некоторые аналитики рассматривают финансиализацию в качестве главного изменения капитализма за последние десятилетия, интерпретируя форму капитализма, установившуюся примерно с 1980 года, через призму финансиализации, а не неолиберализма⁴⁷.

У финансиализации имеется два ограничения, характерных для общей концепции капитализма после 1980 года. Во-первых, она возникла слишком поздно. По некоторым показателям, таким как увеличение объема операций с иностранной валютой по сравнению с объемом международной торговли, финансиализация, по-видимому, началась в 1970-х годах⁴⁸. Однако по большинству показателей финансиализация не развивалась до более поздней из указанных дат. На рисунке 2.7 показана валовая добавленная стоимость финансовых корпораций, выраженная в процентах от добавленной стоимости всех корпораций в Соединенных Штатах. С 1948 по 1981 год валовая финансовая добавленная стоимость постепенно росла с 4,2% до 7,8% от всей добавленной стоимости компаний. После того как в 1980 и 1982 годах были приняты первые крупные законы о дерегулировании финансовой деятельности, наметилась более резкая тенденция к увеличению доли финансовой добавленной стоимости в валовой стоимости, которая достигла 13,8% в 2006 году⁴⁹. Законы о финансовом дерегулировании являлись важной составной частью неолиберальной реструктуризации, позволив начать процесс финансиализации. Это говорит о том, что финансиализация в значительной степени была следствием неолиберальной реструктуризации.

Именно рост финансовой прибыли позволил финансовому сектору занять в экономике место, роль которого стремительно увеличивается. Если судить по добавленной стоимости, финансовый сектор не имел большого значения в экономике США даже к 2006 году, как показано на рисунке 2.7. С другой стороны, финансовая прибыль резко выросла, и ее рост произошел позже, чем рост добавленной стоимости в финансовом секторе. На рисунке 2.8 показан процент финансовой корпоративной прибыли в общей корпоративной прибыли в США. С 1948 по 1970 год финансовая прибыль постепенно, хотя и неравномерно росла — примерно с 10% до 20% от общей прибыли. Однако после 1970 года тенденции роста финансовой прибыли не наблюдалось вплоть до 1989 г., когда она снова достигла 20%. Только после 1989 года финансовая прибыль начала устойчивый и быстрый рост, прерванный

падением в середине 1990-х годов, и в 2001–2003 годах она составила заметные 40% от общей прибыли⁵⁰. Финансиализация достигла своего расцвета лишь в 2000-х годах, значительно позже начала неолиберальной эры.

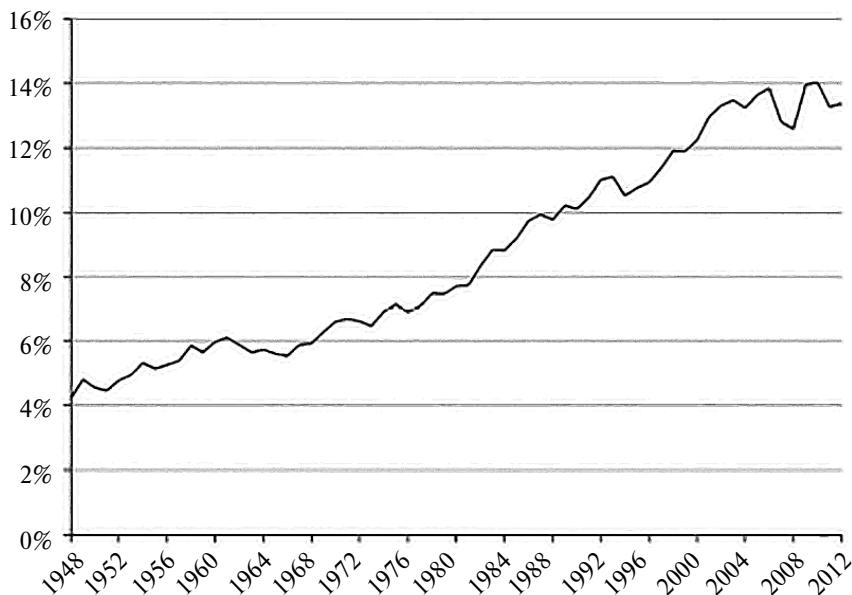


Рисунок 2.7. Валовая добавленная стоимость финансовых корпораций, выраженная в процентах от валовой добавленной стоимости всех корпораций в США, 1948–2012 гг.
Источник: Бюро экономического анализа США, 2013, таблица 1.14 по данным СНДП.

Второе ограничение финансиализации, с точки зрения общей концепции капитализма после 1980 г., состоит в том, что она не предоставляет надежную основу для объяснения большинства институциональных изменений в неолиберальную эпоху. Финансиализация не обеспечивает необходимую основу для объяснения многочисленных изменений роли государства в экономике в неолиберальную эпоху, о которых говорилось выше, а также изменений в институтах взаимоотношений между капиталом и трудом. Она не является основанием для объяснения резкого роста неравенства в неолиберальную эпоху.

Имеющиеся данные подтверждают мнение о том, что в последние десятилетия неолиберальная реструктуризация усиливала финансиализацию. В главе 4 рассматриваются способы, посредством которых общая неолиберальная институциональная структура позволила финансовым институтам присваивать быстро растущую долю прибыли в экономике, а также проблемы, которые возникли в конечном счете. Таким образом, несмотря на свою несомненную важность, финансиализация не обеспечивает адекватную общую основу для понимания развития капитализма в данный период⁵¹.

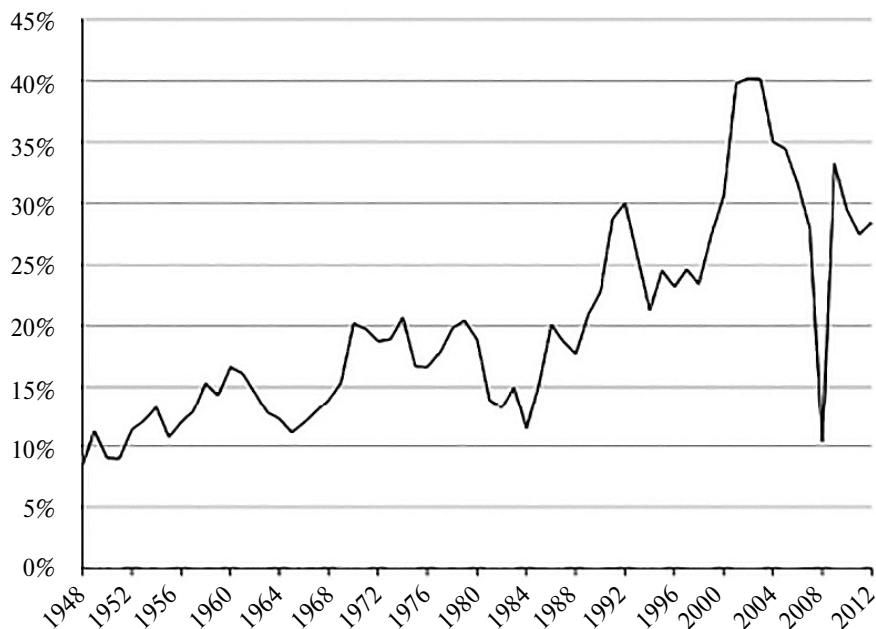


Рисунок 2.8. Прибыль финансовых корпораций, выраженная в процентах от прибыли всех корпораций в США, 1948–2012 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.14 по данным СНДП.

Глобализация — еще один широко обсуждаемый признак современного капитализма. Под глобализацией понимается значительное увеличение движения товаров, услуг, капитала и денег через национальные границы, в результате чего усиливается глобальная интеграция капитализма, включая создание глобальных производственных и распределительных цепочек, развитых гораздо сильнее, чем прежде. Глобализация представлена как основа для понимания современной формы капитализма даже в большей степени, чем финансиализация. Например, в работе Боулз с соавт. (2005, 162–164), где, как и в этой книге, используется теория социальной структуры накопления, среди прочего, отвергается точка зрения, утверждающая, что в эту эпоху роль государства в экономике сократилась. Авторы называют современный капитализм, который датируется примерно 1991 годом, не неолиберальным капитализмом, а «транснациональным капитализмом». Они утверждают, что «его наиболее отличительным признаком по сравнению с предшествующей формой является интеграция экономики США в мировую систему торговли товарами, миграции людей, обмена знаниями и деятельности независимых инвесторов» (С. 163).

На протяжении десятилетий, предшествовавших Первой мировой войне, глобализация капитализма увеличивалась. Затем в межвоенный период наблюдалось сокращение глобальной экономической интеграции. После Второй мировой вой-

ны процесс глобализации возобновился, но поначалу продвигался медленно. Однако к концу 1960-х — началу 1970-х годов степень глобальной экономической интеграции возросла. На рисунке 2.9 показано, что проникновение импорта на внутренний рынок Соединенных Штатов начало увеличиваться в конце 1960-х годов, ускорившись в 1970-х годах. Таким образом, в отличие от финансиализации, которая возникла после подъема неолиберализма, процесс глобализации в эту эпоху начался до появления неолиберализма, хотя глобализация действительно усилилась в неолиберальную эпоху, особенно после 1990 года.

В главе 3 утверждается, что растущая глобальная экономическая интеграция капитализма в конце 1960-х и в течение 1970-х годов являлась одним из факторов, вызвавших появление неолиберализма.



Рисунок 2.9. Импорт США, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1 по международным операциям, таблица 1.1.5 по данным СНДП.

Примечание. Импорт включает товары и услуги.

Однако многие наиболее важные черты капитализма, проявившиеся с 1980 года, невозможно понять или объяснить на основе глобализации. С помощью глобализации невозможно объяснить процесс финансиализации и рост спекулятивного финансового сектора, которые сыграли важную роль в становлении современного капитализма. С ее помощью невозможно объяснить целый ряд крупных пузырей активов, которые являются важной чертой неолиберального ка-

питализма. Глобализация стала одним из факторов, усиливающих рыночную силу капитала по отношению к труду, но ни в коем случае не единственным таким фактором. Глобализация не может полностью объяснить быстрорастущее в современную эпоху неравенство, которое в Соединенных Штатах носит довольно экстремальный характер по сравнению с некоторыми другими странами, более интегрированными в мировую экономику, чем Соединенные Штаты, например с Германией. Вера в то, что глобализация является основным признаком капитализма, побудила в этот период некоторых аналитиков перед 2008 годом предсказывать, что глобальные экономические и финансовые дисбалансы приведут к следующему большому экономическому кризису, но это предсказание оказалось неверным. Как и финансиализация, глобализация является важной чертой неолиберальной формы капитализма, но это не лучшая определяющая характеристика для понимания развития капитализма в данную эпоху⁵².

Лучший способ разрешить споры по поводу этих разных точек зрения на современный капитализм — увидеть, насколько эффективно каждая из них может выявить и объяснить наиболее важные экономические события в данный период. В этой книге автор стремится показать, что именно можно объяснить через призму неолиберального капитализма, а судить об адекватности итогового анализа предстоит читателю.

Это либерально?

Концепция «неолиберализма» допускает сокращение государственного сектора. Произошло ли это на самом деле в неолиберальную эпоху? По мере роста экономики государственный сектор должен был расти в абсолютных величинах. Обоснованным показателем должен служить размер государственного сектора по отношению к размеру экономики в целом.

Измерить величину государственного сектора можно несколькими способами. Экономисты выделяют три традиционных показателя, наиболее общий из которых называется государственными расходами. Этот показатель включает стоимость товаров и услуг, произведенных государственными служащими, стоимость товаров, приобретенных в частном секторе, и трансфертные выплаты, такие как пенсии по социальному обеспечению, выплаты по инвалидности и выплаты за индивидуальное медицинское обслуживание⁵³. Кроме того, можно исследовать только показатели федерального правительства или также включить показатели правительств штатов и местных органов власти.

На рисунке 2.10 показан наиболее общий показатель — государственные расходы в процентах от ВВП⁵⁴. Поскольку деловой цикл сильно влияет на этот показатель, долгосрочные тенденции можно увидеть, сравнив пиковые годы экономического цикла⁵⁵, которые обозначены вертикальными линиями на рисунке⁵⁶. Общие государственные расходы быстро росли по отношению к ВВП с 1948 по 1973 год в период регулируемого капитализма. В период с 1979 по 2007 год процент государственных расходов несколько увеличился: с 1979 по 1990 год вырос с 31,1% до 34,3% от ВВП, затем снизился в 2000 году и снова вырос в 2007 году.

Если посмотреть на ряд в целом за два периода, то можно увидеть, что в 1948–1973 годах имела тенденция к росту данного показателя, а период 1979–2007 годов был относительно ровным. Если исключить военные расходы — вид расходов, поддерживаемый неолиберальной идеологией и находящийся под сильным влиянием войны и холодной войны, то наблюдается резкая тенденция к росту в период с 1953 по 1973 годы, за которой следует более умеренная тенденция к росту в период с 1979 по 2007 годы. Два более «узких» показателя размера правительственного сектора, называемые добавленной стоимостью государственного сектора и государственным потреблением и инвестициями, показывают быстрый рост по отношению к ВВП в 1948–1973 годах, за которым следует отсутствие роста или небольшое снижение относительно ВВП в период 1979–2007 годов, включая и исключая военную категорию.

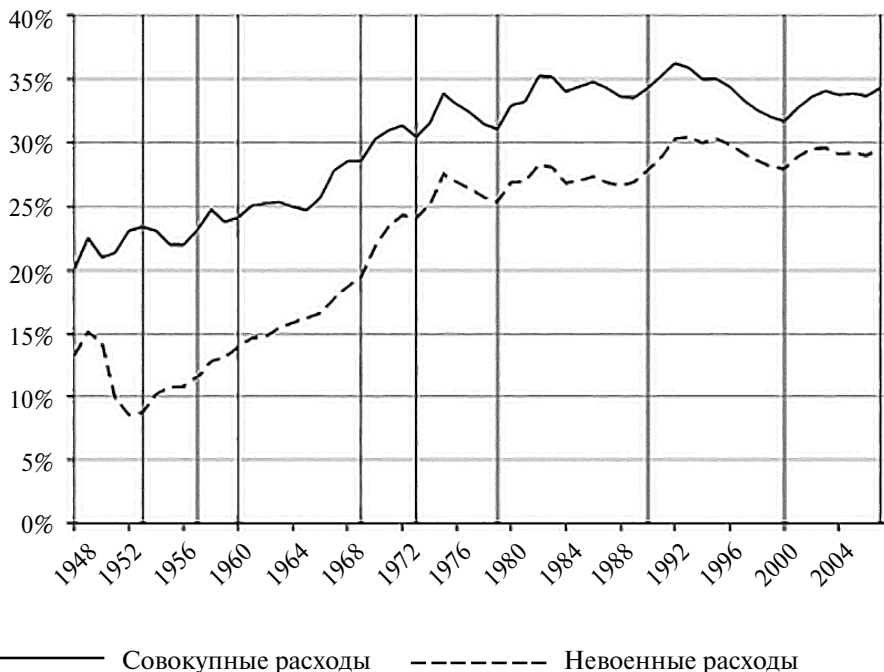


Рисунок 2.10. Государственные расходы, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.

Источники: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 1.1.5, 3.2, 3.3, 3.9.5 по данным СНДП.

Примечание. Вертикальные линии указывают на пиковые значения делового цикла.

Таким образом, данные показывают, что размер правительственного сектора по отношению к ВВП в Соединенных Штатах значительно увеличился в эпоху регулируемого капитализма и мало изменился в эпоху неолиберализма. Хотя в неолиберальную эпоху резко усиливающаяся тенденция была оста-

новлена, но ни один из показателей не обратил вспять рост государственного сектора. Можно было бы интерпретировать это явление как небольшой успех неолиберальной программы, но оно не соответствовало цели, поставленной ее сторонниками.

Размер государственного сектора является одним из индикаторов, но не лучшим показателем того, можно ли считать эту форму капитализма «неолиберальной». Либерализм выступает за государство, которое не «вмешивается» в экономику, позволяя «свободному рынку» беспрепятственно действовать. Действительно ли в неолиберальную эпоху государство в значительной степени перестало регулировать экономику?

Как утверждают некоторые критики концепции неолиберализма, государство столь же активно или даже еще активнее регулирует экономику, однако акцент государственного вмешательства сместился с программ, которые приносят пользу большинству, на программы, которые выгодны крупному бизнесу и богатым. В качестве примера можно привести усиление защиты так называемых прав интеллектуальной собственности в неолиберальную эпоху. Этот пример показывает лицемерие приверженцев неолиберализма, которые осуждают вмешательство государства в рыночные отношения, прилагая в то же время огромные усилия по предотвращению свободной рыночной торговли продуктами интеллектуальной деятельности, распространение и использование которых почти не требует затрат.

Напротив, активный контроль за соблюдением прав интеллектуальной собственности полностью соответствует неолиберальному взгляду на надлежащую роль государства. Неолиберальная идеология — это не анархическая идеология. Как было отмечено выше, она рассматривает защиту прав частной собственности как надлежащую роль государства, наряду с поддержанием общественного порядка и обеспечением сильной национальной обороны. Утверждается, что защита прав интеллектуальной собственности распространяется на права всех, от отдельных изобретателей и писателей до корпораций, хотя на практике она часто приносит пользу крупным корпорациям за счет отдельных создателей продуктов интеллектуальной собственности. Частная собственность не может существовать без защиты со стороны государства, если общество хочет избежать непрекращающегося конфликта по поводу контроля собственности. Распространение защиты прав интеллектуальной собственности правительством США на территорию Соединенных Штатов и за их пределами хорошо укладывается в неолиберальную концепцию надлежащей роли государства. После того как права собственности определены и обеспечиваются государством, их реализация в рыночных сделках остается на усмотрение владельцев собственности (и их поверенных). Точно так же в неолиберальную концепцию надлежащей роли государства вписывается активное использование военной силы и массовое увеличение количества заключенных в неолиберальную эпоху в Соединенных Штатах.

С другой стороны, как было отмечено выше, государство в неолиберальную эпоху действительно отказалось от регулирования и вмешательства в экономику во многих отношениях.



Рисунок 2.11. Государственные расходы на инфраструктуру, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1959–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 3.17, 1.1.5 по данным СНДП.

Примечание. Вертикальные линии указывают на пиковые значения делового цикла. Расходы на инфраструктуру включают инвестиции и текущее потребление в категории экономической деятельности.

Были сокращены даже некоторые виды государственного вмешательства в экономику, которые в основном приносят пользу бизнесу, например расходы на государственную инфраструктуру. На рисунке 2.11 представлена оценка расходов на инфраструктуру, осуществленных федеральным правительством и властями всех уровней, в процентах от ВВП. После 1960 года федеральные расходы на инфраструктуру выросли, а затем вплоть до 1973 года оставались стабильными на уровне около 2% от ВВП. После 1979 года федеральные расходы на инфраструктуру снизились, в том числе в 1990-е годы, несмотря на обещание администрации Клинтона увеличить их, а затем упали до 1% от ВВП к 2007 году. Расходы на инфраструктуру на всех уровнях государственного управления выросли до 4,8% от ВВП в середине 1960-х годов, а затем постепенно снизились до 3,8% в 1973 году. После 1979 года эта тенденция являлась нисходящей, и в 2007 года соответствующий показатель достиг 2,9%. Ослабленное правоприменение антимонопольного законодательства — еще один пример отказа от регулирования, которое можно истолковать как вредное для бизнеса в целом, поскольку оно в значительной сте-

пени защищало большинство компаний от монопольной власти со стороны их поставщиков.

Некоторые крупные государственные программы сохранились в неолиберальную эпоху, несмотря на их противоречие с неолиберальными задачами, благодаря политическому влиянию их бенефициаров. Хорошим примером служат программы субсидирования фермерских хозяйств, бенефициары которых проживают во многих избирательных округах по выборам в Конгресс. Но трудно отрицать, что как государство США значительно сократили свое регулирование и вмешательство в экономику в этот период, за исключением тех государственных функций, которые, по убеждению сторонников неолиберальной мысли, укладываются в рамки надлежащей роли государства, направляющего усилия на защиту частной собственности, поддержание правопорядка и обеспечение сильной армии. В этом смысле рассмотрение нынешней формы капитализма в качестве либеральной по сравнению с предыдущей регулируемой формой капитализма является обоснованным.

Хотя неолиберальный капитализм представлен набором идей и институтов, ему присущ объединяющий принцип, как было описано в кратком определении, приведенном в главе 1. В таблице 2.1 кратко описаны основные идеи и институты неолиберального капитализма в Соединенных Штатах. Объединяющий принцип — это значительно возросшая роль рыночных сил и отношений в регулировании экономической деятельности при уменьшении роли регулирования со стороны других типов отношений и институтов, таких как государство, корпоративная бюрократия, профсоюзы и профессиональные ассоциации. С его помощью можно объяснить, почему термин «регулируемый капитализм» более точен, чем «капитализм, регулируемый государством»: государство — не единственный институт, частично занимающий место рыночных отношений и рыночных сил.

Таблица 2.1
Идеи и институты неолиберального капитализма

-
1. Доминирование неолиберальных идей и теорий
 2. Мировая экономика: Устранение барьеров для перемещения товаров, услуг, капитала и денег через национальные границы
 3. Роль правительства в экономике
 - a) Отказ от управления совокупным спросом
 - b) Дерегулирование базовых отраслей
 - c) Дерегулирование финансового сектора
 - d) Ослабление регулирования в сфере безопасности потребительских товаров, охраны труда и окружающей среды
 - e) Ослабление антимонопольного правоприменения
 - f) Приватизация и передача общественных товаров и услуг на подряд
 - g) Сокращение или отмена программ социального обеспечения
 - h) Снижение налогов для бизнеса и богатых
 4. Отношения капитала и труда
 - a) Маргинализация коллективных переговоров
 - b) Создание внештатных рабочих мест

5. Корпоративный сектор
 - а) Неограниченная конкуренция
 - б) Корпоративные генеральные директора, нанятые со стороны
 - в) Принципы рынка проникают во внутрикорпоративную деятельность
 - д) Финансовые институты переходят на новые виды деятельности и становятся относительно независимыми от нефинансового сектора

Каждое из институциональных изменений, показанных в таблице 2.1, предполагает расширение рынка. Применительно к некоторым изменениям это может быть не совсем очевидным, например, применительно к снижению налогов для бизнеса и богатым или отделению финансового сектора от его традиционных отношений с реальным сектором. Однако снижение налогов для бизнеса и богатых — это способ перенаправить денежные средства, имевшиеся у государства, обратно их первоначальным частным получателям, чтобы у них были дополнительные денежные средства для рыночных операций. Таким образом, финансовый сектор, в настоящее время свободный от государственного регулирования, может использовать рыночные стимулы, которые уведут его от традиционных ролей и практик. Неолиберальные идеи, прославляющие неограниченные рыночные отношения и отрицающие какую-либо необходимость вмешиваться при проявлениях неэффективности рыночных механизмов, служат мощным оправданием перехода от нерыночных форм регулирования к расширению роли рынка. Неолиберальная идеология преподносит это таким образом, что подобный переход обеспечит как экономическое процветание, так и свободу личности.

Неолиберальные институты и отношения капитала и труда

В главе 1 было отмечено, что каждая институциональная форма капитализма или социальная структура накопления должна стабилизировать отношения между капиталом и трудом, что необходимо, если социальная структура накопления должна способствовать получению прибыли и стабильному экономическому росту⁵⁷. Стабилизировать эти отношения при капитализме можно двумя способами: посредством компромисса между двумя сторонами или посредством достаточно сильного капиталистического господства над рабочей силой, чтобы последняя не имела возможности защищать свои интересы⁵⁸. Послевоенный регулируемый капитализм был основан на первом способе стабилизации отношений между капиталом и трудом — компромиссе между капиталом и трудом, в то время как неолиберальный капитализм основан на полном господстве капитала над трудом. Полное доминирование капитала над рабочей силой в неолиберальную эпоху находит отражение в различных процессах, включая резкий перелом в тенденции реальной заработной платы после 1970-х годов — от регулярного ежегодного повышения до стагнации, а также в снижении числа профсоюзов, резком увеличении неравенства в доходах и значительном росте зарплат генеральных директоров корпораций. Последние из перечисленных тенденций будут описаны в главе 4.

В результате возникает следующий вопрос: Какая связь существует между объединяющим принципом, воплощенным в идеях и институтах неолиберального капитализма — значительно возросшей ролью рыночных отношений и рыночных сил, — с одной стороны, и переходом от компромисса между капиталом и трудом к полному господству капитала над трудом, с другой стороны? Неолиберальная идеология прямо не описывает соотношение сил между капиталом и трудом. Хотя некоторые из институтов, перечисленных в таблице 2.1, очевидно, связаны с этим изменением в соотношении капитала и труда — в частности, это маргинализация коллективных переговоров и создание внештатных рабочих мест, тогда как для некоторых других связь с возросшей властью капитала не столь очевидна.

Независимо от того, очевидно это или нет, большинство институтов, если не все указанные в таблице 2.1, прямо или косвенно усиливают абсолютное господство капитала над трудом. Глобализация позволяет капиталу перемещаться в те места, где труд дешевле. Отказ от управления совокупным спросом, направленный на снижение уровня безработицы, ослабляет переговорные позиции трудящихся, равно как и сокращает программы социального обеспечения. За резким падением заработной платы в компаниях базовых отраслей последовало дерегулирование этих отраслей, где профсоюзы были сильными, а заработная плата — относительно высокой. Приватизация и передача на подряд часто приводили к тому, что хорошо оплачиваемые рабочие места в государственном секторе с участием профсоюзов заменялись на низкооплачиваемые рабочие места в частном секторе в компаниях, не входящих в профсоюзы. Неограниченная конкуренция между крупными корпорациями затрудняет получение профсоюзной заработной платы и вынуждает их избавляться от профсоюзов в своих компаниях.

Некоторые аналитики интерпретируют нынешнюю форму капитализма как основанную на полном господстве капитала над трудом, в то время как другие полагают, что она характеризуется расширением рыночных отношений и сил. Согласно представленной здесь интерпретации, эти две характеристики неолиберального капитализма совместимы и взаимосвязаны. Неолиберальная трансформация капитализма — от формы капитализма, в которой нерыночные институты играли важную роль в регулировании экономической деятельности, до нынешней формы, в которой преобладают рыночные отношения и силы — способствовала усилению власти капитала над трудом. Чем объясняется эта странная связь между расширением рыночных отношений и усилением власти капитала над трудом? Лучший способ изучить этот вопрос — исследовать, как возник неолиберальный капитализм в конце 1970-х — начале 1980-х годов. Таким образом, мы можем раскрыть связь между этими двумя аспектами неолиберального капитализма, а также извлечь некоторые выводы о природе доминирующих идей и об их роли в экономических и социальных изменениях. Это тема следующей главы.

Для большинства аналитиков подъем неолиберального капитализма и рост популярности связанных с ним идей стал неожиданностью. К 1960-м годам, после примерно двух десятилетий регулируемого капитализма в Соединенных Штатах, было широко распространено мнение, что расширение роли государства, объединение рабочих в профсоюзы, построение государства всеобщего благосостояния и другие изменения, которые произошли в 1930-х и 1940-х годах, представляют собой реальный прогресс для экономики и общества. Если в первые годы своего существования капитализм отличался суровостью, то теперь эта его черта осталась в далеком прошлом. Экономические выгоды капитализма, которые больше не принадлежали только узкому кругу плутократов, теперь широко распределялись между большинством населения, а то и между всеми. Как было отмечено выше, сам термин «капитализм» в значительной степени исчез из общественного дискурса, и его заменил термин «смешанная экономика».

Кейнсианские идеи, казалось, прочно укоренились среди ученых-экономистов, а также в политической сфере. Старые экономические теории свободного рынка считались устаревшими, отправленными на пресловутую свалку истории. На экономических факультетах ведущих университетов США, за исключением Чикагского университета, старые экономические теории свободного рынка считались актуальными лишь в рамках курсов по истории экономической мысли¹. Предполагалось, что в «современной» экономике доминирующей является кейнсианская теория².

Неолиберализм сначала возник в сфере идей в конце 1960-х годов и неуклонно набирал силу в течение 1970-х³. Внезапное появление и быстрое распространение новых разновидностей экономической теории свободного рынка явилось поразительным и необъяснимым для многих ведущих экономистов. К концу 1970-х годов новые теории свободного рынка, которые все чаще пропагандировались молодыми учеными-экономистами, оттеснили устоявшиеся кейнсианские взгляды.

Как отмечалось в предыдущей главе, неолиберальная институциональная трансформация, которую многие связывают с администрацией Рейгана, началась

до прихода Рейгана к власти в январе 1981 года. В 1978—1980 годах происходило дерегулирование в области авиаперевозок и автомобильных грузовых перевозок, был принят первый крупный закон о дерегулировании банковской сферы, и Федеральная резервная система быстро подняла процентные ставки, несмотря на очень высокий уровень безработицы, ставший результатом этих действий. Величина среднего реального пособия семьям с несовершеннолетними детьми (AFDC) достигла максимума в 1978 году, после чего началось ее длительное снижение, как и снижение реальной величины федеральной минимальной заработной платы (см. рисунки 2.3 и 2.4). Неолиберальная реструктуризация ускорила после занятия Рональдом Рейганом президентского поста в 1981 году. Определяющим событием стало то, что президент Рейган в августе 1981 года прервал общенациональную забастовку авиадиспетчеров, что явилось знаком для бизнеса: прямые действия по сворачиванию профсоюзов, долгое время бывшие под запретом, теперь являются законными⁴.

Почему произошла эта серьезная и неожиданная трансформация? Почему в конце 1970-х — начале 1980-х годов внезапно возникла старая форма капитализма, хотя и с некоторыми новыми чертами? Основная причина заключалась в изменении в сфере крупного бизнеса⁵. Регулируемый капитализм являлся продуктом коалиции, возникшей в 1940-х годах между двумя ключевыми группами американского общества: крупным бизнесом и организованной рабочей силой⁶. Регулируемому капитализму противостоял в основном малый бизнес, который был слишком слаб, чтобы помешать консолидации регулируемого капитализма⁷. В течение 1970-х годов крупный бизнес отказался от поддержки регулируемого капитализма в пользу неолиберальных преобразований. Новый союз с малым бизнесом создал чрезвычайно мощную силу, которая смогла быстро установить неолиберальную форму капитализма. Организованная рабочая сила, покинутая своим бывшим союзником по коалиции, осталась в качестве основной оппозиции, и она была не в состоянии в одиночку предотвратить преобразования.

В данной главе эта интерпретация взлета неолиберального капитализма будет представлена в несколько этапов. Во-первых, мы рассматриваем три альтернативных объяснения взлета неолиберального капитализма, не находя ни одно из них убедительным. Во-вторых, мы представляем доказательства того, что появление ключевых характеристик регулируемого капитализма получило поддержку со стороны большей части крупного бизнеса в 1940-х годах, и предлагаем объяснение такой позиции с точки зрения крупного бизнеса. Понимание роли крупного бизнеса в формировании регулируемого капитализма является необходимой основой для объяснения того, почему позже, в 1970-х годах, крупный бизнес стал поддерживать неолиберальные преобразования. В-третьих, кратко рассматривается исторический контекст подъема неолиберального капитализма — экономический кризис 1970-х годов. В-четвертых, мы представляем доказательства того, что крупный бизнес действительно стал поддерживать неолиберализм в 1970-х годах. В-пятых, — и это основное — мы предлагаем объяснение того, почему произошло это изменение в поведении представителей крупного бизнеса. В-шестых, мы описываем извлеченные уроки о роли идей и идеологии в экономической преэмственности и экономических преобразованиях.

Альтернативные объяснения взлета неолиберализма

В рамках самой неолиберальной теории дается простое объяснение доминирования неолиберализма. Согласно данной точке зрения, государственное вмешательство в экономику не только ограничивает свободу личности, но и подрывает экономические показатели. Из этого следует, что идеи и институты свободного рынка возродились, когда люди осознали экономический ущерб, нанесенный несколькими десятилетиями этатизма — жесткого государственного регулирования экономики.

Проблема такого объяснения состоит в том, что в течение 25 лет, с конца 1940-х до начала 1970-х годов, экономика США демонстрировала самый стремительный и широко распространенный экономический рост за любой длительный период в истории США. Как показало исследование Мэддисона (1995, 60, таблица 3.1), в этот период наблюдался самый быстрый рост ВВП, а также ВВП на душу населения за любой период с 1820 года по всем регионам мира⁸. В главе 4 мы представляем данные об экономических показателях этого периода, которые были достаточно впечатляющими, чтобы можно было назвать четверть века после Второй мировой войны «золотым веком капитализма»⁹.

Таким образом, оказывается, что жесткое государственное регулирование экономики («этатизм») послевоенных десятилетий неплохо содействовало экономическому прогрессу. Действительно, это была ключевая причина продолжающегося повсеместного принятия регулируемого капитализма и неспособности его оппонентов сорвать его вплоть до 1970-х годов. Однако со временем возникли серьезные экономические проблемы. Их корни можно проследить еще до второй половины 1960-х годов, хотя полностью они проявились только после 1973 года. После этого года экономика США и мировая капиталистическая экономика вступили в период длительного экономического кризиса. Хотя сторонники неолиберализма могли бы указать на серьезные экономические проблемы после 1973 года, аргумент о том, что регулируемый капитализм не способен привести к экономическому прогрессу, не подтверждается историческими свидетельствами.

Второе объяснение подъема неолиберализма состоит в том, что финансовый сектор крупного бизнеса после десятилетий подчинения в условиях регулируемого капитализма смог стать доминирующей силой в 1970-х годах (Арриги, 1994; Дюмениль и Леви, 2004). У этой точки зрения имеется несколько вариаций, но общая для всех них идея состоит в том, что регулируемый капитализм создавался как альянс с участием следующих групп: корпоративных менеджеров, промышленных (или нефинансовых) капиталистов и трудящихся. Финансовые капиталисты потеряли влияние при режиме, который строго регулировал финансовые институты и ограничивал их деятельность. Затем, в условиях экономического кризиса 1970-х годов, финансовые капиталисты смогли утвердить свое господство над другими группами, впоследствии выстроив новую разновидность капитализма, которую мы называем неолиберализмом¹⁰. Согласно этой интерпретации, неолиберальную эру можно понимать как возврат к финансовому капитализму, отчасти схожему с эпохой «Джей-Пи Морган» перед Первой мировой войной.

Чтобы это объяснение взлета неолиберализма имело объяснительную силу, нужно определить смещение в доминировании одного сектора бизнеса над другими в 1970-х годах. Оно предполагает, что финансовые капиталисты оттеснили от власти промышленных капиталистов, корпоративных менеджеров или и тех, и других. Предположительно, лишенные былого влияния группы оспорили бы потерю своих позиций. Однако никто не нашел доказательств сопротивления росту неолиберализма ни со стороны промышленных капиталистов, ни со стороны корпоративных менеджеров, хотя трудящиеся сопротивлялись. В действительности, корпоративные менеджеры высокого уровня при неолиберальном капитализме стали намного богаче, чем раньше, как мы покажем в главе 4. Ниже мы представим доказательства того, что, вопреки объяснению финансового доминирования, как финансовый, так и нефинансовый крупный капитал сначала поддерживал регулируемый капитализм, а затем в 1970-х годах обе группы стали поддерживать неолиберальные преобразования.

Третье объяснение указывает на технологические факторы. Ховард и Кинг (2008) представляют именно такое объяснение, основанное на традиционной марксистской теории социальных изменений. При этом аналитики, которые придерживаются главенствующих направлений экономической мысли, также предлагают версии объяснений, в основе которых лежат технологические изменения. Понимание Ховардом и Кингом того, что собой представляет неолиберализм, имеет значительное сходство с интерпретацией, представленной в данной книге, в том числе в отношении глобализации как аспекта неолиберализма (Ховард и Кинг, 2008, 5). Традиционная версия марксистской теории социальных изменений утверждает, что в течение очень длительных периодов времени в результате технологических изменений (называемых развитием производительных сил) происходит приспособление к изменениям в социальных отношениях, экономических и политических институтах, а также в доминирующих идеях¹¹. Ховард и Кинг с помощью этой теории объясняют взлет неолиберализма в 1970-х годах. Они категорически отвергают точку зрения, согласно которой к неолиберальной реструктуризации привели попытки капиталистов поднять норму прибыли. Они утверждают, что новые технологии, особенно в области обработки информации и коммуникации, подрывают преимущества централизованного производства и принятия решений, одновременно снижая стоимость децентрализованных производственных систем, координируемых рыночными отношениями (Ховард и Кинг, 2008, гл. 6). Такие новые технологии стимулировали аутсорсинг — передачу ряда функций сторонним исполнителям. В результате расширения рыночных отношений, которые поощряют индивидуальное эгоистичное поведение, профсоюзы были ослаблены. Неолиберализм рассматривается в качестве институциональной трансформации, ставшей результатом появления новых технологий, а также содействия их эффективному использованию.

Традиционную марксистскую теорию социальных изменений можно продуктивно использовать для объяснения некоторых важных исторических событий, таких как развитие капитализма в Европе много веков назад, а также некоторых институциональных изменений капиталистической эпохи, таких как рост крупных корпораций в Европе в конце девятнадцатого века. Однако

объяснение подъема неолиберализма как следствия технологического развития представляется неубедительным. У этого объяснения есть как минимум три слабые стороны.

Одна слабая сторона — концептуальная. Утверждение, что новые технологии в обработке информации и коммуникации подталкивают общество к децентрализации в форме расширения рыночных отношений, является неубедительным. Данные технологии увеличивают эффективность централизованного принятия решений за счет снижения затрат на сбор большого объема информации в одном месте. Можно было бы предположить, что эти новые технологии повысят эффективность централизованной формы экономики, а также сделают ее более гибкой в ответ на непредвиденные события. Действительно, в неолиберальную эпоху быстро происходила экономическая концентрация в ряде секторов, таких как финансы, телекоммуникации, рестораны и розничная торговля.

Во-вторых, это объяснение, как представляется, не соответствует времени осуществления ключевых технологических разработок. Наиболее важные из этих новых технологий — персональные компьютеры, Интернет и сотовые телефоны — возникли или стали важными уже после 1970-х годов. Это время не согласуется с теорией социальных изменений, в соответствии с которой сначала развиваются новые технологии, а затем следует сопротивление их эффективному использованию со стороны существующих институтов, что в итоге приводит к институциональной трансформации.

В-третьих, идея о том, что первоначальный технический прогресс ведет к институциональным изменениям, которые, в свою очередь, высвобождают производственные силы для быстрого развития, не подтверждается данными об экономических показателях в неолиберальную эпоху. В следующей главе мы подробно рассмотрим экономические показатели после 1980 года. Хотя в неолиберальную эпоху действительно были внедрены важные новые технологии, эти изменения не привели к ускоренному экономическому развитию экономики в целом, если судить по обычным показателям. Как будет показано далее, наиболее часто используемые показатели экономического прогресса, такие как темпы роста ВВП и темпы роста производительности труда, снизились по сравнению с аналогичными показателями периода регулируемого капитализма. Как мы увидим в главе 4, в неолиберальную эпоху рост ВВП в Соединенных Штатах даже не продемонстрировал заметного увеличения по сравнению с ростом в кризисный период регулируемого капитализма 1970-х годов.

Хотя в некоторых исторических контекстах, действительно, можно применить идею о том, что технологические изменения помогают в объяснении социальных, политических и идеологических изменений, в данном случае она, похоже, не подходит в качестве объяснения. Неолиберальный капитализм продемонстрировал некоторые сильные стороны в виде таких экономических показателей, как стабильность цен и серия относительно длительных периодов экономического роста, периодически прерывавшихся до 2008 года относительно короткими и умеренными рецессиями. Однако нет убедительных доводов в пользу того, что обычные показатели способствовали быстрому экономическому прогрессу. В действительности, с нашей точки зрения, неолиберализм стал шагом назад как

в отношении экономического прогресса, так и в других отношениях, причем довольно большим шагом. Хотя в истории действительно случаются шаги назад, такие события не являются типичными. Когда они все же происходят, то представляют собой загадку и требуют иного объяснения, чем объяснения с помощью технологического прогресса¹².

Крупный бизнес и подъем регулируемого капитализма

Не все идеи и институты, являвшиеся частью регулируемого капитализма в Соединенных Штатах после Второй мировой войны, возникли одновременно¹³. В таблице 3.1 перечислены доминирующие идеи и основные институты регулируемого капитализма в США по аналогии со списком, приведенным для неолиберального капитализма в таблице 2.1 в предыдущей главе (институты, перечисленные в таблице 3.1, объяснялись в главе 2)¹⁴. Некоторые институты, перечисленные в таблице 3.1, возникли еще до 1930-х годов, а позже стали частью послевоенной системы, а именно: регулирование основных отраслей, продвижение руководителей корпораций изнутри и управление отношениями внутри корпораций на бюрократических принципах. Некоторые из них возникли или возродились во время Нового курса в 1930-х годах и остались в силе после Второй мировой войны, например: финансовое регулирование, строгий контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, государство всеобщего благосостояния и прогрессивная система налогов на прибыли.

Таблица 3.1

Идеи и институты регулируемого капитализма

1. Доминирование кейнсианских идей и теорий
2. Мировая экономика: Бреттон-Вудская система с фиксированными обменными курсами, золотым обеспечением долларом США в качестве мировой валюты и умеренно открытой мировой экономикой, при наличии тарифов и некоторых препятствий для свободного движения капитала
3. Роль правительства в экономике
 - a) Кейнсианская налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика, направленная на поддержание низкого уровня безработицы и приемлемого уровня инфляции
 - b) Правительственное регулирование базовых отраслей
 - c) Правительственное регулирование финансового сектора
 - d) Социальное регулирование: защита окружающей среды, охрана труда и техника безопасности, обеспечение безопасности потребительских товаров
 - e) Строгое применение антимонопольного законодательства
 - f) Высокий уровень доступности общественных товаров и услуг, в том числе, инфраструктуры и образования
 - g) Государство всеобщего благосостояния
 - h) Прогрессивная шкала налога на прибыль
4. Отношения капитала и труда
 - a) Важная роль коллективных переговоров между компаниями и профсоюзами
 - b) Большая доля стабильных и долгосрочных рабочих мест

5. Корпоративный сектор
 - a) Согласованная конкуренция
 - b) Корпоративные генеральные директора продвигаются вверх по внутрикорпоративной иерархии
 - c) Бюрократические принципы регулируют отношения внутри корпораций
 - d) Финансовые институты в основном предоставляют финансирование компаниям нефинансового сектора и домашним хозяйствам

Однако институты регулируемого капитализма, которые возникли к 1930-м годам, не смогли сформировать новую социальную структуру накопления, которая бы способствовала получению высокой прибыли и стабильному экономическому росту. До конца 1930-х годов острый конфликт между трудящимися и бизнесом продолжал создавать нестабильность и неопределенность, и экономика не смогла полностью оправиться от депрессии. Вступление США во Вторую мировую войну в конце 1941 года положило начало особому периоду, когда обе стороны временно приостановили конфликт между капиталом и трудом для поддержания военных действий. Лишь вскоре после Второй мировой войны была сформирована новая жизнеспособная социальная структура накопления. Ключевыми новыми институтами, возникшими в 1940-х годах, являлись Бреттон-Вудская система, доминирование кейнсианских идей, государственная макроэкономическая политика, направленная на снижение уровня безработицы, а также на предотвращение высокой инфляции, и, что особенно важно, стабильная система ведения переговоров между крупными корпорациями и профсоюзами о заключении коллективных договоров¹⁵.

Ключевая роль крупного бизнеса в выстраивании регулируемого капитализма проявилась к концу и вскоре после Второй мировой войны. Бреттон-Вудская система, суть которой объяснялась в главе 2, возникла постепенно, начиная с 1944 года, а Международный валютный фонд начал работать в 1946 году¹⁶. Блок (1977) дает проникательный анализ сложной борьбы между ключевыми группами при создании Бреттон-Вудской системы, убедительно доказывая, что самыми могущественными игроками были транснациональные корпорации США и крупные банки. Блок называет эту группу «сторонниками мультилатерализма», которые стремились к относительно открытой мировой экономике и стабильности валюты. Хотя банки скептически отнеслись к предложению о создании МВФ и предпочитали возврат к золотому стандарту, они согласились на это, поскольку правила МВФ исключали более радикальные ограничения на потоки капитала, за которые выступали некоторые должностные лица из Министерства финансов США.

Министерство финансов оказывало политическую поддержку группе, которую Блок назвал «специалистами по национальному планированию». Во главе со знаменитым Гарри Декстером Уайтом специалисты по национальному планированию нашли поддержку среди новых промышленных союзов в Конгрессе производственных профсоюзов (КПП). Уайт предложил план, который изолировал бы национальные государства, проводящие экономические реформы в пользу трудящихся, от давления, исходящего со стороны международных валютных рынков.

Первоначальный проект Бреттон-Вудского соглашения, составленный Уайтом, был тщательно переписан сторонниками мультилатерализма. Третья группа, состоящая из представителей малого бизнеса, ориентированного на внутренний рынок, поддержала позицию, которую Блок характеризует как «изоляционистскую», выступающую против того, чтобы США возглавили создание новой глобальной денежной системы, однако крупные корпорации и банки нанесли ей серьезное поражение¹⁷.

Самым важным внутренним институтом, возникшим после Второй мировой войны, были переговоры между представителями крупного бизнеса и профсоюзами о заключении коллективных договоров. С этим институтом тесно связано принятие кейнсианской макроэкономической политики с целью поддержания низкого уровня безработицы и защиты от новой депрессии. Кейнсианская макрополитика позволила убедить крупные корпорации пойти на увеличение заработной платы в рамках трехлетнего коллективного договора, не опасаясь, что компания не сможет платить повышенную заработную плату из-за депрессии. Усиление кейнсианских экономических идей и теорий обеспечило интеллектуальное обоснование кейнсианской макрополитики.

Основной тезис анализа, представленного в этой книге, заключается в том, что в период с середины до конца 1940-х годов влиятельные представители крупного бизнеса в США стали поддерживать переговоры о заключении коллективных договоров, кейнсианскую макрополитику, кейнсианские экономические идеи и государство всеобщего благосостояния. В 1930-е годы лишь несколько лидеров крупного бизнеса поддержали Новый курс, особенно защиту прав профсоюзов. В 1935 году занимавший вполне согласительную позицию Деловой совет, ведущая политическая организация крупного бизнеса того периода, объединил усилия с Национальной ассоциацией производителей и Торговой палатой США, безуспешно выступая против предложенного национального Закона о трудовых отношениях, который гарантировал право на ведение переговоров о заключении коллективных договоров. Деловой совет продолжал противостоять профсоюзам и после вступления Соединенных Штатов во Вторую мировую войну (МакКвейд, 1982, 47–48, 96). Однако по мере того, как война приближалась к завершению и лидеры крупного бизнеса размышляли над опытом последних десяти лет депрессии, интенсивной трудовой борьбы и военной мобилизации, все больше представителей крупного бизнеса меняли свою позицию.

Комитет экономического развития США (КЭР) являлся самым важным каналом, через который крупный бизнес выражал свою поддержку в отношении ведения переговоров о заключении коллективных договоров, кейнсианской макрополитики и государства всеобщего благосостояния, а также пытался влиять на особенности этих институтов. КЭР, который возник из Делового совета, был образован в сентябре 1942 года «как частное, некоммерческое, неполитическое объединение. . . в состав которого вошли некоторые ведущие бизнесмены страны»¹⁸. Две официальные цели КЭР заключались в том, чтобы содействовать послевоенной реконверсии и «определить . . . ту экономическую политику, которая будет способствовать как достижению, так и поддержанию высокого уровня производства и занятости» (КЭР, 1948, 57). Первоначально в Попечительском совете КЭР

было представлено небольшое количество крупных корпораций: в 1944 году их было всего 13, как показано в таблице 3.2. К 1948 году их количество выросло до 43, как показано в таблице 3.3. Список должностных лиц крупных компаний, вошедших в состав Попечительского совета или Научного комитета КЭР за эти два года, почти полностью состоит из видных представителей крупного бизнеса США того периода, хотя и с некоторыми исключениями. В списки за 1944 и 1948 годы вошли высшие должностные лица крупных финансовых и нефинансовых компаний, таких как «Джей-Пи Морган», «Бэнкерс Траст Компани» (долгое время связанной с финансовой группой «Морган»), «Голдман Сакс», «Леман Бразерс», «Дженерал Электрик», «Объединенная Тихоокеанская железнодорожная компания», «Форд Мотор Компани», «Истмен Кодак» «Дженерал Фудс», «Гудрич Тайр», «Федеративные универсальные магазины», «Нью-Йорк Лайф Иншуранс» и «Шелл Ойл». К 1964 году список расширился, и в него входили представители уже 91 крупной корпорации, включая таких гигантов, как «Эй-ти-энд-ти», «Бэнк оф Америка», «Фёрст Нэшонал Сити Бэнк» (предшественник «Ситибэнк»), «Дженерал Моторс», «Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн» и «Стандард Ойл оф Нью-Джерси» (позже — «Эксон»)¹⁹.

За что выступал Комитет экономического развития США? В 1944 году, через два года после своего основания, КЭР выпустил отчет «Экономика свободного общества», автором которого был один из его основателей Уильям Бентон²⁰. В данном отчете содержался призыв к признанию трех ключевых институтов того, что в этой книге называется «регулируемым капитализмом»: переговоров с профсоюзами о заключении коллективных договоров, кейнсианской политики по регулированию делового цикла и реализации программ государственного социального обеспечения.

Таблица 3.2.

Представители крупного бизнеса, входившие в структуру
Комитета экономического развития США, 1944 г.

«Чемпион Пейпер»
«Кока-Кола»
«Истмен Кодак»
«Фиделити энд Кэжуалти Ко.»
«Дженерал Фудс»
«Голдман, Сакс энд Ко.»
«Хормел Фудс»
«Джей-Пи Морган энд Ко.»
«Квакер Оутс»
«Ар-Эйч Мейси энд Компани»
«Скотт Пейпер»
«Студебекер»
«Объединенная Тихоокеанская железнодорожная компания»

Источник: КЭР, 1944.

Примечание. Включая представительство в Попечительском совете или Научном комитете КЭР.

Например, в отчете Комитета утверждалось: «Чтобы компенсировать слабость индивидуальной позиции на переговорах, наемным работникам необходимо право объединяться в организации для ведения переговоров о заключении коллективных договоров» (Бентон, 1944, 6). Комитет выступал за активную государственную политику, направленную на «поддержание покупательной способности, необходимой для обеспечения высокого уровня занятости», и даже одобрял создание государственных рабочих мест для безработных, когда это необходимо (7). Он не только одобрил пенсии по социальному обеспечению и пособия по безработице, но и заявил: «Такую защиту прав личности. . . следует расширить как можно быстрее» (7).

Таблица 3.3.
Представители крупного бизнеса, входившие в структуру
Комитета экономического развития США, 1948 г.

«Оллегени Ладлем Стил»	«Голдман, Сакс энд Ко.»
«Андерсон, Клейтон энд Ко.»	«Хормел Фудс»
«Арканзас Пауэр энд Лайт Компани»	«Интернэшнл Харвестер»
«Би-Эф Гудрич»	«Джей-Пи Стивенс»
«Бэнкерс Траст Компани»	«Леман Бразерс»
«Бауш энд Ломб Оптикал»	«Либби-Оуэнс-Форд Гласс»
«Бристол-Майерс»	«Национальная ширококвещательная компания»
«Чемпион Пейпер»	«Нью-Йорк Лайф Иншуранс Ко.»
«Железная дорога Чикаго, Индианаполиса и Луисвилля»	«Северная Тихоокеанская железнодорожная компания»
«Железнодорожная компания Цинциннати-стрит»	«Северо-западная банковская корпорация»
«Электрическая и осветительная компания Кливленда»	«Оуэнс-Иллинойс Гласс»
«Кока-Кола»	«Пенсильванская железнодорожная компания»
«Колгейт-Палмолив»	Компания «Филко»
«Континентальная страховая компания»	«Проктер энд Гэмбл»
«Стекольный завод Корнинг»	«Квакер Оутс»
«Краун Зеллербах»	«Ар-Эйч Мейси»
«Истмен Кодак»	«Скотт Пейпер»
«Федеративные универсальные магазины»	«Шелл Юнион Ойл Ко.»
«Форд Мотор»	«Синклер Коул Компани»

«Дженерал Электрик»

«Энергетическая и осветительная
компания Техаса»

«Дженерал Фудс»

Авиакомпания «Юнайтед Эйрлайнз»

«Дженерал Миллс»

Источник: КЭР, 1948.

Примечание. Крупные корпорации — члены Попечительского совета Комитета экономического развития США. В 1948 году все корпоративные члены Комитета по науке и политике также входили в Попечительский совет.

В 1944 году количество крупных корпораций, представленных в Совете Комитета экономического развития США, было относительно невелико — тринадцать, и, возможно, в 1944 году такие идеи еще не получили широкого распространения в крупном бизнесе. Однако к 1948 году в состав попечителей КЭР входило уже 43 представителя крупного бизнеса. К 1964 году в состав попечителей КЭР входили даже корпорации, которые в середине 1930-х годов были категорически против профсоюзов, например, «Дженерал Моторс»²¹.

В 1947 году Комитет по науке и политике КЭР, состоящий в основном из руководителей корпораций — членов Попечительского совета, опубликовал «Заявление о национальной политике», озаглавленное «*Переговоры о заключении коллективных договоров: Как повысить их эффективность*»²². В заявлении признавалось право на ведение переговоров с профсоюзами о заключении коллективных договоров и обсуждались методы обеспечения того, чтобы их влияние на бизнес было менее «разрушительным». В заявлении содержалось предупреждение о том, что «конфликты в промышленности» ставят под угрозу экономику США, одновременно угрожая «международному миру и процветанию», учитывая ведущую роль Соединенных Штатов в мире в 1947 году (КЭР, 1947, 7). В заявлении утверждалось, что Комитет по науке и политике КЭР «верит в истинные переговоры о заключении коллективных договоров», и высказывалось предостережение от возврата к прошлому состоянию «гражданской войны» между трудящимися и бизнесом (С. 7–8). В заявлении присутствовал призыв к «взаимному доверию и пониманию» между компаниями и профсоюзами, одобрялось использование процедур рассмотрения жалоб и говорилось о необходимости внести поправки в Закон Вагнера, чтобы профсоюзы, а также работодатели участвовали в переговорах о заключении коллективных договоров (С. 9, 12–13).

Семнадцать лет спустя, в 1964 году, вышел еще один отчет Комитета по науке и политике КЭР, озаглавленный «*Полномочия и функции профсоюзов: Как достичь лучшего равновесия*». В нем утверждалось: «Рабочие должны иметь возможность создавать профсоюзы, обладающие достаточной властью, чтобы эффективно представлять их интересы на переговорах с работодателями, которые влияют на условия найма» (КЭР, 1964, 9); однако в отчете также содержалось предостережение против узурпации профсоюзами слишком большого влияния²³. После краткого обзора истории подъема рабочего движения, начавшегося в середине 1930-х

годов, и ряда законов о труде, принятых Конгрессом с 1932 года, отчет завершался следующими строками:

«Мы полагаем, что национальное трудовое законодательство, принятое прошлым поколением, в целом является конструктивным. Было бы крайне нежелательно возвращаться к ситуации, существовавшей до 1932 года, или до 1947 года, или до 1959 года» (С. 12)²⁴.

В 1948 году КЭР выпустил заявление о правительственной политике под названием *«Денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика для достижения большей стабильности»*. В заявлении подробно излагалась и поддерживалась кейнсианская точка зрения на надлежащую роль федерального правительства в стабилизации экономики и обеспечении высокой занятости посредством денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики. В заявлении отмечалось, что «денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика являются важными функциями правительства. . . [которые] усиливают финансовую экспансию или ограничивают ее» (КЭР, 1948, 57)²⁵.

Почему ведущая организация, отстаивавшая интересы крупного бизнеса той эпохи, выступала в поддержку профсоюзов, переговоров о заключении коллективных договоров, кейнсианской макроэкономической политики и государства всеобщего благосостояния? На то было несколько причин, коренившихся в условиях, существовавших в 1940-е годы в Соединенных Штатах и во всем мире²⁶. Первая проистекает из эволюции отношений между трудящимися и руководством, происходившей в Соединенных Штатах после начала 1930-х годов. До 1930-х годов крупный бизнес в Соединенных Штатах, за редким исключением, упорно отказывался признавать профсоюзы, и противился он этому гораздо сильнее, чем крупный бизнес в большинстве других развитых капиталистических стран. В разгар Великой депрессии в Соединенных Штатах начался значительный подъем рабочего движения: трудящиеся во многих отраслях развернули кампании за признание профсоюзов, в том числе в автомобилестроительной и сталелитейной промышленности, в отрасли производства шин и электрического оборудования, в сфере грузоперевозок и портовых работ. В результате яростных и часто ожесточенных конфликтов произошло постепенное усиление трудящихся, что вынудило многие гигантские корпорации признать профсоюзы и вести с ними переговоры²⁷. Когда Соединенные Штаты вступили во Вторую мировую войну, руководство профсоюзов объявило о перемирии, пообещав не проводить забастовки в период войны. В военное время, когда переговорные позиции рабочих укреплялись благодаря полной занятости, а успех военных действий зависел от сотрудничества с трудящимися, профсоюзы добились еще нескольких успехов, в том числе, вычета членских взносов из заработной платы, процедуры рассмотрения жалоб, принятия трудового стажа за основу для продвижения по службе и в качестве защиты от увольнения, а также дальнейшего расширения членского состава профсоюзов.

После окончания войны, в 1946 году, в нескольких крупных отраслях промышленности вспыхнула волна общенациональных забастовок. Это произошло после отмены запрета на контроль над заработной платой и ценами, осущест-

влявшийся в военное время, и истечения срока действия обязательства о недопустимости забастовок. Однако с началом «холодной войны» политика США взяла курс вправо. Многие из наиболее эффективных профсоюзных лидеров являлись коммунистами, социалистами или независимыми радикалами, а профсоюзное движение изображалось как «подрывная деятельность». Выборы в Конгресс 1946 года принесли большие успехи республиканским противникам рабочего движения. Теперь крупный бизнес объединился с малым, чтобы настаивать на новом ограничительном трудовом законодательстве. Это привело к принятию в 1947 году, в обход вето президента Трумэна, Закона Тафта — Хартли, который лишил законной силы вторичные бойкоты и другие эффективные тактики, применявшиеся профсоюзами. В 1948 году, по мере нарастания «холодной войны» и усиления страха по отношению к радикалам, более умеренные лидеры новой федерации промышленных профсоюзов — Конгресса производственных профсоюзов (КПП) — повели борьбу против левых профсоюзных лидеров в своих рядах, которые с 1930-х годов играли ведущую роль в большинстве трудовых конфликтов с крупными корпорациями. Это привело к изгнанию в 1949–1950 годах нескольких крупных национальных профсоюзов во главе с коммунистами и другими левыми из КПП. Руководство уволило с работы многих профсоюзных активистов левого крыла.

Именно в этом контексте основная масса корпоративных лидеров пришла к выводу, что настало время заключить сделку с профсоюзным руководством, которое теперь придерживалось более умеренных взглядов и чья деятельность ограничивалась Законом Тафта — Хартли. Этому предшествовали попытки представителей крупного бизнеса подавить подъем рабочего движения, которые предпринимались в течение примерно пятнадцати лет и были безуспешными. Очевидно, теперь они решили, что признание профсоюзов и участие в переговорах по поводу заработной платы и условий труда по коллективным договорам являлось самым лучшим из имевшихся вариантов. Недавно «прирученное» руководство профсоюзов, лишенное многих из наиболее воинственно настроенных представителей и пострадавшее от изменения в общественном мнении, которое ранее склонялось в пользу профсоюзов, теперь согласилось на сделку. Она предусматривала отказ от использования самой воинственной профсоюзной тактики, признание за руководством многих прав и обещание сразу же после подписания обеспечивать исполнение коллективных договоров, стороны которых часто нарушали правила. Если бы ликвидация профсоюзов была возможной, вероятно, многие крупные корпорации — если бы таковые вообще имелись — подписали бы эту сделку, однако сценарий продолжения усилий по вытеснению профсоюзов являлся на тот момент нереалистичным.

«Форд Мотор» служит примером компании, которая энергично боролась с объединением в профсоюзы в 1930-х годах, прежде чем изменить свою позицию в конце 1940-х годов. 26 мая 1937 года произошел знаменательный инцидент: охранники «Форд Мотор Компани» жестоко избили лидера Объединенного профсоюза работников автомобильной промышленности Уолтера Ройтера, расправлявшего листовки возле ворот завода «Форд». Примечательно, что в 1946 году

Генри Форд II, недавно возглавивший компанию, заявил, что у корпорации «нет желания . . . повернуть время вспять. . . . Мы не хотим разрушать профсоюзы» (МакКвейд, 1982, 143).

В показательном отрывке о профсоюзах из заявления Комитета по науке и политике КЭР от 1964 года указывалось на преимущество установления стабильных отношений с профсоюзами, с точки зрения компаний. В заявлении выражалось некоторое недовольство политической активностью профсоюзов, но отмечалось следующее:

«Однако у системы [политической активности профсоюзов] также есть некоторые преимущества. Она, вероятно, имеет тенденцию фокусировать внимание американских рабочих на переговорах о заключении коллективных договоров, а не на попытках использовать власть правительства для изменения условий, которые лучше оставить на усмотрение частных лиц. . . . Важным достижением американской трудовой политики является то, что правительство не вмешивается в определение конкретных условий занятости» (КЭР, 1964, 13–14).

В этом выражалось предпочтение в пользу умеренной политики, которая возникла в результате политической активности профсоюзов в Соединенных Штатах. Напротив, в большинстве европейских стран в тот период трудящиеся играли более радикальную политическую роль, поддерживая социалистические и коммунистические партии, которые настаивали на более широком государственном вмешательстве в бизнес, провозглашая конечной целью замену капитализма социализмом.

Второй причиной, по которой крупный бизнес поддержал ключевые институты регулируемого капитализма, являлся страх перед повторением Великой депрессии. После Второй мировой войны у крупного бизнеса были веские причины для поддержки кейнсианской макроэкономической политики и кейнсианских идей. Все знали, что огромные расходы и мобилизация времен Второй мировой войны внезапно положили конец Великой депрессии. В 1939 году, через десять лет после начала Великой депрессии, уровень безработицы — хоть он и упал по сравнению с 25% в 1933 году — все еще был равен 17,2%, а инвестиции в основной капитал составляли лишь 58% от уровня 1929 года. Экономический эффект вступления в войну быстро положил конец депрессии, снизив уровень безработицы до 1,2% в 1944 году. Опасения насчет возврата депрессии сразу после окончания войны были широко распространены среди населения, в том числе, среди крупных компаний. Большинство представителей крупного бизнеса решило, что влиятельное федеральное правительство способно стабилизировать экономику и предотвратить возвращение депрессии.

В заявлении КЭР от 1948 года о денежно-кредитной и налогово-бюджетной политике говорилось: «После крупнейшей в истории депрессии и одной из самых серьезных инфляций [после прекращения контроля над ценами времен Второй мировой войны], наше поколение знает, что в экономике могут происходить большие колебания в сфере производства, занятости и цен» (КЭР, 1948, 9). В докладе одобряется контрциклическая политика правительства, направленная на предотвращение повторения депрессии и предусматривающая в том

числе денежно-кредитную экспансию и снижение налогов в случае угрозы депрессии, даже если это приведет к дефициту государственного бюджета. В отчете отмечалось, что после войны размер бюджета федерального правительства значительно увеличился по сравнению с экономикой, до 15–25% национального дохода в зависимости от потребностей в военных расходах. В отчете был сделан вывод: «Разумная политика в отношении бюджетов такого размера может оказать большое стабилизирующее влияние на экономику» (С. 14)²⁸.

Из заявления также ясно следовало: крупный бизнес считал, что в вопросах предотвращения нового экономического спада ставки очень высоки. После перечисления очевидных издержек спада в виде сокращения производства, безработицы, банкротств и потери права выкупа домов были добавлены следующие последствия: «Возникающее глубокое чувство несправедливости и разочарования» и «растущая восприимчивость к бесполезным или опасным идеям, которые, кажется, обещают избавление от всех проблем» (С. 9–10). Крупный бизнес опасался, что в случае повторной тяжелой депрессии и убежденности людей в неизбежности такого опыта в капиталистической системе вырастет поддержка социалистической альтернативы в противовес капитализму. Кейнсианская политика казалась намного предпочтительнее, чем отказ от капитализма.

Третьим фактором, подталкивавшим крупный бизнес к поддержке новых институтов регулируемого капитализма, являлась значительная народная поддержка социалистических и коммунистических партий во многих капиталистических державах. В Великобритании радикальная Лейбористская партия того времени одержала крупную победу на выборах в 1945 году и инициировала программу национализации основных отраслей промышленности. Коммунистические и социалистические партии боролись за власть во Франции и Италии. Левые партии также имели влияние в Японии. Даже в Соединенных Штатах Коммунистическая партия играла значительную роль с конца 1930-х до середины 1940-х годов, хотя ее легко подавили в условиях «холодной войны», возникших после Второй мировой войны. Вполне вероятно, американский крупный бизнес опасался того, что поддержка социализма может распространиться на Соединенные Штаты, даже если не произойдет нового масштабного экономического спада. Политика признания некоторых трудовых прав и обеспечения полной занятости, как представлялось, служит страховкой от распространения социалистических настроений в Соединенных Штатах. Аналогичным образом, небольшой платой за предотвращение социализма должно было казаться принятие крупным бизнесом скромных программ социального обеспечения, инициированных в 1930-х годах и нашедших отражение в документе КЭР от 1944 года (Бентон, 1944), в противовес сворачиванию социального обеспечения или отказу от выплаты пособия по безработице.

Наконец, в-четвертых, после окончания Второй мировой войны количество государств с правящей Коммунистической партией внезапно возросло с одного — СССР — до девяти. Коммунистические партии пришли к власти в шести

восточноевропейских странах, где находилась Советская Армия, а также в двух восточноевропейских государствах без советской помощи (Югославия и Албания). Несколько лет спустя, в 1949 году, Коммунистическая партия Китая пришла к власти в самой густонаселенной стране мира, а это означало, что отныне под коммунистическим управлением находилась примерно одна треть населения мира. Таким образом, впервые возник мощный коммунистический блок. Государства под властью коммунистов считали себя рабочими государствами, устранившими проблемы, которые капитализм создавал для трудящихся. Это вынудило крупный бизнес пойти на уступки трудящимся, чтобы американские рабочие не рассматривали ныне влиятельную во всем мире социалистическую систему в качестве привлекательной модели²⁹.

Некоторые лидеры крупного бизнеса поддержали Новый курс в 1930-х годах. Среди них был Джозеф Кеннеди, которого Рузвельт назначил первым председателем Комиссии по ценным бумагам и биржам³⁰. Однако такие «отступники» составляли меньшинство в 1930-е годы, когда большая часть крупного бизнеса выступила против первоначальных попыток приверженцев Нового курса установить регулируемую форму капитализма. Лишь во время и после Второй мировой войны, в изменившихся условиях, о которых говорилось выше, влиятельная часть крупного бизнеса перешла на сторону регулируемого капитализма. Когда крупный бизнес вступил в коалицию с организованной рабочей силой в поддержку регулируемого капитализма, это могущественное объединение смогло создать и укрепить новую систему.

Не все представители бизнеса поддерживали регулируемый капитализм. Два сегмента остались в оппозиции. В один сегмент входили конкретные лидеры крупного бизнеса, которые сохраняли давнюю враждебность по отношению к профсоюзам и правительственным мерам по стабилизации экономики. Например, в стойкой оппозиции находилась семья Дюпонов, одна из самых богатых в США. Они опирались на компанию «Дюпон Кемикл Компани» и некоторое время после Первой мировой войны на «Дженерал Моторс», которую они контролировали до конца 1930-х годов³¹. Однако противники регулируемого капитализма из числа крупного бизнеса теперь составляли меньшинство.

Основное сопротивление регулируемому капитализму оказывали предприятия малого бизнеса и их ассоциации. Торговая палата США, которая долгое время являлась основным выразителем интересов малого бизнеса, не отказалась от своего оппозиционного отношения к регулируемому капитализму, особенно от непринятия профсоюзов, программ социального обеспечения и бюджетного дефицита (Коллинз, 1981). В 1950-х годах Торговая палата регулярно отправляла своих экспертов в Конгресс на слушания по вопросам экономической политики, чтобы они свидетельствовали о том, что профсоюзы нарушают права рабочих, а социальное обеспечение ослабляет стимулы к работе, и что Америка катится по скользкой дорожке к социализму. Оппозиция регулируемому капитализму со стороны малого бизнеса была понятна. В отличие от крупного бизнеса, малые предприятия изо дня в день борются за выживание, как правило,

работая с минимальной рентабельностью в высококонкурентных секторах экономики. Значительная часть представителей малого бизнеса ежегодно становится банкротами. Им трудно выплачивать заработную плату, требуемую профсоюзами, платить налоги для поддержки программ социального обеспечения и справляться с расходами, связанными с соблюдением государственных программ регулирования.

В период после Второй мировой войны крупный бизнес столкнулся с совершенно иной средой, нежели чем та, в которой существует малый бизнес. Работая, как правило, в отраслях, где имелось лишь несколько основных конкурентов, обладая при том большими финансовыми ресурсами, они могли позволить себе выплачивать заработную плату, требуемую профсоюзами, и налоги, необходимые для поддержания программ социального обеспечения. В случае необходимости они могли бы использовать свою рыночную власть, чтобы перевести растущие затраты в повышение цен. В отличие от малого бизнеса, они не боялись, что их вытеснят из бизнеса, и это позволило учесть потенциальные долгосрочные выгоды от новых договоренностей, которые могли превысить затраты. Могущественное федеральное правительство, осуществляющее вмешательство в экономику, представляло собой устрашающую перспективу для типичного малого бизнеса, который не имел большого влияния на политику, проводимую федеральным правительством; между тем, крупный бизнес был уверен, что он способен не допустить нарушения своих основных интересов со стороны влиятельного федерального правительства. Хотя эти особенности положения, в котором оказался крупный бизнес, никоим образом не гарантировали поддержку им регулируемой формы капитализма, в условиях конца 1940-х годов эта форма стала для крупного бизнеса приемлемой³².

В итоге регулируемый капитализм оказался на удивление успешным для крупного бизнеса — вероятно, намного успешнее, чем ожидалось. По мере того как в Соединенных Штатах наступал «золотой век капитализма», он принес много выгод для крупного бизнеса, включая стабильные трудовые отношения, предсказуемые затраты на оплату труда, отсутствие серьезных рецессий, быстрый экономический рост и высокие темпы роста производительности труда. Заработная плата рабочих росла, но в долгосрочной перспективе — не быстрее, чем выработка на одного рабочего, и к середине 1960-х годов норма прибыли достигла максимума после Второй мировой войны, как мы увидим ниже.

Тем не менее регулируемому капитализму были присущи особенности, которые не являлись оптимальными, с точки зрения представителей крупного бизнеса. Им приходилось бороться с относительно влиятельными профсоюзами. Им приходилось участвовать в оплате программ социального обеспечения. Им приходилось терпеть различные виды государственного регулирования. И все же борьба трудящихся, страх перед новым экономическим спадом и перед коммунизмом или социализмом заставили представителей крупного бизнеса неохотно принять реформы, без которых они, несомненно, с удовольствием бы обошлись.

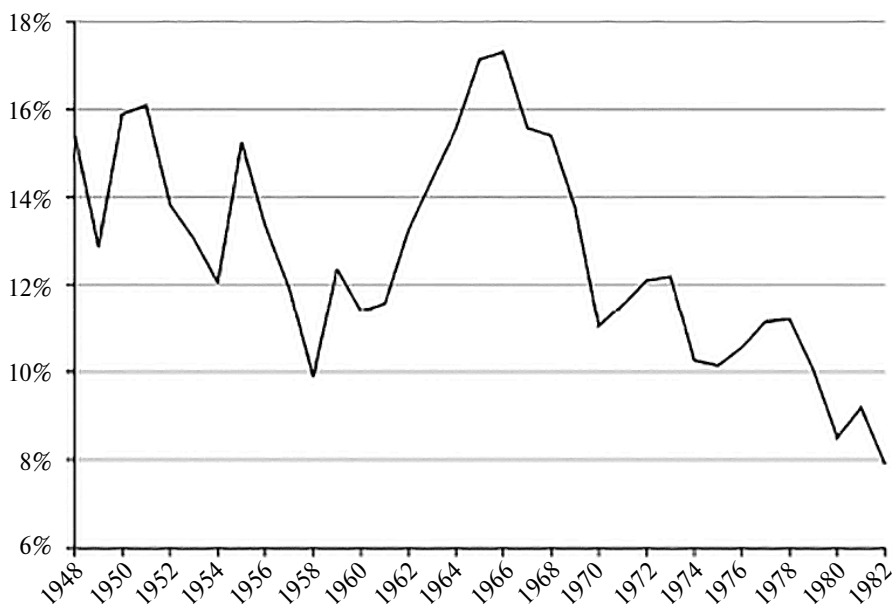


Рисунок 3.1. Норма прибыли нефинансового корпоративного сектора США, 1948–1982 гг. Источники: Бюро экономического анализа США, 2013 г.; таблица 1.14 «Данные СНДП»; таблица 4.1 «Основные средства».

Конец «золотого века»: кризис 1970-х годов

Как отмечалось выше, регулируемый капитализм в Соединенных Штатах привел к относительно быстрому экономическому росту, который продолжался с конца 1940-х до начала 1970-х годов. С 1948 по 1973 год наблюдался быстрый рост ВВП, производства в частном секторе и производительности труда. Хотя бедность и неравенство не были устранены, экономический рост этого периода был широко распространен, поскольку реальная почасовая оплата росла быстро и последовательно (снижение имело место только в 1959 году), а степень неравенства доходов за этот период уменьшилась. Подробные данные об этих тенденциях представлены в главе 4.

Бизнес не остался в стороне и в «золотой век капитализма». На рисунке 3.1 показана норма прибыли нефинансового корпоративного сектора в Соединенных Штатах. Несмотря на то, что норма прибыли имела тенденцию к снижению с начала 1950-х до начала 1960-х годов, в середине 1960-х годов она выросла до самого высокого уровня за послевоенный период, достигнув 17,3% в 1966 году.

Однако после 1966 года возникла проблема, с точки зрения бизнеса. В то время как реальная заработная плата продолжала расти, хотя и несколько медленнее, чем раньше, прибыль начала снижаться.



Рисунок 3.2. Годовая инфляция и уровень безработицы, 1960–1985 гг.

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г.

Примечание. Инфляция потребительских цен измеряется с декабря по декабрь.

С 1966 по 1973 год реальная почасовая оплата росла на 1,7% в год, по сравнению с 2,5% в год в период с 1948 по 1966 год (Экономический отчет президента, 1990 г.)³³. Однако, как показано на рисунке 3.1, норма прибыли резко снизилась в течение 1966–1973 годов, к 1973 году потеряв 29,5% от значения 1966 года³⁴. С 1966 по 1973 год доля оплаты труда в национальном доходе выросла на 2,8 процентных пункта, в то время как доля корпоративной прибыли упала почти на такую же величину — 3,0 процентных пункта (Бюро экономического анализа США, 2013 г.; таблицы 1.1.4, 1.12 и 1.14 по данным СНДП).

После 1973 года как трудящиеся, так и представители бизнеса испытывали затруднения. В 1973–1979 годах реальная заработная плата упала на 4,4%; между тем, норма прибыли тоже продолжала снижаться, упав за этот период на 17,8%. В период с 1973 по 1979 год выработка в час в несельскохозяйственном секторе увеличивалась со скоростью всего 1,1% в год (Бюро статистики труда США, 2013 г.). Годы с 1973 по 1979 по праву считаются периодом экономического кризиса.

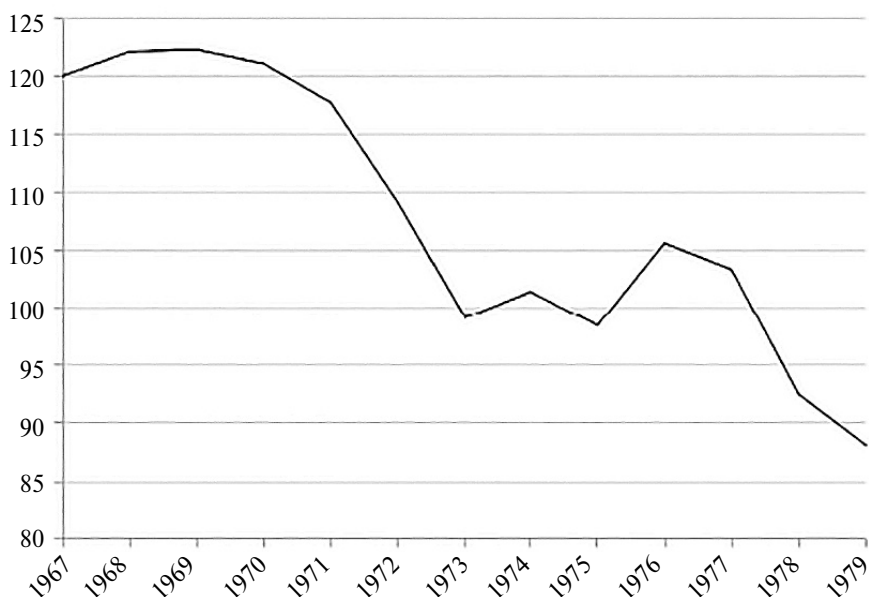


Рисунок 3.3. Торгово-взвешенный индекс доллара США в модели многосторонней торговой системы, 1967–1979 гг. (март 1973 г. = 100)

Источник: Экономический отчет президента за 1990 год, 418, таблица C-109.

После 1973 года не только упала заработная плата и норма прибыли, но и экономика вступила в период нестабильности, тогда как производительность осталась на прежнем уровне. Инфляция, которая нарастала с конца 1960-х годов, ускорилась в 1973–1974 годах, когда недавно наделенная полномочиями Организация стран-экспортеров нефти резко повысила цены на нефть в конце 1973 года, что как раз совпало по времени с отменой запрета на контроль над заработной платой и ценами, действовавшего с 1971 года. Как показано на рисунке 3.2, в 1974–1975 годах американскую экономику охватило ужасное состояние стагфляции, поскольку относительно резкая рецессия привела к повышению уровня безработицы до 9,0% в мае 1975 года, в то время как инфляция, несмотря на некоторое снижение, оставалась высокой. Потребительские цены выросли на 8,3% в 1973 году, на 12,3% в 1974 году и на 6,9% в 1975 году. Как уровень безработицы, так и уровень инфляции после 1973 года заметно выросли.

Между тем, на международных валютных рынках наблюдалась нестабильность, поскольку в 1971–1973 годах рухнула Бреттон-Вудская денежная система с ее фиксированными обменными курсами. Как показано на рисунке 3.3, международная стоимость доллара, который оставался мировой торговой валютой, резко упала и испытывала значительные колебания после 1971 года. В течение 1973–1979 годов в Соединенных Штатах царилло общее ощущение, что экономика выходит из-под контроля. Кейнсианские методы, которые ранее доказали свою эф-

фективность, теперь оказались бессильными и неспособными одновременно решить проблемы высокой безработицы, быстрой инфляции и нестабильности международной валюты. Налогово-бюджетная и денежно-кредитная экспансия могла бы стимулировать рост и снизить безработицу, но до того, как безработица достигнет приемлемого уровня, начнется рост инфляции. Ограничительная политика замедлила инфляцию, но за счет очень высокого уровня безработицы.

Как и в отношении Великой депрессии 1930-х годов, среди специалистов нет единого мнения о причинах экономического кризиса 1970-х годов. Социальная структура теории накопления связывает длительный экономический кризис с тем, что социальная структура накопления, которая ранее способствовала получению прибыли и экономическому росту, оказывается более не способной эффективно функционировать. Однако эта теория не уточняет, по какой причине определенная социальная структура накопления перестает эффективно функционировать в конкретное время и в конкретном месте. В работе Боулз с соавт. (1990, гл. 5) представлен убедительный анализ причин экономического кризиса 1970-х годов в рамках социальной структуры накопления. Авторы утверждают, что основной причиной того, почему послевоенный регулируемый капитализм, который так хорошо функционировал с конца 1940-х годов, превратился в препятствие для стабильности, получения прибыли и роста в 1970-х годах, явилось возникновение нарастающего конфликта между американским крупным бизнесом и подчиненными группами в США и за рубежом. Этот конфликт дестабилизировал регулируемый капитализм и привел к кризису 1970-х годов.

Рабочие возмущались плохими условиями труда, повышением выработки без увеличения заработной платы и боролись за больший «кусочек пирога». Рабочее движение и его союзники преуспели в расширении государства всеобщего благосостояния с помощью таких мер, как программа «Медикэр», программа продовольственных талонов и совершенствование системы социального обеспечения. Граждане организовывали все более эффективные кампании, направленные на то, чтобы не позволять корпорациям навязывать обществу растущие издержки своей коммерческой деятельности в виде опасных продуктов, небезопасных рабочих мест и разрушения окружающей среды. Страны-экспортеры нефти на Ближнем Востоке и в Латинской Америке требовали и получали более высокую цену за экспорт нефти. Производственные компании США, у которых с 1940-х годов не было серьезной конкуренции в сфере импорта, внезапно столкнулись с эффективной конкуренцией со стороны западноевропейских и японских компаний, начиная с конца 1960-х годов.

В работе Боулз с соавт. (1990) утверждается, что крупный бизнес США стремился подавить каждую из вышеуказанных групп, но многочисленные конфликты оставались неразрешенными до конца 1970-х годов. Усиление конфликта между крупным бизнесом в Соединенных Штатах, с одной стороны, и рабочими США, гражданами США, бедными странами и капиталистами в других развитых странах, с другой, привело к тому, что социальная структура накопления перестала эффективно функционировать. Результатом стали падение нормы прибыли, застойный рост производительности, увеличение инфляции,

подъем уровня безработицы, крах Бреттон-Вудской системы и международный валютный хаос.

Хотя мы считаем данное объяснение кризиса 1970-х годов убедительным, в цели нашего исследования не входит его оценка или рассмотрение альтернативных объяснений. Не оспариваются следующие экономические факты: 1) экономический кризис возник в 1970-е годы; 2) кризису предшествовало резкое падение показателя, являющегося наиболее важным для бизнеса — нормы прибыли, и этот спад продолжался до конца 1970-х годов; 3) практически прекратился рост производительности труда, который является ключевой переменной, лежащей в основе способности бизнеса получать растущую прибыль с течением времени; 4) бесперебойно функционирующая «смешанная экономика», обещанная в рамках регулируемого капитализма, перестала нормально функционировать, а средство, одобренное для решения экономических проблем — кейнсианские методы управления спросом, — не могло решить этих проблем.

В течение 1970-х годов шли дебаты о причинах проблем, от которых страдала экономика. Различные бизнес-группы настаивали на разных решениях, как и представители других страт общества. Один видный инвестиционный банкир, Феликс Рогатин из «Лазар Фрер энд Компани», выступил за еще более регулируемую форму капитализма, основанную на трехсторонних сделках между представителями бизнеса, рабочих и правительства. Однако данное направление так и не получило поддержки среди крупного бизнеса, который в условиях экономического кризиса 1970-х годов постепенно объединился вокруг другого решения. Это решение и стало тем, что мы называем сегодня неолиберализмом.

Свидетельства того, что крупный бизнес стал поддерживать неолиберализм в конце 1970-х годов

В октябре 1972 года в результате слияния двух малоизвестных организаций-предшественников была образована новая организация крупного бизнеса — Круглый стол бизнеса. В отличие от более ранних организаций бизнеса, в его состав входили только генеральные директора компаний. На момент основания в его состав входили 82 корпоративных участника, в том числе, руководители более половины из 100 крупнейших промышленных компаний США, а к 1979 году он насчитывал почти 70 из первой сотни (Реусс, 2013, 69–70). В состав Круглого стола бизнеса входили не только промышленные компании, но и крупные корпорации нефинансового и финансового секторов крупного бизнеса США. Выборка его участников — крупных компаний — за 1972 и 1979 год показана в таблице 3.4³⁵. 45 крупных корпораций (или их предшественников) из списка участников Круглого стола бизнеса ранее были связаны с Комитетом экономического развития США в период между 1943 и 1964 годами, включая «Эй-ти-энд-ти», «Бэнк оф Америка», «Ситикорп», «Эксон», «Форд», «Дженерал Электрик», «Дженерал Моторс», «Джей-Пи Морган» и «Юнайтед Стейтс Стил».

Таблица 3.4.

Некоторые участники Круглого стола бизнеса, 1972 и 1979 гг.

«Эй-ти-энд-ти» ⁺	«Файрстоун Тайр энд Раббер Ко.» ⁺⁺
«Эллайд Кемикл Корпорейшн» ⁺⁺	«Форд Мотор Компани» ⁺⁺
«Алюминиевая компания Америки» [*]	«Дженерал Дайнемикс Корпорейшн» ⁺⁺
«Америкэн Кэн Компани» ⁺⁺	«Дженерал Электрик Компани» ⁺⁺
«Американская электроэнергетическая компания» [*]	«Дженерал Фудс Корп.» ⁺⁺
«Атлантик Ричфилд Компани» ⁺⁺	«Дженерал Миллс Инк.» ⁺⁺
«Би-Эф Гудрич» ⁺	«Дженерал Моторс Корпорейшн» ⁺⁺
«Бэнк оф Америка» ⁺	«Галф Ойл Корп.» ⁺⁺
«Бетлехем Стил Корпорейшн» ⁺⁺	«Интернэшнл Харвестер Компани» ⁺⁺
«Берлингтон Индастриз, Инк.» ⁺⁺	«Международная никелевая компания» ⁺⁺
«Берлингтон Нозерн, Инк.» ⁺⁺	«Международная целлюлозно-бумажная компания» ⁺⁺
«Кэмпбелл Суп Компани» ⁺⁺	«Джей-Си Пенни Ко., Инк.» ⁺⁺
«Чемпион Интернэшнл Корп.» ⁺⁺	«Джей-Пи Стивенс» ⁺
«Чейз Манхэттен Бэнк» ⁺⁺	«Кеннекотт Коппер Корпорейшн» ⁺⁺
«Крайслер Корпорейшн» ⁺⁺	«Мобил Ойл Корпорейшн» ⁺⁺
«Ситибэнк» ⁺⁺	«Морган Гарант Траст Компани оф Нью-Йорк» ⁺
«Кока-Кола» ⁺	«Морган Стэнли энд Ко., Инк.» ⁺
«Консолидейтед Эдисон» [*]	«Проктер энд Гэмбл» ⁺
«Стекольный завод Корнинг» ^{* +}	«Ар-Эйч Мейси энд Ко., Инк.» ⁺⁺
«Краун Зеллербах Корп.» ⁺⁺	«Скотт Пейпер Компани» ⁺⁺
«Дау Кемикл Компани» ⁺⁺	«Сирс, Роубак энд Ко.» ⁺⁺
«Е.И. Дюпон де Немур энд Ко.» ⁺⁺	«Шелл Ойл Компани» ⁺⁺
«Истерн Эйрлайнз» ⁺⁺	«Энергетическая и осветительная компания Техаса» [*]
«Истмен Кодак Компани» ⁺⁺	«Юнайтед Эйркрафт Корп.» ⁺
«Эксон Корпорейшн» ⁺⁺	«Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн» ⁺⁺
«Федеративные универсальные магазины» ⁺⁺	

* Участник в 1972 г.

+ Участник в 1979 г.

Источник: Кругл стол бизнеса, 1972 г.; Грин и Бушбаум, 1980, Приложение А.

Примечание. Из списка участников Круглого стола бизнеса по состоянию на 16 октября 1972 г. и 1 августа 1979 г.

В отличие от Комитета экономического развития, Круглый стол бизнеса был создан как лоббистская группа. Благодаря широкому представительству крупных компаний из основных секторов бизнеса США, он стремился отстаивать общие для большого бизнеса интересы. Круглый стол бизнеса стал самой важной организацией, представлявшей интересы крупного бизнеса в Соединенных Штатах в тот период (Клоусон и Клоусон, 1987; Фергюсон и Роджерс, 1986; Вогель, 1989; МакКвейд, 1982). Ему удалось достичь значительной степени единства целей среди различных корпоративных интересов, которые он представлял, что значительно усилило его влияние. Например, в решающей битве за реформу трудового законодательства в 1978 году даже те руководители, которые не поддерживали решение Круглого стола бизнеса выступать против этого законопроекта, тем не менее публично лоббировали против его принятия, как описано ниже (Вогель, 1989, 154–155).

Учредительный акт Круглого стола бизнеса, выпущенный в апреле 1973 года, содержал осторожные и относительно мягкие формулировки. Миссия организации в нем описывалась так: экономическое образование, улучшение коммуникации с общественностью, правоприменение посредством судебных разбирательств, улучшение отношений с правительством и достижение более сбалансированных отношений между рабочими и руководством. Последняя из указанных целей действительно предвещала то, что через несколько лет превратится в агрессивную позицию в отношении рабочих (Круглый стол бизнеса, 1973). Однако в течение 1970-х годов Круглый стол бизнеса все настойчивее пропагандировал свою политику³⁶.

Хотя Круглый стол бизнеса являлся скорее лоббистской группой, чем политической организацией, он время от времени выпускал документы и отчеты, которые демонстрировали поддержку различных элементов неолиберальной реструктуризации. В 1977 году Рабочая группа по предложениям в сфере налогообложения утверждала, что необходимы более серьезные стимулы для привлечения инвестиций в бизнес, включая снижение налога на прибыль корпораций, увеличение налоговых вычетов по амортизации и снижение налогов на прирост капитала (Круглый стол бизнеса, 1977). Два года спустя, в 1979 году, вышел другой отчет, касавшийся пенсий по социальному обеспечению. В нем подчеркивалось, что величину пенсий следует рассматривать как «минимальный уровень» для удовлетворения «основных потребностей» и что льготы и пособия «следует критически анализировать, чтобы определить, действительно ли в них есть необходимость» (Круглый стол бизнеса, 1979, 3–4). «Минимальный уровень», предусмотренный пенсионной программой социального обеспечения, должен дополняться индивидуальными сбережениями работников и частными пенсионными программами, «предлагающими более гибкую систему удовлетворения индивидуальных пожеланий и обстоятельств» (С. 4). В отчете также содержался призыв повысить пенсионный возраст (С. 6).

В ряде докладов Круглого стола бизнеса в 1979–1981 годах содержался призыв к ослаблению социального регулирования. Исследование, проведенное Артуром Андерсеном в 1979 году для Круглого стола бизнеса, показало, что в 1977 году по выборке из 48 крупных корпораций расходы на соблюдение нормативных требо-

ваний составили 2,6 миллиарда долларов США, или 15,7% чистой прибыли компаний после уплаты налогов и 43,4% общих расходов на НИОКР (Артур Андерсен, 1979, iii). Многоотомное исследование качества воздуха, проведенное по заказу Круглого стола бизнеса, призывало изменить метод оценки ущерба здоровью от низкого качества воздуха, предлагая ограничить обнаружение «неблагоприятного воздействия на здоровье» в результате плохого качества воздуха условиями, вызывающими «непоправимое повреждение или заболевание, приводящее к потере трудоспособности» (Феррис и Спайзер, 1980, iv). Отвергая нынешний подход, предусматривающий принятие решений по стандартам качества воздуха «с запасом», отчет поддерживал «приемлемый риск» (iv). В докладе 1981 года о росте производительности труда основной причиной отставания в росте производительности в тот период было названо «бремя чрезмерного государственного регулирования» (Круглый стол бизнеса, 1981, 1). В докладе содержался призыв провести анализ затрат и выгод, чтобы решить, оправданно ли регулирование. В нем также приводилась подвергаемая значительной критике оценка, сделанная Мюрреем Вейденбаумом, первым председателем Совета экономических консультантов при администрации Рейгана и давним критиком государственного регулирования бизнеса, согласно которой расходы на государственное регулирование в 1980 году составили 126 миллиардов долларов США (С. 8).

Однако лоббистская деятельность Круглого стола бизнеса в 1970-х годах лучше всего иллюстрирует, какие меры он поддерживал. В течение 1975–1978 годов Круглый стол бизнеса вел в основном оборонительную борьбу против рабочих и групп общественных интересов, чтобы предотвратить их попытки укрепления рабочего движения и ужесточения социального регулирования. Уотергейтский скандал 1973 года привел к значительному увеличению демократического большинства в обеих палатах Конгресса после выборов 1974 года, рабочие и общественные движения настаивали на продвижении своих политических программ. Находясь на посту президента, Форд наложил вето на ряд законопроектов. Избрание демократа Джимми Картера в 1976 году, казалось, создало благоприятные условия для принятия законов, к которым давно стремились рабочие и общественные группы.

Начиная с 1977 года, Круглому столу бизнеса удалось заблокировать целый ряд таких законопроектов. В 1977 году он сыграл важную роль в отклонении Конгрессом характеристики, называемой *common situs* («общее местонахождение»), которая укрепила бы переговорные позиции строительных профсоюзов. В 1978 году он смог заблокировать принятие законопроекта, который создал бы новое всеобъемлющее агентство по защите прав потребителей, что долгое время поддерживалось движением за регулирование, и нанес защитнику прав потребителей Ральфу Надеру непривычное поражение (Вогель, 1989).

Самой драматичной и неожиданной победой Круглого стола бизнеса стало отклонение законопроекта о реформе трудового законодательства в первой половине 1978 года. Предлагавшийся Закон о реформе трудового законодательства 1978 года считался высшим законодательным приоритетом в сфере труда, призванным остановить сокращение представительства профсоюзов. В то время как действующее трудовое законодательство поддерживало право рабочих объединяться в профсоюзы или вступать в них, на практике компании, не участвовавшие в проф-

союзах, часто использовали незаконную тактику для противодействия объединению в профсоюзы, в том числе, увольняли рабочих за поддержку профсоюзов. На урегулирование последовавших судебных исков ушло много лет, а штрафы были совсем небольшими. Закон о реформе трудового законодательства сократил бы период времени для принятия решений Национальным советом по трудовым отношениям и увеличил бы штрафы за такие нарушения, как увольнение работников за профсоюзную деятельность. Законопроект собрал значительное большинство сторонников в обеих палатах Конгресса, и президент Картер пообещал подписать такой законопроект.

Лоббистскую борьбу против законопроекта вели несколько бизнес-организаций, в том числе представляющие малый бизнес, однако основную роль в его отклонении сыграл Круглый стол бизнеса. Работая совместно с Торгово-промышленной палатой и Национальной ассоциацией производителей, Круглый стол бизнеса активно лоббировал против законопроекта. Генеральный директор компании «Дженерал Электрик» Реджинальд Джонс поддерживал нейтралитет в отношении этого законопроекта в политическом комитете Круглого стола бизнеса — работники «Дженерал Электрик» уже участвовали в профсоюзах, поэтому закон не имел прямого влияния на компанию. Однако когда Комитет по политике проголосовал решительно за противодействие законопроекту, «Дженерал Электрик» тем не менее публично выступила против законопроекта и вела лоббистскую деятельность против него. Крупные корпорации использовали собственные бизнес-джеты, чтобы доставить мелких бизнесменов со всей страны в Капитолий и увидеть своих представителей. Попытка увенчалась успехом, когда в июне 1978 г. было набрано достаточное количество сторонников, чтобы поддержать одного из обвинителей законопроекта в Сенате, и законопроект был отклонен (Вогель, 1989, 154–156). Лидеры лейбористов пришли к правильному выводу: крупные корпорации, которые десятилетиями воздерживались от присоединения к малому бизнесу в борьбе с профсоюзами, теперь изменили свою позицию.

Не все меры Круглого стола бизнеса в 1970-х годах носили оборонительный характер. В 1978 году Круглый стол бизнеса сыграл важную роль в превращении умеренно прогрессивного законопроекта о налоговой реформе в список пожеланий бизнеса, включавший снижение максимальной ставки налога на прирост капитала с предлагаемых 48% до 28%. В том же году критика «чрезмерного государственного регулирования», которая озвучивалась со стороны Круглого стола бизнеса, а также других деловых организаций и средств массовой информации, подтолкнула президента Картера к изданию распоряжения, требующего от регулирующих органов проводить исследование экономического воздействия предлагаемых мер регулирования (Фергюсон и Роджерс, 1986, 106). Это распоряжение положило начало отходу от первоначального обоснования социального регулирования, согласно которому деловую практику необходимо прекратить, если она причиняет вред. Теперь преобладал подход с точки зрения затрат и выгод, заключающийся в сравнении прогнозируемого вреда с трудноизмеримыми затратами на регулирование.

После того, как в январе 1981 года в должность вступил Рональд Рейган, его администрация быстро разработала программу, направленную на реализацию

ключевых компонентов неолиберальной реструктуризации. В марте 1981 года Круглый стол бизнеса публично одобрил всю его экономическую программу. В заявлении Круглого стола бизнеса, посвященном экономическому плану администрации Рейгана, говорилось: «Деловое сообщество твердо убеждено в том, что все четыре части плана восстановления экономики [сокращение социальных расходов, снижение налогов, ослабление регулирования и жесткая денежно-кредитная политика] являются важными, взаимосвязанными и необходимыми к исполнению». Двумя месяцами позже Круглый стол бизнеса опубликовал отчет, в котором заявлялось: «Американский народ переживает экономический кризис, требующий масштабных изменений в экономической политике» (МакКвейд, 1982, 320). Таким образом, Круглый стол бизнеса отказался от той поддержки, которую он прежде оказывал институтам регулируемого капитализма, чтобы сначала противостоять их дальнейшему расширению, а затем работать над принципиальным изменением некоторых ключевых институтов регулируемого капитализма.

Действия Круглого стола бизнеса, состоящего в основном из представителей тех же корпораций, которые играли ключевую роль в одобрении Комитетом экономического развития регулируемого капитализма в 1940-х годах, в поддержку так называемой «неолиберальной реструктуризации» в период с 1970-х годов по 1981 год, служат свидетельством того, что широкая и влиятельная часть крупного бизнеса изменила свою позицию в те годы. Крупный бизнес отказался от прежней коалиции с профсоюзами, вместо этого вступив в союз с малым бизнесом.

Однако есть и другие свидетельства данного изменения, произошедшего со стороны крупного бизнеса в тот период.

Комитет экономического развития оставался активным политическим институтом в 1970-х годах, а в 1980 году в его попечительский совет по-прежнему входил широкий круг представителей как финансового, так и нефинансового крупного бизнеса США (КЭР, 1980), хотя КЭР уже не действовал в качестве главного представителя крупного бизнеса на политической арене, как в 1940-х годах. Политические заявления КЭР, звучавшие с начала 1970-х годов по 1980 год, демонстрируют постепенную эволюцию и отход от более ранних позиций в пользу регулируемого капитализма к поддержке ключевых элементов неолиберальной трансформации. В отчете КЭР от 1972 года под названием «Высокий уровень занятости без инфляции» звучали кейнсианские ноты, одобряющие «разумное управление общим спросом с помощью соответствующей налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики» (КЭР, 1972, 16). Комитет пошел еще дальше в направлении государственного вмешательства, одобрив регулирование заработной платы и цен (17). В 1976 году КЭР выпустил отчет об инфляции и экономическом росте, в котором был провозглашен отказ от поддержки жесткого интервенционистского регулирования заработной платы и цен, но выражалась приверженность традиционной кейнсианской политике. Комитет рекомендовал экспансионистскую налогово-бюджетную и денежно-кредитную политику, нацеленную на темпы роста 6% в год в течение следующих двух лет, чтобы снизить безработицу, продолжая при этом принимать более долгосрочные меры по сокращению структурной безработицы и увеличению производственных капиталовложений (КЭР, 1976). Однако уже в 1980 году КЭР выпустил отчет, в котором одобрялось «жесткое сдержи-

вание налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики», чтобы взять под контроль инфляцию, несмотря на рецессию в том году (КЭР, 1980, 2–4). В отчете содержался призыв к проведению налоговой и нормативной реформы с целью стимулирования сбережений и инвестиций (С. 5)³⁷.

В 1979 году КЭР выпустил пространное политическое заявление под названием «Переосмысление роли правительства в рыночной системе», в нем указывалось на изменение политической ориентации, которой придерживалась организация. В отчете критиковался «в значительной степени неуправляемый рост государственного участия в экономической системе» и высказывалось предупреждение, что правительство «предъявляет все более высокие требования к частному сектору» (КЭР, 1979, 9–10). Документ призывал к сокращению государственного регулирования бизнеса, настаивая на том, что «стране будет выгодно освободить рынки от плохо продуманных государственных ограничений» (С. 14). Таким образом, изменение политических заявлений КЭР в 1970-е годы является дополнительным свидетельством того, что крупный бизнес США отказался от регулируемого капитализма, чтобы поддержать неолиберальные преобразования в течение этого десятилетия.

Еще одним свидетельством этого изменения служат действия аналитических центров, занимавшихся государственной политикой. В 1950-х и 1960-х годах рядом влиятельных аналитических центров был опубликован политический анализ, основанный на кейнсианском консенсусе того периода. Крупные корпорации оказывали финансовую поддержку этим аналитическим центрам, наиболее важным из которых был Брукингский институт. Такие аналитические центры играют важную роль в Соединенных Штатах, предоставляя политический анализ не только Конгрессу и исполнительной ветви власти, но и средствам массовой информации. Их влияние не ограничивается отдельными вопросами политики, но распространяется на доминирующую основу для оценки государственной политики. В послевоенные десятилетия Брукингский институт служил опорой доминирующего взгляда на государственную политику «смешанной экономики».

В течение 1970-х годов появилось несколько новых или возрожденных аналитических центров, которые активно поддерживали неолиберальную реструктуризацию. Самым влиятельным являлся Американский институт предпринимательства. Американский институт предпринимательства возник в 1940-х годах и до конца 1960-х оставался небольшим, слабо финансируемым аналитическим центром консервативного толка. В 1970 году годовой бюджет Американского института предпринимательства составлял менее 1 миллиона долларов. В следующее десятилетие его годовой бюджет вырос более чем в десять раз. К 1980 году в состав попечителей Американского института предпринимательства входили представители «Шелл Ойл», «Чейз Манхэттен Бэнк», «Ситикорп», «Хьюлетт-Паккард», «Стандард Ойл оф Калифорния» и «Тексас Инструментс», а «Дженерал Электрик» стала финансирующей организацией (Пешек, 1987, 28; Филлипс-Фейн, 2009, 211). Другой важный неолиберальный аналитический центр, «Хэритэдж Фаундейшн», основанный давним сторонником правых идей Джозефом Корсом, в 1973 году имел в качестве попечителей представителей «Чейз Манхэттен Бэнк», «Дау Кемикл», «Дженерал Моторс», «Пфайзер», «Сирс, Роубак» и «Мобил» (Эд-

вардс, 1997, 227 —229; Филлипс-Фейн, 2009, 171—172). Как показало одно исследование, хотя в 1970 году три ведущих «консервативных» аналитических центра — Американский институт предпринимательства, «Хэритэдж» и Гуверовский институт, вместе взятые, имели годовые бюджеты, составляющие лишь 45% от бюджета Брукингского института, к 1980 году их совокупные бюджеты были в два с четвертью раза больше, чем у Брукингского института. Бюджет одного только Американского института предпринимательства к 1980 году превышал бюджет Брукингского института. В то же время исследования, опубликованные Брукингским институтом, сместились в сторону неолиберальных аналитических центров (Клоусон и Клоусон, 1987, 207).

Быстрый рост финансируемых корпорациями аналитических центров, продвигавших неолиберальные идеи и политику в 1970-х годах, наряду со все более благосклонным отношением к идеям неолиберальной политики в средствах массовой информации в то десятилетие явились основными причинами быстрого роста влияния неолиберальных идей и теорий среди профессиональных экономистов в США. Внезапно оказалось, что молодые ученые-экономисты могут легко получить финансирование для исследований, направленных на демонстрацию достоинств свободных рынков и опасностей государственного регулирования. Однако еще одним фактором явилось то, что, с интеллектуальной точки зрения, ученых-экономистов больше интересовала чистота теории свободного рынка по сравнению с неоднозначным посланием кейнсианской версии экономической теории, находящей достоинства и недостатки как в рыночных отношениях, так и в государственном регулировании, без простого «оптимального» сочетания этих сфер³⁸.

Наконец, еще одно свидетельство перехода крупного бизнеса от поддержки регулируемого капитализма к поддержке неолиберализма — это продвижение тех или иных кандидатов на государственные посты. В 1964 году сенатор от Аризоны Барри Голдуотер стал кандидатом в президенты от республиканцев, выдвинув политическую программу, которая предвосхитила неолиберальную повестку и включала сопротивление государственному регулированию бизнеса, программам социального обеспечения и профсоюзам³⁹. Однако выборы 1964 года начались на пике популярности регулируемого капитализма, поддерживаемого на тот момент крупным бизнесом. Действующий президент Линдон Джонсон нанес Голдуотеру сокрушительное поражение. Кампания Джонсона получила поддержку от многочисленных высокопоставленных представителей крупных компаний, в числе которых были «Форд», «Морган Гаранти Траст», «Истмен Кодак», «Федеративные универсальные магазины», «Ксерокс» и «Филлипс Петролеум». Еще более показательным являлся факт пожертвований в пользу кампании от членов элитного Делового совета — организации крупного бизнеса, которая помогла создать Комитет экономического развития в 1940-х годах. На президентских выборах 1956 и 1960 годов пожертвования членов Делового совета в подавляющем большинстве пошли в поддержку кандидата от республиканцев⁴⁰. Однако в гонке 1964 года все изменилось: пожертвования членов Делового совета на кампанию Джонсона превысили пожертвования на кампанию Голдуотера более чем на 50% (МакКвейд, 1982, 232).

Президентская кампания 1980 года прошла иначе. Как и в 1964 году, один из кандидатов — на этот раз Рональд Рейган — представил четкую политическую программу, предусматривающую отказ от регулируемого капитализма в пользу неолиберализма. Первоначально президентские устремления Рейгана основывались на финансовой поддержке, прежде всего, со стороны предпринимателей с Юга и Запада, которые «сделали себя сами». После победы в борьбе за выдвижение кандидатом в президенты от республиканцев Рейган отказался от некоторых своих проблемных утверждений, например, от призыва признать Тайвань вместо Китая и поддержки торгового протекционизма, или же преуменьшил их значение. Затем, в финальном раунде президентской кампании, он получил огромную поддержку со стороны крупного бизнеса. Картера поддерживали лишь «несколько инвестиционных банкиров и горстка представителей транснационального бизнеса» (Фергюсон и Роджерс, 1986, 112–113). Растущий напор крупного бизнеса в политике нашел свое отражение в отказе на выборах 1980 года от предыдущего прагматичного подхода, согласно которому корпоративными комитетами в поддержку кандидатов оказывалась поддержка выдвиженцам от любой из партий. В отличие от предыдущих выборов, в 1980 году около 40% корпоративных комитетов в поддержку кандидатов «поддерживали приверженцев консервативной идеологии, даже когда они боролись с влиятельными политическими деятелями умеренных взглядов» (Клоусон и Клоусон, 1987, 213). Таким образом, в 1980 году крупный бизнес помог не только ввести в Белый дом открытого последователя неолиберализма, но и попытался обеспечить состав Конгресса, придерживающийся аналогичных убеждений.

Сторонний наблюдатель мог бы рассматривать избрание Рейгана в 1980 году в качестве причины, объясняющей неолиберальную революцию и, казалось бы, указывающей на изменение взглядов избирателей. Однако данные убедительно свидетельствуют в пользу иной интерпретации, изложенной в этой книге: в течение 1970-х годов крупный бизнес перешел от поддержки регулируемого капитализма к поддержке неолиберальной реструктуризации. Это и привело к неолиберальной реструктуризации в Соединенных Штатах, начавшейся за несколько лет до избрания Рейгана. Даже после избрания Рейгана успех его неолиберальной программы трудно объяснить популярными политическими взглядами. Опросы общественного мнения показывают, что в течение первых двух лет президентства Рейгана — периода, когда была принята неолиберальная программа, — он имел самый низкий уровень популярности среди всех президентов (считая за тот же двухлетний срок) за 55 лет опросов по этой теме, и его рейтинг первые два года был намного ниже рейтинга Эйзенхауэра, Кеннеди, Никсона или Картера. В 1981 году администрация Рейгана столкнулась с демократическим большинством в Палате представителей, а в Сенате республиканцы имели большинство в количестве 53 голосов против 46, и это было намного меньше, чем нужно для того, чтобы положить конец обструкции. Несмотря на слабую общественную поддержку и большие препятствия в Конгрессе, Рейган смог провести свою неолиберальную программу через Конгресс с незначительными изменениями. В работе Клоусон и Клоусон (1987, 214–215) авторы делают вывод о том, что «успех Рейгана. . . объясняется тем фактом, что его программа была практически единодушно поддержана

деловыми кругами» — этот результат стал возможен благодаря тому, что крупный бизнес отказался от своей предыдущей коалиции с организованной рабочей силой и вступил в союз с более мелким бизнесом⁴¹.

Почему крупный бизнес начал поддерживать неолиберальную реструктуризацию?

Удивительный переход крупного бизнеса от поддержки регулируемого капитализма к продвижению неолиберальной реструктуризации объясняется несколькими факторами. Первый связан с экономическим кризисом 1970-х годов, пережитым крупным бизнесом. Ранее было показано, что после середины 1960-х годов норма прибыли в Соединенных Штатах значительно упала. В учредительном акте Круглого стола бизнеса отражена осведомленность об этой тенденции и озабоченность ею с 1973 года. Авторы документа сетуют на то, что «максимальная величина прибыли после уплаты налогов пришлось на 1966 год. . . но резко снизилась в последовавший за этим период сокращения затрат» — и добавляют, что «прибыль в процентах от национального производства была ниже в начале семидесятых, чем в любой другой год за весь послевоенный период [так в оригинале]». Что касается причины этого сокращения прибыли, то документ не оставлял сомнений: «Начиная с 1966 года. . . затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции резко возросли, что привело к чрезмерной инфляции и серьезному сокращению прибыли» (Круглый стол бизнеса, 1973, слайды 18–20). Еще в 1973 году Круглый стол бизнеса был обеспокоен тем, что рост заработной платы и стагнация производительности (также упомянутые в документе) привели к многолетнему снижению прибыльности.

Вторым фактором было расширение социального регулирования, а именно: регулирование окружающей среды, безопасности труда и здоровья, а также безопасности потребительских товаров — в 1960-х и начале 1970-х годов. Это являлось результатом совместных усилий новых народных движений и политически усиленного рабочего движения, которые объединились в конце 1960-х, чтобы принять новые законы о социальном регулировании⁴². Когда в конце 1940-х годов крупный бизнес принял ключевые институты регулируемого капитализма, в его планы не входило обеспечивать высокую степень социального регулирования. В отличие от первоначальных основных черт регулируемого капитализма, социальное регулирование влекло за собой ограничения на стремление к прибыли для большинства секторов бизнеса. Следовательно, оно имело тенденцию объединять деловые круги в оппозицию. В ряде исследований политического поведения бизнеса в 1970-х годах, например, в работах Вогель (1989) и Клоусон и Клоусон (1987), утверждается, что расширение социального регулирования являлось значимым фактором политической мобилизации крупного бизнеса против активной роли правительства в экономике. Согласно работе Боулз с соавт. (1990), этот фактор можно интерпретировать как реакцию бизнеса на расширение практики регулируемого капитализма, вызванное усилением позиций трудящихся и гражданских

организаций, что, в свою очередь, было связано с функционированием регулируемого капитализма в течение нескольких десятилетий. Иными словами, это пример того, как изначально эффективно работающая социальная структура накопления в конечном итоге приводит к развитию событий, подрывающих ее дальнейшую эффективность и способность содействовать получению прибыли и экономической экспансии.

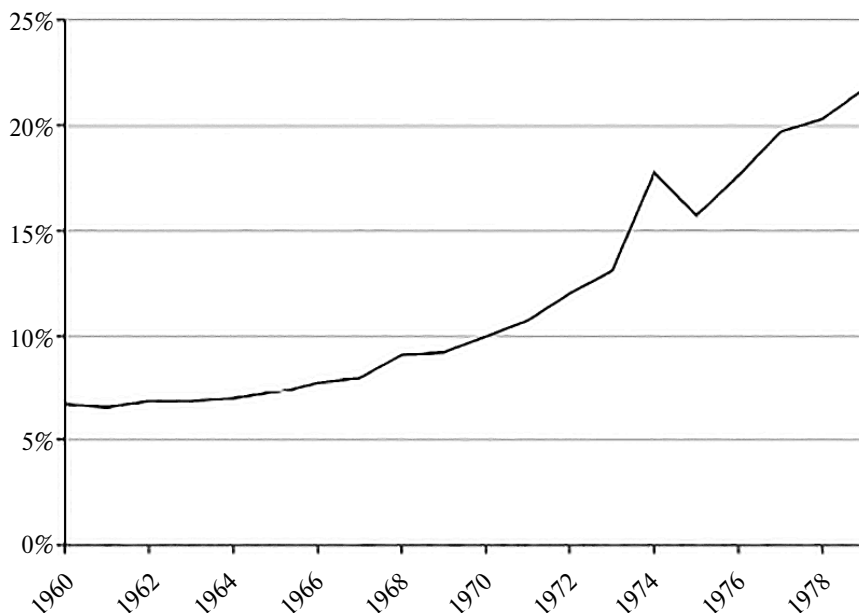


Рисунок 3.4. Импорт товаров, выраженный в процентах от товаров, входящих в состав валового внутреннего продукта, 1960–1979 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 1.1.5, 1.2.5 по данным СНДП.

Выше отмечалось, что в середине 1970-х годов рабочие и общественные группы перешли в политическое наступление, стремясь отстоять свои интересы в рамках системы регулируемого капитализма. Такая ситуация нарушала баланс регулируемого капитализма, с точки зрения крупного бизнеса. В то же время, как утверждается в работе Боулз с соавт. (1990), крупный бизнес США столкнулся также с другими угрожающими факторами, например, со стороны недавно наделенных полномочиями правительств стран-экспортеров нефти на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. Неудивительно, что при таком наборе, казалось бы, неразрешимых проблем, стоявших перед представителями крупного бизнеса, они начали сомневаться в выгоды для себя существующих механизмов. В учредительном акте Круглого стола бизнеса имеется свидетельство того, что еще в 1973 году его

участники рассматривали необходимость серьезных изменений, предполагая, что решения могут «включать изменения в законодательстве, его применении или толковании. Некоторые из них могут привести к появлению новой философии» (Круглый стол бизнеса, 1973, 6)⁴³. Однако в 1973 году участники Круглого стола бизнеса, похоже, еще не знали, каким будет это новое направление.

Третий фактор — это влияние усилившейся международной конкуренции, с которой столкнулся крупный бизнес США в 1970-х годах. Как отмечалось в главе 2, импорт США начал расти по отношению к ВВП в конце 1960-х годов (рисунок 2.9). С середины 1960-х по 1980 год импорт товаров и услуг вырос с 4% ВВП до примерно 10%. Однако в этих показателях недостаточно отражена быстро-растущая конкурентная угроза со стороны иностранных компаний, с которой в этот период столкнулся бизнес США, поскольку торговля большей частью товаров и услуг, входящих в состав ВВП, не осуществляется через национальные границы. Как показано на рисунке 3.4, в начале 1960-х годов импорт товаров по отношению к производству товаров в составе ВВП колебался от 6% до 7%. В конце 1960-х годов он начал расти, достигнув 13,1% в 1973 году и 21,8% в 1979 году. Его показатели утроились за этот период. Основные отрасли обрабатывающей промышленности, в которых в 1950-х и начале 1960-х годов было мало или совсем не было иностранных конкурентов, теперь столкнулись с растущим проникновением компаний, базирующихся в Японии и Западной Европе⁴⁴.

Растущая рыночная доля иностранных компаний, вошедших в ключевые отрасли США, оказывала давление на форму согласованной конкуренции, которой придерживались в этих отраслях. Установление и поддержание согласованной конкуренции возможно только в тех отраслях, где доминирует небольшое количество компаний, способных наладить стабильные отношения, необходимые для предотвращения ценовых войн. Вхождение в такие отрасли иностранных компаний нарушило старый порядок, и отрасли, в которых прежде имело место стабильное лидерство в ценах, становились все более конкурентными. Ценовые войны вернулись в мир крупных корпораций. Это привело к становлению в сфере крупного бизнеса ситуации, хорошо знакомой малому бизнесу. Вместо стабильных цен и надежной прибыли крупные корпорации внезапно столкнулись с острой ценовой конкуренцией и даже с угрозой банкротства.

Важность установления согласованной конкуренции со стороны крупного бизнеса — или ее прекращения — не получила должного внимания. Крупные компании из отраслей, в которых практикуется согласованная конкуренция, будучи избавленными от беспокойства о выживании в краткосрочной перспективе, могут задумываться о долгосрочных планах. Они могут принять договоренности, которые влекут за собой кратковременные издержки, если они обещают выгоды в долгосрочной перспективе.

В 1970-х годах, после четверти века высокоразвитой формы регулируемого капитализма, согласованная конкуренция в Соединенных Штатах прекратилась, в основном из-за воздействия растущей иностранной конкуренции. Проще говоря, эти процессы превратили крупный бизнес в малый. Крупный бизнес, лишенный роскоши стабильного существования, обеспокоенный перспективой банкротства, был полон решимости найти способы сократить затраты на оплату труда,

сократить налоговые обязательства и избежать регуляторных ограничений свободы своих действий. Неолиберальные идеи и программы, в которых подчеркивались именно такие цели, становились привлекательными для крупного бизнеса. Этот фактор являлся важной причиной перехода крупного бизнеса от поддержки регулируемого капитализма к поддержке неолиберальной реструктуризации.

Чем объясняется относительно внезапное вторжение иностранных компаний на рынки США, начавшееся в конце 1960-х годов? С одной стороны, оно случилось в результате вездесущей капиталистической тенденции, когда компании нарушали границы своей деятельности, направленной на получение прибыли, в том числе, национальные границы. Эту тенденцию можно наблюдать на протяжении всей истории капитализма. В данном случае двадцатилетнее функционирование Бреттон-Вудской системы привело к событиям конца 1960-х годов. Эта система поддерживала относительно свободную торговлю товарами, которая со временем становилась все более свободной. Сначала промышленность США, не пострадавшая от войны, доминировала как на внутреннем, так и на мировом рынках. Однако эффективное функционирование системы регулируемого капитализма на глобальном уровне привело к быстрому восстановлению и экономическому прогрессу в Западной Европе и Японии. Бреттон-Вудская система, являвшаяся ключевым институтом, способствовавшим стабильности и экономическому росту, к концу 1960-х годов начала вносить вклад в дестабилизацию другого ключевого института регулируемого капитализма — согласованной конкуренции⁴⁵. Тем самым, она помогла подорвать классовую коалицию, поддерживавшую регулируемый капитализм в США.

Четвертым фактором, отталкивающим крупный бизнес от регулируемого капитализма в сторону неолиберализма, являлось превращение событий Великой депрессии 1930-х годов в смутные воспоминания о прошлом. Как было показано в документе Круглого стола бизнеса от 1948 года, упомянутом ранее, этот жестокий опыт и опасения его возвращения после Второй мировой войны повернули экономическую мысль в сторону от идей свободного рынка и подтолкнули крупный бизнес к принятию кейнсианской политики. Великая депрессия также сыграла свою роль в том, что крупный бизнес поддержал государство всеобщего благосостояния. Однако к 1970-м годам Великая депрессия стала казаться давней исторической случайностью, о которой лучше всего забыть. На протяжении десятилетий Милтон Фридман продвигал утверждение, что Великая депрессия являлась результатом не какой-либо ошибки в частном секторе, которую правительство должно исправить, а ошибочной государственной денежно-кредитной политики в первые годы депрессии (Фридман и Шварц, 1963). К 1970-м годам эта точка зрения стала авторитетной среди ученых-экономистов. Если для предотвращения экономических спадов не было необходимости во влиятельном интервенционистском государстве, то почему крупный бизнес должен продолжать поддерживать его и оплачивать счета по налогам?

Силы, побуждавшие крупный бизнес отказаться от существующей регулируемой формы капитализма в 1970-х годах, оказались подавляющими. Некоторые из рассмотренных выше факторов имели тенденцию не только подталкивать крупный бизнес против регулируемого капитализма, но и поддерживать неолиберальную реструктуризацию. Однако неолиберальная реструктуризация представляла

собой не единственную альтернативу регулируемому капитализму. Как упоминалось выше, для решения проблем, стоявших перед бизнесом, некоторые крупные капиталисты предложили более жесткую регулируемую форму капитализма, основанную на трехсторонних органах, представляющих бизнес, трудящихся и правительство. Тем не менее, похоже, что крупный бизнес видел основную проблему в силе рабочих и их союзников, и эта точка зрения нашла отражение в процитированных выше заявлениях Круглого стола бизнеса. Только национализация опаснее для бизнеса, чем снижение прибыльности, и крупный бизнес, обнаружив снижение прибыльности, сосредоточился на затратах, связанных с оплатой труда. Форма капитализма, основанная на трехсторонних органах, предоставила бы трудящимся больше власти, поэтому неудивительно, что это предложение почти не нашло поддержки среди представителей бизнеса.

Неолиберальная трансформация казалась жизнеспособным типом смены режима, который восстановит власть крупного бизнеса над трудящимися, а также позволит достичь других упомянутых выше целей крупного бизнеса 1970-х годов. Это направление изменений могло основываться на давно установившихся ценностях, заложенных в американской культуре, таких как индивидуальная свобода, автономия, ограничение власти правительства. Хотя неолиберальные преобразования провозглашаются на языке свободного рынка и свободы личности, они служат расширению возможностей капитала и ослаблению трудящихся, как отмечалось в главе 2. С помощью неолиберальной трансформации крупный бизнес рассчитывал остановить длительное снижение прибыльности, которое было его основной проблемой.

Идеи, экономическая преемственность и перемены

Подъем неолиберального капитализма, рассматриваемый на фоне более раннего подъема и упадка регулируемого капитализма, позволяет извлечь уроки относительно роли идей в экономической преемственности и экономических изменениях. Мы видели, что в 1940-х годах крупный бизнес поддержал регулируемый капитализм благодаря убеждению, что он отвечает его интересам. Обоснованием послужили кейнсианские идеи и экономические теории, утверждавшие, что как бизнес, так и трудящиеся выиграют от институтов регулируемого капитализма, которые должны были обеспечить высокую занятость, высокое производство и высокую прибыль.

В 1970-х годах неолиберальные идеи и экономические теории замечательно подходили для продвижения интересов и решения проблем, с которыми в то время сталкивался крупный бизнес. Рассмотрим примеры таких идей.

Как можно ослабить профсоюзы, чтобы снизить затраты на оплату труда? Было бы неэффективно требовать, чтобы рабочие жертвовали в пользу богатых капиталистов, но эффективно осуждать профсоюзных боссов за нарушение права отдельных рабочих на самостоятельные действия, на чем настаивает неолиберальная идеология.

Как можно сократить программы государства всеобщего благосостояния? Было бы неубедительно утверждать, что бедные люди слишком обеспечены, и поэтому программы социального регулирования должны быть сокращены, чтобы оставить больше денег в руках налогоплательщиков с высокими доходами. Однако убедительно утверждать, что программы социального обеспечения разрушают стимулы к работе и делают людей зависимыми от подачек, так что их сокращение пойдет на пользу бедным.

Как можно снизить затраты и ослабить вмешательство, связанное с социальным регулированием? Неэффективно защищать разрушение окружающей среды, небезопасные рабочие места или опасные потребительские товары, но эффективно осуждать вашингтонских бюрократов, которые вмешиваются и мешают американскому бизнесу, не позволяя ему вести конкурентную борьбу и уничтожая рабочие места.

Как можно снизить затраты бизнеса, связанные с долгосрочными гарантиями занятости и надежными пенсиями для рабочих? Было бы неубедительно предлагать работникам лишить их каких-либо гарантий занятости или пенсионного обеспечения, но убедительно настаивать на том, что для создания рабочих мест и конкуренции на рынке необходимы «гибкие рынки труда», в то время как работникам было бы лучше, если бы они могли инвестировать свои средства с пенсионных счетов на фондовом рынке.

Как снизить налоги, уплачиваемые бизнесом? Было бы неубедительно утверждать, что налоговое бремя должно быть перенесено с тех, у кого больше всего финансовых ресурсов, на тех, у кого их меньше всего, однако убедительно утверждать, что снижение налогов для предприятий, создающих рабочие места, принесет пользу работникам, в то время как индивидуальная ответственность и финансовая корректность требуют, чтобы (регрессивные) налоги на заработную плату были увеличены для покрытия пенсионных расходов, которые, согласно прогнозам, вырастут в будущие десятилетия.

Неолиберальные идеи и теории предлагали аргументы в пользу того, что все институты регулируемого капитализма в действительности основаны на коллективистских идеях, которые подрывают индивидуальную инициативу, эффективность и экономический прогресс. В то же время неолиберальные идеи и теории шли в русле всех целей крупного бизнеса 1970-х годов, и неудивительно, что в этом контексте крупный бизнес их и воспринял. Идеи действительно важны в условиях упадка существующей формы капитализма и для создания новой формы.

Это не означает, что лидеры крупного бизнеса лицемерно говорили одно, имея в виду другое. Большинство людей любого уровня имеют представление о том, что справедливо и правильно, и, хотя каждый допускает случайные проступки, существует сильная потребность верить, что наши собственные действия справедливы, а не просто основаны на корысти. Взаимосвязанная совокупность идей живет своей собственной жизнью. Они мотивируют и оправдывают тот или иной комплекс действий. Хотя лидеры крупного бизнеса должны были осознавать, что неолиберальная реструктуризация, которую они начали поддерживать в 1970-х годах, принесет им пользу, нет никаких оснований сомневаться в их одновременной

уверенности в том, что она представляет собой лучший путь вперед для экономики США и принесет пользу обществу в целом, по крайней мере, в долгосрочной перспективе, как утверждала неолиберальная теория. Эффект «просачивания благ сверху вниз», который в последнее время так часто высмеивают пародисты и карикатуристы, казался вероятным результатом неолиберальной реструктуризации в начале этого процесса.

Необходимо с некоторой степенью постоянства следовать совокупности идей, чтобы действовать эффективно. Идеи — важная часть «клея», скрепляющего институциональную форму капитализма и наделяющего ее жизнеспособностью. Этим объясняется, почему некоторые события неолиберальной эпохи противоречили интересам всего крупного бизнеса или его части. Например, высокий уровень инвестиций в инфраструктуру и ее техническое обслуживание имеет важное значение для получения прибыли в долгосрочной перспективе. Однако инвестиции в инфраструктуру обязательно являются государственными инвестициями, а это противоречит принципам неолиберального капитализма, и поэтому в неолиберальную эпоху эта основная форма расходов ослабла. Как было продемонстрировано в главе 2, против дерегулирования выступали авиакомпании, железнодорожные компании, телефонные компании-монополисты и энергетические компании, но корпоративные пользователи таких услуг преодолевали их сопротивление с помощью сочетания неолиберальной идеологии и лоббирования. Неолиберальная идеология не идеально отражает все интересы крупного бизнеса, а по некоторым вопросам точки зрения крупных компаний различаются. Однако эта идеология оказалась удивительно эффективной в продвижении основных интересов крупного бизнеса в целом.

Как мы увидим в следующей главе, последователи неолиберальных преобразований в Соединенных Штатах преуспели в решении или облегчении всех основных проблем, с которыми столкнулся крупный бизнес в 1970-х годах. Вместе с тем «успех» неолиберальной трансформации имел два недостатка. Во-первых, хотя неолиберальный капитализм восстановил норму прибыли и стабильный экономический рост, выгоды концентрировались — а со временем все больше и больше — среди тех, кто наверху. Это вызывало протест в Соединенных Штатах и большей части стран остального мира, но неолиберальный капитализм смог противостоять протесту, и неравенство продолжало нарастать. Во-вторых, способ, посредством которого неолиберальный капитализм восстановил норму прибыли и стабильную экономическую экспансию, оказался совершенно отличным от процесса, обещанного неолиберальными экономическими идеями и теориями. Фактический способ, посредством которого неолиберальный капитализм привел к экономической экспансии, в которой растущее экономическое неравенство сыграло важную роль, со временем породил финансовые и экономические проблемы, которые в итоге должны были подорвать систему. Это крушение произошло в 2008 году, когда внезапно вернулся призрак экономической депрессии и финансового краха, которые якобы были изгнаны из области возможного.

Как функционирует неолиберальный капитализм?

К началу 1980-х годов в Соединенных Штатах были созданы основные институты неолиберальной формы капитализма. Были внедрены все восемь изменений в роли правительства, перечисленные в таблице 2.1, включая дерегулирование, приватизацию/аутсорсинг и отказ от кейнсианской формы управления совокупным спросом. Устранение барьеров для мировой торговли и инвестиций шло полным ходом. Неолиберальные экономические идеи стали господствующими.

Как и в случае регулируемого капитализма, неолиберальная социальная структура накопления, первоначально возникнув, продолжала развиваться с течением времени. Например, в 1980 и 1982 годах было принято два новых закона, явившихся масштабным началом финансового дерегулирования, однако в конце 1990-х годов оно было усилено, как отмечалось выше. Некоторые институты неолиберального капитализма появились с начала 1980-х годов, например, создание внештатных рабочих мест и проникновение рыночных принципов во внутреннюю корпоративную деятельность. Финансовые институты постепенно переходили на новые направления деятельности. Неолиберальная форма капитализма достаточно прочно установилась к началу 1980-х годов, поэтому эту дату можно рассматривать как отправную точку неолиберальной эры.

В данной главе мы, во-первых, рассмотрим, как должен был функционировать неолиберальный капитализм, по мнению его сторонников. Во-вторых, мы исследуем фактические экономические показатели США и, в некоторой степени, мировой экономики за период 1979—2007 годов в сопоставлении с экономическими показателями при предыдущей форме регулируемого капитализма¹. В-третьих, мы дадим возможное объяснение как положительных, так и отрицательных аспектов функционирования экономики в этот период. В-четвертых, мы приведем доказательства преимущества экономической политики США в неолиберальную эпоху, несмотря на чередование контроля над Белым домом со стороны Республиканской и Демократической партии. В заключение мы рас-

скажем о поразительном сопротивлении неолиберального капитализма любому значительному изменению курса вплоть до 2008 года, несмотря на те проблемы, которые он породил.

Как должен был функционировать неолиберальный капитализм

Неолиберальная реструктуризация должна была обеспечить оптимальные экономические показатели, отстранив «думающую голову» правительства и профсоюзов от принятия экономических решений, заменив их «невидимой рукой» свободного рынка. Ожидалось, что снижение налогов для бизнеса и богатых повысит стимулы к сбережению и инвестированию. Более высокий уровень инвестиций в новые производственные средства и оборудование увеличит темпы роста выработки и производительности труда, а также приведет к более быстрому росту рабочих мест. Финансовое дерегулирование высвободит рыночные стимулы в этом ранее «подавленном» секторе, гарантируя предоставление финансовыми институтами средств для обеспечения растущего уровня производственных капиталовложений.

Неолиберальная экономическая теория утверждает: на свободном рынке каждый участник получает тот уровень дохода, который отражает экономический вклад отдельного лица в удовлетворение нужд потребителей посредством предоставления рабочей силы или капитала для производства². Хотя неолиберальная теория не делает никаких конкретных прогнозов относительно тенденции экономического неравенства в системе свободного рынка, любое возможное усиление неравенства считается просто отражением неравенства экономического вклада и, следовательно, будет оправдано.

Более того, если система стимулов свободного рынка, включая низкие налоги для бизнеса и богатых, приведет к увеличению корпоративной прибыли и доходов богатых домохозяйств, то это в итоге принесет пользу людям со средними и низкими доходами за счет более быстрого роста выработки, производительности и рабочих мест. «Доля пирога» для среднего человека может уменьшиться, но более быстрый рост всего пирога будет означать, что доход каждого будет расти быстрее. Некоторые выгоды для богатых будут «просачиваться», становясь доступными для остальных.

Наконец, неолиберальная экономическая теория утверждает, что капиталистическая экономика, включая ее финансовый сектор, по своей сути стабильна. Устранение ошибочных кейнсианских попыток стабилизировать макроэкономику не должно вызывать никаких проблем, учитывая предполагаемую естественную стабильность свободного рынка. Если внешний экономический «шок» вызовет рецессию, то естественный корректирующий механизм свободного рынка быстро вернет экономику к состоянию полной занятости. Дерегулирование финансового сектора устраняет ненужные ограничения для финансовых учреждений, а рациональные действия отдельных кредиторов и заемщиков должны обеспечивать стабильность финансовой системы — банки будут ограничены в

принятии на себя чрезмерного риска, поскольку это приведет к потере вкладчиков или даже банкротству через суд.

С начала 1980-х годов в США, Великобритании и многих других частях мира начался масштабный эксперимент, основанный на этих теориях³. Разумеется, этот эксперимент не был новым. В Соединенных Штатах в конце девятнадцатого века и в 1920-х годах форма капитализма свободного рынка являлась преобладающей (рассматривается в главе 6). Однако утверждения сторонников неолиберализма были основаны на твердо укоренившихся теоретических убеждениях, а не на изучении исторических свидетельств. В любом случае, имея за плечами более 30 лет опыта функционирования неолиберального капитализма, сейчас мы можем сравнить обещания его сторонников с экономическими данными.

Экономические данные показывают, что в неолиберальную эпоху экономика США во многих отношениях развивалась не так хорошо, как в период регулируемого капитализма. Однако один показатель — макроэкономическая стабильность — демонстрировал относительно хорошую экономическую динамику вплоть до 2007 года. В период с 1979 по 2007 годы в экономике США наблюдался длительный экономический рост, перемежавшийся относительно умеренными и короткими рецессиями, а уровень инфляции оставался низким. Однако основные причины этого элемента высоких экономических показателей сильно отличались от сценария, изложенного неолиберальной теорией. Когда исследуются фактические причины относительной макроэкономической стабильности в течение 25 лет, то можно обнаружить, что под покровом стабильности вызревала катастрофа, которая разразилась в 2008 году.

Экономические показатели в неолиберальную эпоху

Рисунок 4.1 дополняет рисунок 3.1, показывая норму прибыли нефинансового корпоративного сектора в США до 2007 года. Он показывает, что с 1982 года норма прибыли восстановилась после длительного спада, начавшегося в середине 1960-х годов. Норма прибыли, которая резко колеблется в течение делового цикла, имела пиковые циклические уровни, которые последовательно росли с 9,2% в 1981 году до 12,6% в 1997 году, а затем несколько снизились на следующем пике нормы прибыли до 11,7% в 2006 году. Хотя тенденция снижения нормы прибыли, имевшая место с середины 1960-х до начала 1980-х годов, была остановлена и обращена вспять в неолиберальную эпоху, норма прибыли не достигла уровней, характерных для эпохи регулируемого капитализма.

В работе Дюменил и Леви (2004, 24) выявлено, что совокупная норма прибыли для трех основных западноевропейских стран демонстрирует ту же картину: резкое снижение после середины 1960-х годов и восстановление с начала 1980-х годов, — хотя авторы обнаружили, что к концу 1990-х годов европейская норма прибыли превысила уровень середины 1960-х годов⁴.

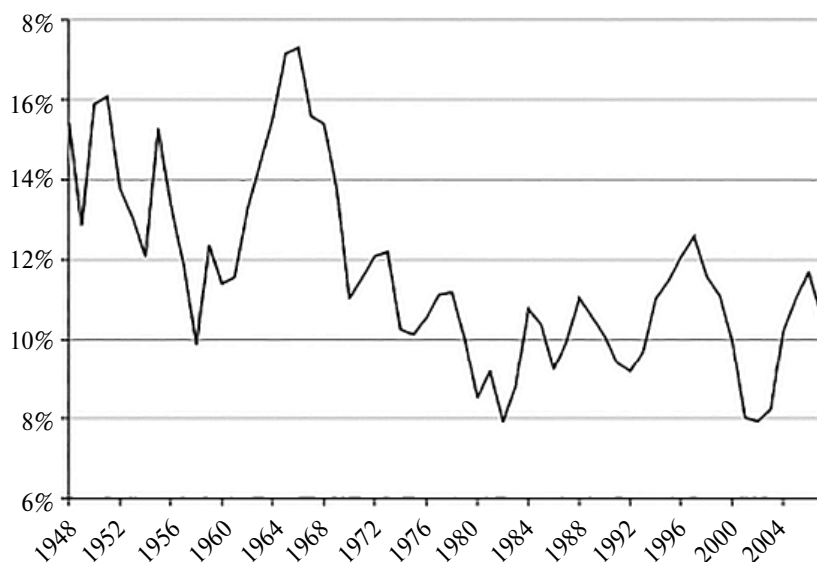


Рисунок 4.1. Норма прибыли нефинансового корпоративного сектора США, 1948–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013, таблица 1.14 и таблица 4.1. «Основные средства» по данным СНДП.

Примечание. Норма прибыли представляет собой прибыль до налогообложения плюс чистые проценты и прочие платежи, деленные на основные средства.

Как показывает анализ основных факторов, определяющих норму прибыли в Соединенных Штатах в неолиберальную эпоху, стагнация заработной платы является основным фактором восстановления нормы прибыли после начала 1980-х годов, тогда как снижение налогов на прибыль корпораций играет второстепенную роль (методологию этого анализа см. в приложении к этой главе). С 1979 по 2007 год норма прибыли после налогообложения в нефинансовом корпоративном секторе бизнеса увеличилась на 20,4%⁵. Это увеличение нормы прибыли после налогообложения было полностью связано с увеличением доли прибыли после налогообложения в чистой прибыли⁶. На снижение доли заработной платы в чистой прибыли приходится чуть более 84% увеличения доли прибыли после налогообложения, в то время как на снижение налога на прибыль организаций приходится 16% увеличения доли прибыли после налогообложения. Снижение доли заработной платы явилось следствием очень медленных темпов роста общей оплаты труда сотрудников в данный период — всего на 0,25% в год, в то время как производительность в расчете на час труда увеличивалась со скоростью 1,72% в год⁷. Таким образом, усилия крупного бизнеса по сдерживанию заработной платы и снижению налогов с помощью

неолиберальной реструктуризации принесли свои плоды в виде восстановления нормы прибыли.

Объем корпоративной прибыли, включая прибыль финансовых и нефинансовых корпораций, также возобновил быстрый рост в неолиберальную эпоху⁸. С 1948 по 1966 год корпоративная прибыль с поправкой на инфляцию увеличивалась на 4,5% в год. Как отмечалось выше, норма прибыли уменьшалась в период с 1966 по 1979 год, и в тот же период практически не увеличивался объем корпоративной прибыли — его рост составлял лишь 0,1% в год. В неолиберальную эпоху объем прибыли возобновил рост, увеличиваясь со скоростью 3,3% в год в 1979—2007 гг. Неолиберальный капитализм действительно привел к восстановлению роста прибыли благодаря этому показателю, как и ожидалось в рамках новой социальной структуры накопления.

С началом неолиберальной эры в США последовало три длительных периода экономического роста: в 1982—1990, 1991—2000 и 2001—2007 годах. Эти длительные периоды роста прерывались относительно умеренными и непродолжительными рецессиями вплоть до 2008 года. Средняя продолжительность этих трех циклических периодов экономического роста составляла 95 месяцев по сравнению с 50 месяцами в каждом из пяти циклических периодов экономического роста в 1948—1973 годах. Это свидетельствует об относительной макроэкономической стабильности. После того как в 1982 году удалось сдержать быструю инфляцию, характерную для 1970-х годов, средний уровень инфляции индекса потребительских цен составлял всего 3,1% в год в течение 1982—2007 годов. Длительные периоды экономического роста, короткие и умеренные рецессии, а также низкий и стабильный уровень инфляции побудили экономиста из Принстона Бена Бернанке, позже назначенного председателем Федеральной резервной системы, объявить о наступлении эпохи «Великого успокоения» в экономике. Эти свидетельства, казалось, подтверждали мнение о том, что капитализм свободного рынка будет более стабильным, чем его предшественник, регулируемый капитализм.

Однако в неолиберальную эпоху экономический рост не был быстрым. На рисунке 4.2 сравниваются темпы роста ВВП США в неолиберальную эпоху с ростом в период, когда регулируемый капитализм функционировал хорошо, а также в период кризиса регулируемого капитализма. Темпы роста ВВП в 1979—2007 гг. составляли всего 3,0% в год по сравнению с 4,0% прироста ВВП в 1948—1973 гг.⁹ Темпы роста ВВП в 1979—2007 гг. даже не превышали темпы роста, характерные для периода 1973—1979 гг., фазы структурного кризиса регулируемого капитализма. Даже самая быстрая амплитуда роста ВВП в неолиберальную эпоху — 3,4% в год в период 1990—2000 гг. — была значительно ниже темпов роста в 4,0%, характерных для эпохи регулируемого капитализма в целом.

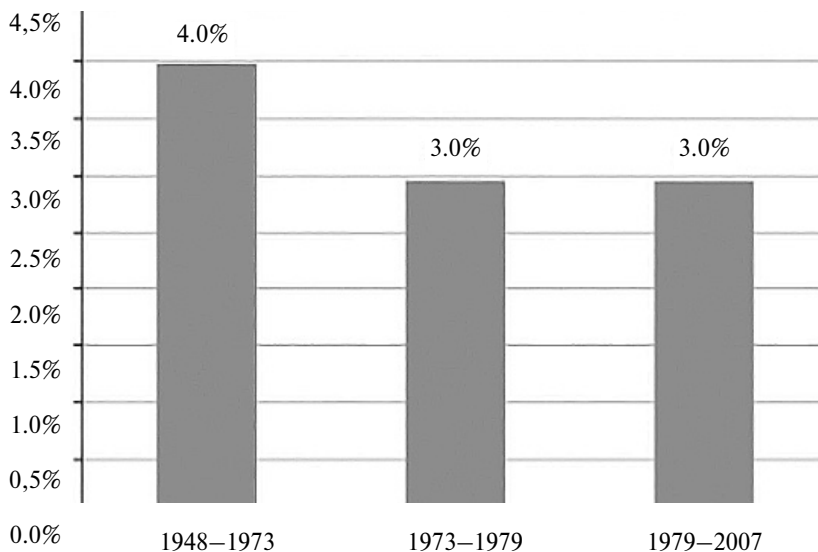


Рисунок 4.2. Годовые темпы роста валового внутреннего продукта США (в ценах 2005 г., в долларах США, скорректированных с учетом инфляции)

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.6 по данным СНДП.

Экономисту Ангусу Мэддисону принадлежат авторитетные оценки долгосрочных темпов роста мировой экономики и различных ее частей¹⁰. На рисунке 4.3 показаны оценки Мэддисона темпов роста мирового ВВП для трех рассматриваемых нами периодов, за исключением данных для первого периода, которые приведены, начиная с 1950 года, а не с 1948 года. Согласно этой оценке, в неолиберальную эпоху ВВП увеличивался намного медленнее, чем в период регулируемого капитализма. Оказалось, что темпы роста в неолиберальную эпоху были даже немного ниже, чем в период кризиса регулируемого капитализма.

На рисунке 4.4 представлены оценки Мэддисона темпов роста ВВП для Западной Европы за три периода, которые не учитывают влияние очень быстрого роста в Китае за последние десятилетия — роста, основанного на экономической модели, больше похожей на регулируемый капитализм, чем на неолиберальный капитализм.

Оценка темпов роста ВВП стран Западной Европы для неолиберальной эпохи намного ниже, чем для эпохи регулируемого капитализма, и существенно ниже, чем для кризисной фазы регулируемого капитализма. Однако выводы о том, что подразумевает такая оценка, с точки зрения экономического успеха неолиберальной реструктуризации, неоднозначны. Хотя странам Западной Европы пришлось существовать в условиях мировой экономики, в которой доминирующую роль играют неолиберальные институты, внутри некоторых из этих стран неолиберальная реструктуризация была осуществлена лишь в ограниченной степени.

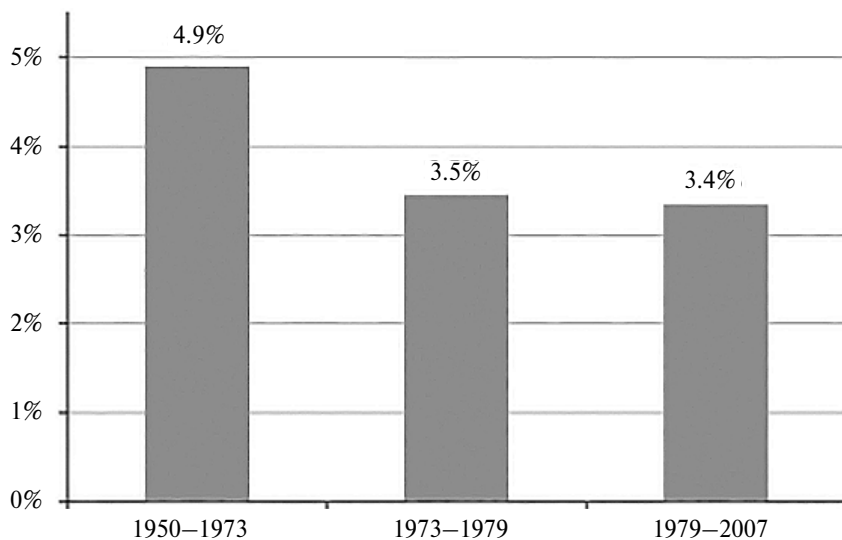


Рисунок 4.3. Годовые темпы роста мирового валового внутреннего продукта
Источник: Мэддисон, 2010.

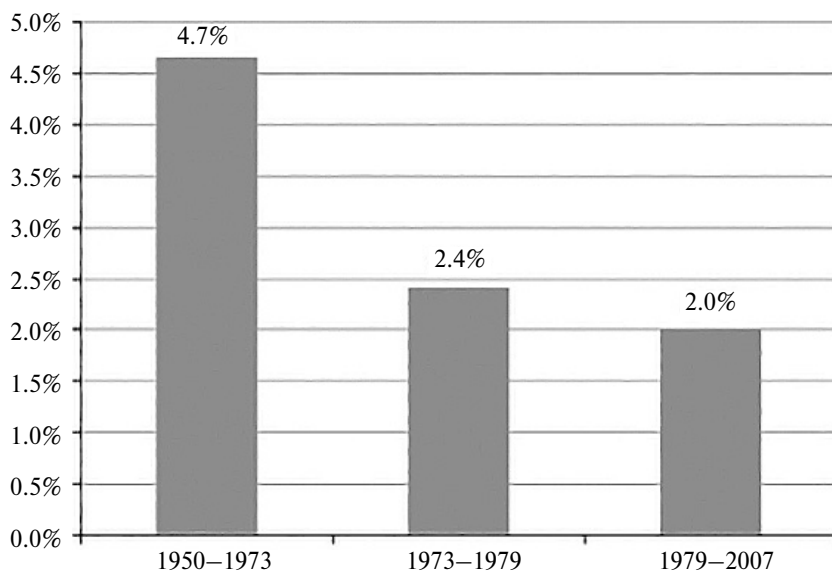


Рисунок 4.4. Годовые темпы роста валового внутреннего продукта стран Западной Европы
Источник: Мэддисон, 2010.

На рисунке 4.5 сравниваются темпы роста производительности труда (выработка в рабочий час) в Соединенных Штатах за три периода. Хотя в неолиберальную эпоху рост производительности труда улучшился по сравнению с очень низкими темпами времен кризиса 1970-х годов, показатель роста производительности в 2,0% значительно ниже, чем показатель в 2,8%, характерный для эпохи регулируемого капитализма.

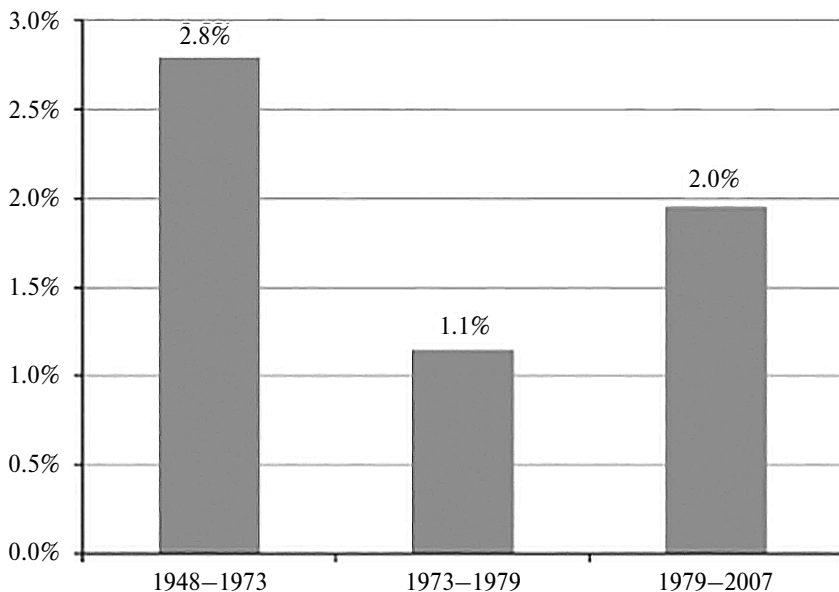


Рисунок 4.5. Среднегодовые темпы роста производительности труда в США

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г.

Примечание. Среднегодовые темпы роста производства в час в несельскохозяйственном секторе бизнеса.

Высокий уровень производственных капиталовложений, которому должна была способствовать неолиберальная реструктуризация, как предполагалось, приведет к быстрому росту производительности труда. Однако неутешительные темпы роста производительности в неолиберальную эпоху неудивительны, поскольку, вопреки этим ожиданиям, производственные капиталовложения были недостаточными. На рисунке 4.6 представлены два показателя капиталовложений частного сектора в эпоху неолиберализма и в эпоху регулирования. Один из показателей — темпы накопления капитала — представляет собой ежегодное процентное увеличение стоимости частных основных фондов за год. Второй показатель — это чистые частные инвестиции, выраженные в процентах от чистого внутреннего продукта, как усредненный показатель за периоды¹¹. Оба показателя демонстрируют меньший уровень капиталовложений в неолиберальную эпоху, чем в предыдущий период¹².



Рисунок 4.6. Показатели эффективности инвестиционной деятельности в США за два периода

Источники: Бюро экономического анализа США, 2013, таблицы 1.1.9, 1.7.5, 5.2.5 и 4.1. «Основные средства» по данным СНДП.

Примечание. Норма накопления капитала представляет собой чистые частные капитальные нежилищные инвестиции, деленные на чистые частные нежилищные основные фонды, с поправкой на инфляцию.

Однако ожидаемого увеличения сбережений благодаря стимулам, предоставленным неолиберальной реструктуризацией, не произошло. Как показано на рисунке 4.7, коэффициент личных сбережений располагаемого дохода (после уплаты налогов) вырос в эпоху регулируемого капитализма, достигнув 10% располагаемого дохода в 1971 году.

В 1970-х годах норма сбережений не демонстрировала никаких тенденций, а затем, после начала 1980-х годов, резко снизилась до минимума в 1,5% в 2005 году. В течение неолиберальной эпохи личные сбережения не увеличивались, а практически исчезли. Как следствие, личные сбережения мало способствовали росту инвестиций в эпоху неолиберализма. Тогда каким образом неолиберальный капитализм в Соединенных Штатах привел к длительному экономическому росту, если не за счет стимулирования сбережений и инвестиций, как было обещано? Неолиберальный капитализм стимулировал не производственные капиталовложения в производственные средства и оборудование, а потребительские расходы.

На рисунках 4.8 и 4.9 показано, что течение 1979–2007 годов потребительские расходы выросли в процентах от ВВП с 63,0% до 69,7%, в то время как доля инвестиций в основной капитал снизилась с 13,0% до 11,7%. В 1990-е годы инвестиции в основной капитал действительно способствовали экономическому росту, как показано на рисунке 4.9, поскольку были осуществлены крупные капиталовложения в новое оборудование для обработки информации, однако этот рост не сохранился до 2000-х годов. Все другие компоненты ВВП: инвестиции в жилищное строительство, расходы и инвестиции государственного сектора, чистый экспорт — также снизились по отношению к ВВП за период 1979–2007 гг., в результате чего только потребительские расходы составляют растущую долю ВВП в течение неолиберальной эпохи в целом¹³.

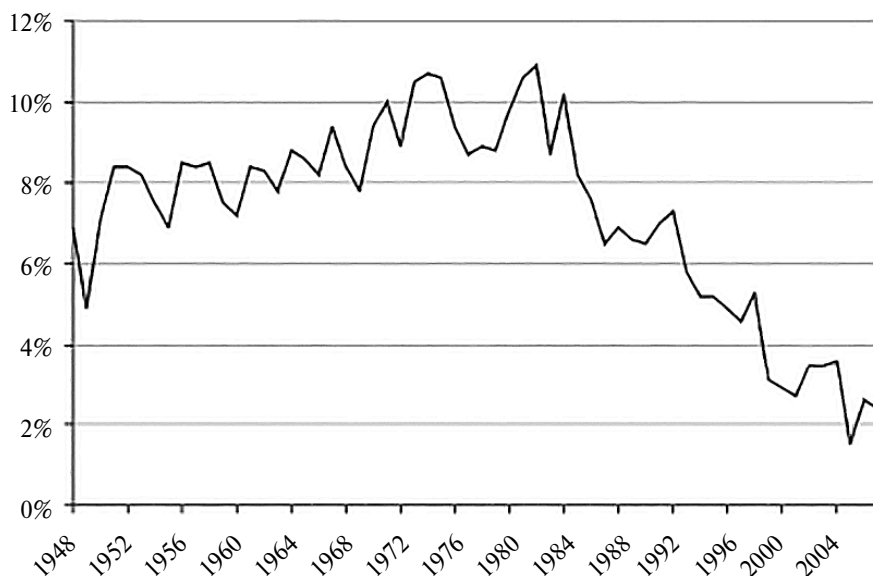


Рисунок 4.7. Личные сбережения, выраженные в процентах от располагаемого личного дохода, 1948–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 2.1 по данным СНДП.

В неолиберальную эпоху в Соединенных Штатах резко возросло неравенство доходов. На рисунке 4.10 показаны доли совокупного дохода, полученные 5% самых богатых и 20% самых бедных семей в Соединенных Штатах. Приведенные данные демонстрируют, что после сокращения неравенства доходов, произошедшего в эпоху регулируемого капитализма, это неравенство существенно увеличилось в эпоху неолиберализма, выйдя за рамки нивелирования сокращения, имевшего место в предыдущую эпоху. В неолиберальную эпоху резко возросла доля доходов, приходящаяся на 1% и 0,1% самых богатых. Как показано на рисунке 4.11, доля 1% самых богатых, достигшая в 1928 году максимума в 23,9% от общего

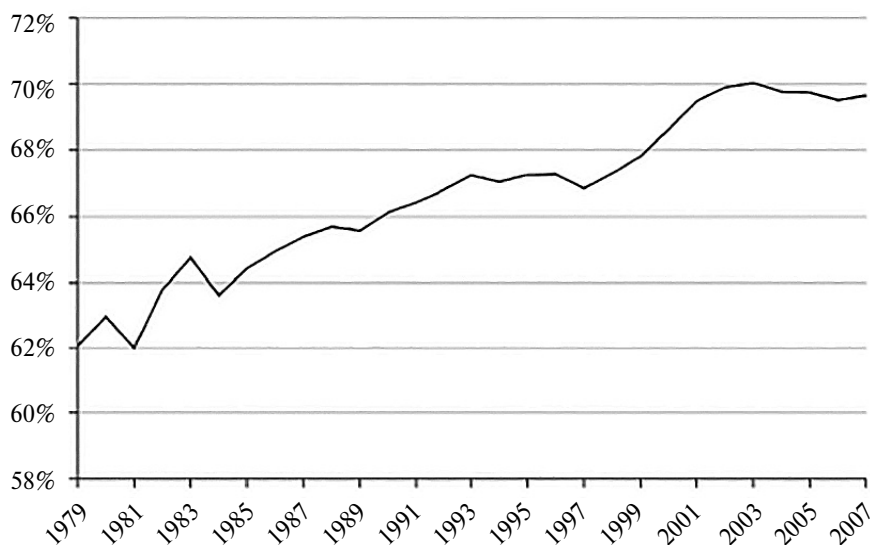


Рисунок 4.8. Потребительские расходы, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1979–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.5 по данным СНДП.



Рисунок 4.9. Корпоративные инвестиции в основной капитал, выраженные в процентах от валового внутреннего продукта, 1979–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.5 по данным СНДП.

дохода, значительно снизилась, примерно до 10% дохода, в десятилетия после Второй мировой войны. После 1981 года начался длительный подъем, в результате которого был достигнут показатель 23,5% в 2007 году, что почти сравнялось с предыдущим максимумом накануне Великой депрессии. Доля самых богатых 0,1% даже превысила предыдущий максимум 1928 года¹⁴. Соотношение заработной платы генерального директора крупной корпорации и зарплаты среднего рабочего увеличилось в двенадцать раз: с 29-кратного превышения в 1978 году до превышения в 351,7 раза в 2007 году (Мишель с соавт., 2012, 289)¹⁵.

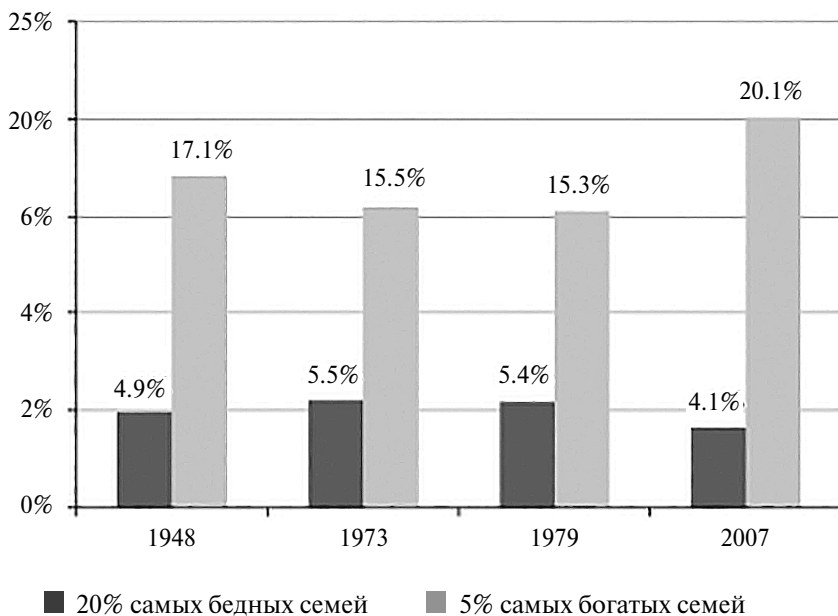


Рисунок 4.10. Доля совокупного дохода, полученного 20% самых бедных и 5% самых богатых семей

Источник: Бюро переписи населения США, 2013 г., таблица F-2.

Вторая форма неравенства, характерная для неолиберальной эпохи, обнаруживается в растущем разрыве между прибылью и заработной платой. На рисунке 4.12 приведены годовые темпы роста заработной платы и прибыли корпораций с поправкой на инфляцию за различные подпериоды с 1948 по 2007 год. Он показывает, что заработная плата и прибыль росли аналогичными темпами в 1948–1966 годах, до падения нормы прибыли, которое началось после 1966 года (рассматривается в главе 3)¹⁶. С 1966 по 1979 год рост заработной платы замедлился, а прибыль почти совсем не увеличивалась. С 1979 по 2007 год рост прибыли возобновился и происходил гораздо более высокими темпами, чем рост заработной платы. В 2000–2007 годах, в период последнего полного делового цикла перед кризисом 2008 года, прибыль росла более чем в 30 раз быстрее, чем трудовые доходы.

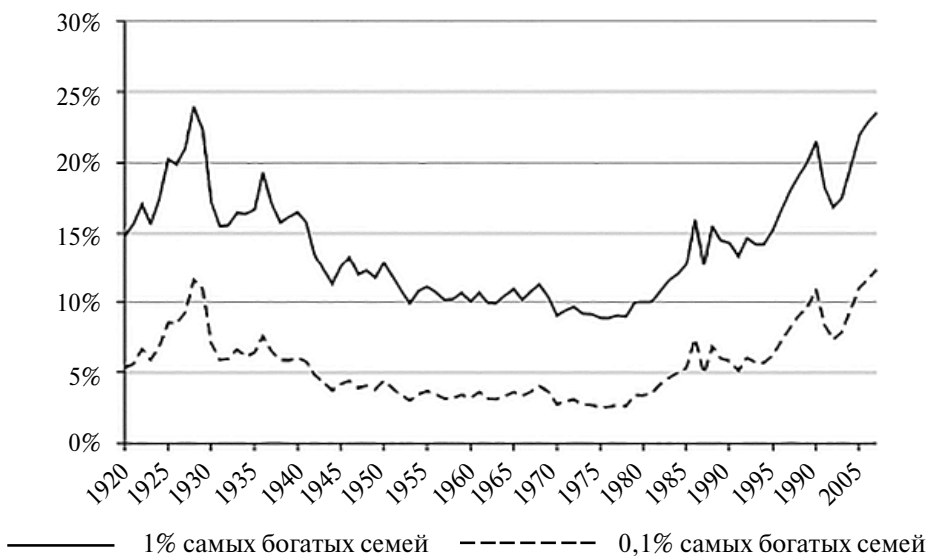


Рисунок 4.11. Доли доходов 1% самых богатых и 0,1% самых богатых семей в процентах от общего дохода, 1920–2007 гг.

Источник: Пикетти и Саез, 2010.

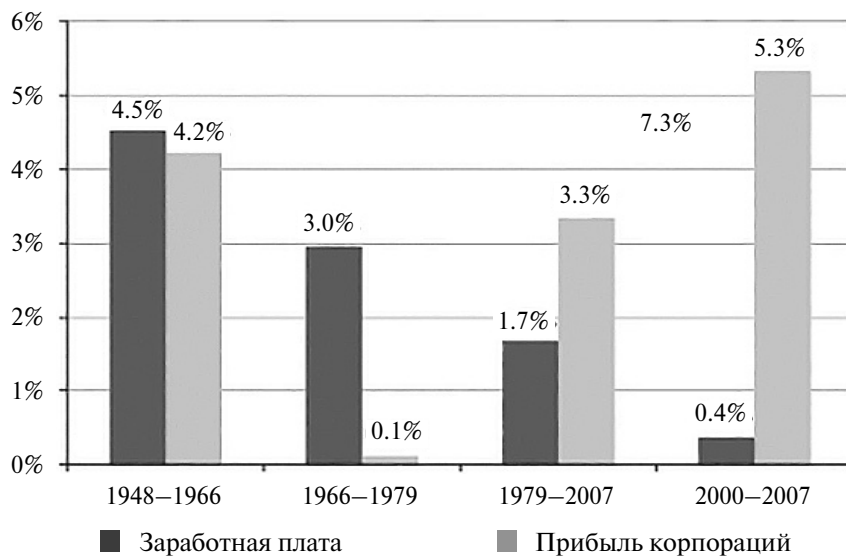


Рисунок 4.12. Годовые темпы роста заработной платы и прибыли корпораций

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 1.14, 1.1.4. по данным СНДП; Бюро статистики труда США, 2013 г.

Примечание. Прибыль исчисляется в постоянных ценах с помощью индексирования цен валового внутреннего продукта, а заработная плата — с помощью индексирования потребительских цен. Заработная плата указана для всех сотрудников сектора корпоративного бизнеса.

Люди со средними и низкими доходами не улучшили свое положение в неолиберальную эпоху. С 1948 по 1973 год средняя почасовая оплата труда неруководящего персонала росла на 2,3% в год, увеличившись за этот период на 74,6% (рисунок 4.13)¹⁷. Однако в 2007 году средняя почасовая оплата труда неруководящего персонала была на 3,7% ниже показателя 1979 года, что означает снижение за 28-летний период. Реальный медианный доход семьи, который более чем удвоился за период с 1948 по 1973 год, вырос всего на 17,7% за более длительный период с 1979 по 2007 год, несмотря на то, что в неолиберальную эпоху многие замужние женщины вышли на рынок труда, что привело к увеличению медианного дохода семьи (Бюро переписи населения США, 2013 г.).

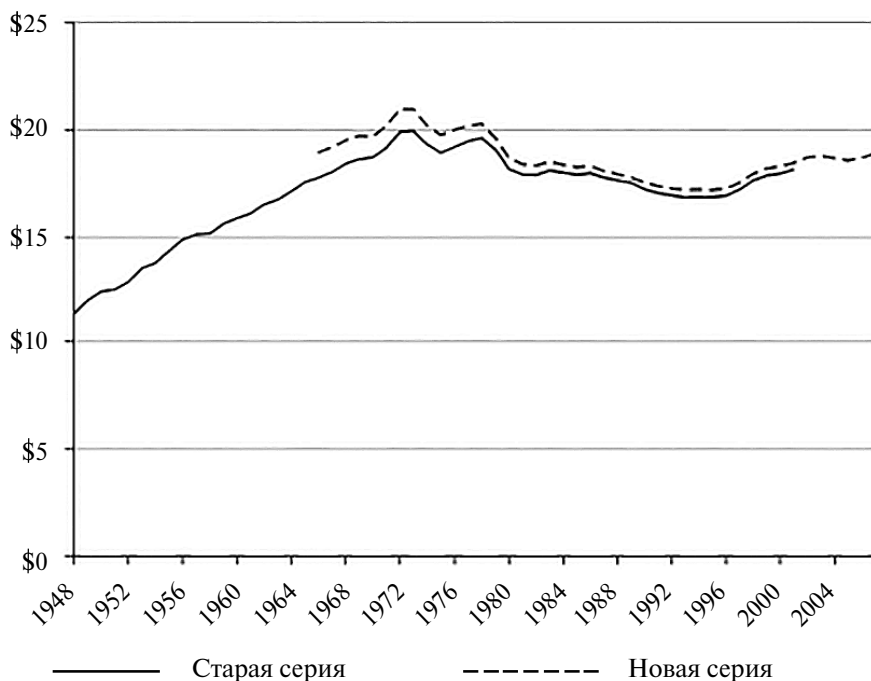


Рисунок 4.13. Средняя почасовая оплата труда неруководящего персонала (в ценах 2011 г., в долларах США), 1948–2007 гг.

Источник: Экономический отчет президента за 1990, 2003 и 2010 годы.

Примечание. См. примечание 17 к данной главе.

На рисунке 4.14 приведено процентное увеличение среднего реального дохода каждой пятой семьи в Соединенных Штатах, от беднейшей до самой богатой, а также 5% самых богатых семей за два периода. Он показывает, что в период 1948–1973 годов средний доход 20% самых бедных семей рос быстрее всего, в то время как семейный доход трех средних квантильных групп также увеличился более чем вдвое. Представители как бедного, так и «среднего» класса улучшили свое положение в 1948–1973 годах. Однако в 1979–2007 годах доход квантильной группы

самых бедных семей почти не рос, а средний доход трех средних квантильных групп незначительно увеличился за 28 лет. В период с 2000 по 2007 год (не показан на рисунке 4.14) средний реальный доход 40% самых бедных семей снизился, в то время как доход средней квантильной группы вырос лишь на 0,6%. Это говорит о том, что в годы, предшествовавшие кризису 2008 года, у многих семей, относящихся к 40% самых бедных семей по распределению доходов, наблюдалось снижение реальных доходов.

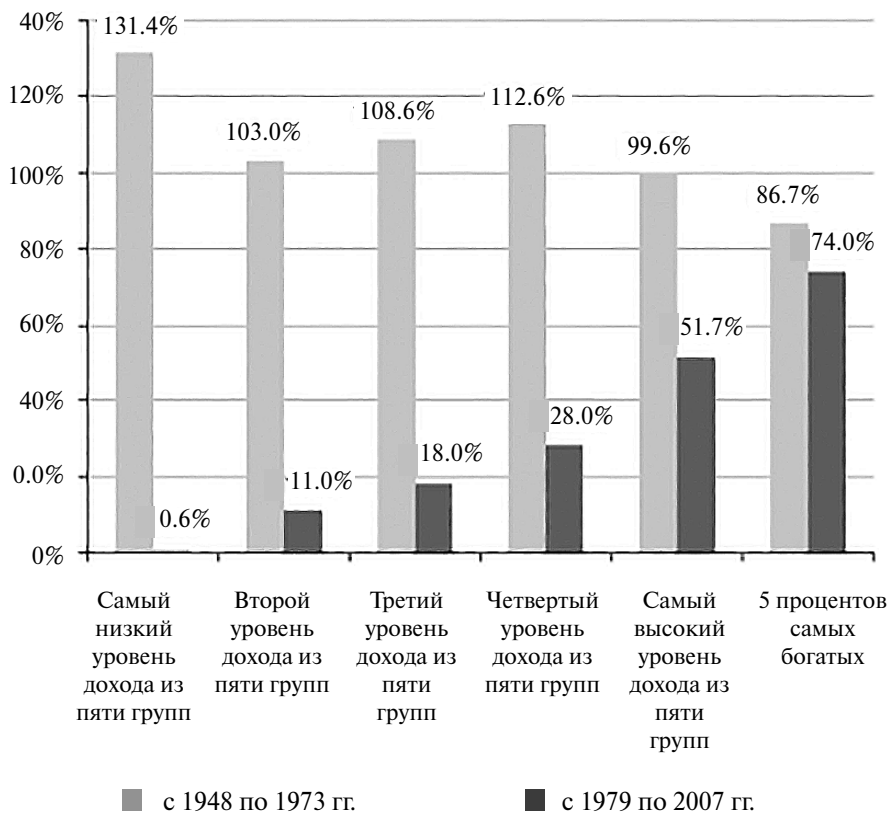


Рисунок 4.14. Процентное увеличение среднего реального семейного дохода квантильных групп и 5% самых богатых семей

Источник: Бюро переписи населения США, 2013 г., таблица F-3.

Таким образом, быстрорастущая доля дохода, получаемая богатыми, не «просачивалась» к бедным, как было обещано. Люди со средними и низкими доходами не только не получали тающий кусок общего пирога, который рос медленнее, чем раньше, в действительности их реальный доход рос гораздо медленнее, чем раньше, а после 2000 года реальный доход многих из 40% бедных семей фактически снижался. Это явилось серьезным переломом тенденций, характерных для

эпохи регулируемого капитализма, когда имело место сокращение неравенства наряду с быстрым ростом доходов среднего и бедного класса.

Значительное смещение доходов в пользу тех, кого иногда называют «создателями рабочих мест», не привело к увеличению темпов создания рабочих мест. На рисунке 4.15 показан средний уровень безработицы в 1949–1973, 1974–1979 и 1980–2007 годах¹⁸. Средний уровень безработицы был значительно выше в 1980–2007 годах, чем в 1948–1973 годах. В более ранний период уровень безработицы выше 6% был связан с рецессиями. В экономике США число рабочих мест, эквивалентных полной ставке, увеличивалось в среднем на 1,9% в год в 1948–1973 годах, в то время как с 1979 по 2007 год темпы роста составляли лишь 1,4% в год, несмотря на структурные изменения, которые должны были обеспечить более быстрый рост рабочих мест (Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 6.5А, В и С по данным СНДП)¹⁹.

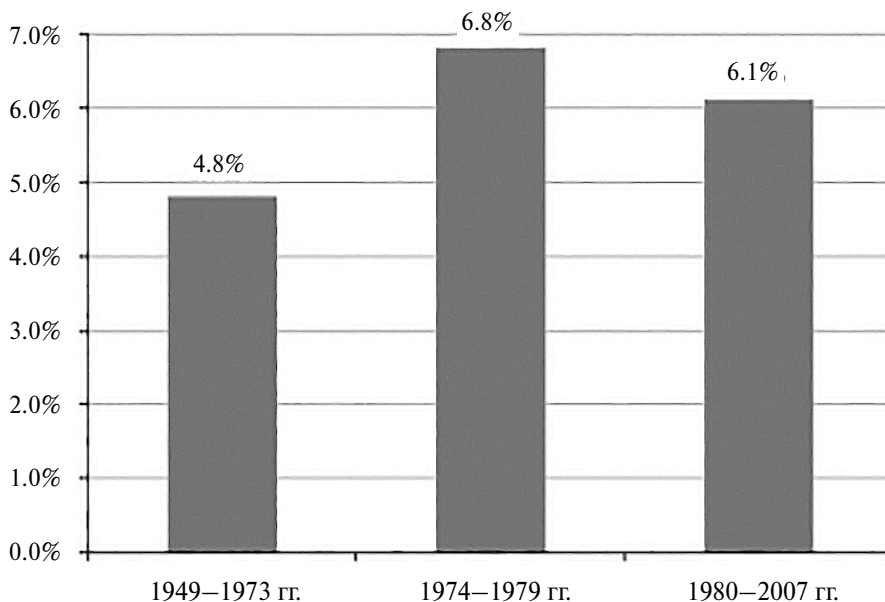


Рисунок 4.15. Среднегодовой уровень безработицы

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г.

Неудивительно, что после 1979 года уровень бедности резко вырос. Рисунок 4.16 показывает, что уровень бедности семей неуклонно снижался с 20,3% в 1961 году до 10,4% в 1969 году, после чего до 1979 года не наблюдалось никаких тенденций к росту или снижению. После 1979 года уровень бедности снова вырос, оставаясь выше уровня 1979 года, за исключением 2000 и 2001 годов, после десятилетнего экономического роста.

До конца 1970-х годов в Соединенных Штатах бездомность не вызывала особого беспокойства у общественности. Внезапно в 1980 году произошел резкий

рост числа бездомных на улицах американских городов. По оценкам Министерства жилищного строительства и городского развития США, в 1983 году в США насчитывалось от 250 000 до 350 000 бездомных. Многие комментировали это явление как следствие перевода людей с психическими заболеваниями со стационарного на амбулаторное лечение. Однако оно также стало результатом совокупности тенденций в области бедности и дешевого жилья. В исследовании Фримен и Холл (1998, 22) отмечалось, что в период 1979–1983 годов на 45% увеличилось количество семей, живущих за чертой бедности, тогда как количество объектов недорогого арендного жилья выросло за этот период всего на 0,1% вследствие сокращения государственных программ, обеспечивающих или субсидирующих жилье для бедных. Обе эти тенденции явились результатом неолиберальной реструктуризации.

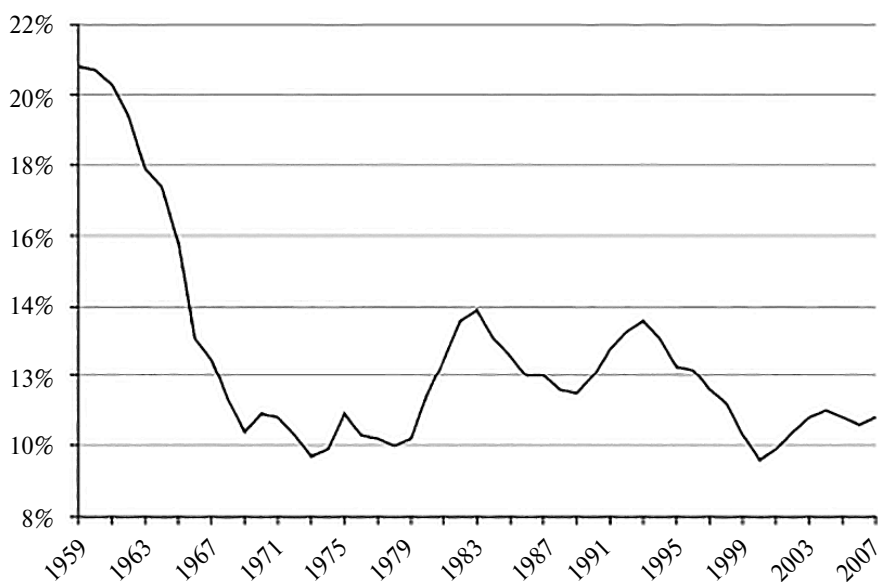


Рисунок 4.16. Семьи, живущие за чертой бедности, 1959–2007 гг.

Источник: Бюро переписи населения США, хронологические таблицы по бедности 2013 г., таблица 2.

Несмотря на трансформацию, которая должна была укрепить экономику США, в этот период конкурентоспособность промышленности США неуклонно падала. На рисунке 4.17 показан торговый баланс США в процентах от ВВП с 1948 по 2007 год. В 1971 году торговый баланс США впервые с 1893 года вышел на отрицательные показатели. После середины 1970-х годов дефицит торгового баланса вырос со скромных 1,1% от ВВП в 1979 году до весьма проблематичных 6,0% от ВВП в 2007 году, что привело к быстрому наращиванию внешнего долга для покрытия дефицита.



Рисунок 4.17. Торговый баланс США, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 1.5, 4.1 по данным СНДП.

Объяснение экономических результатов в эпоху неолиберального капитализма

Как успехи, так и неудачи неолиберального капитализма коренятся в одних и тех же процессах, начавшихся после 1979 года. Чем можно объяснить успехи: длительные периоды экономического роста, короткие и умеренные периоды спада, низкий уровень инфляции? Заявления сторонников неолиберализма об ожидаемом всплеске сбережений и инвестиций не оправдались, однако неолиберализм действительно функционировал в качестве социальной структуры накопления, способствовавшей длительному периоду роста прибыли и относительно стабильному, если не быстрому, накоплению капитала. Однако способ, посредством которого неолиберальный капитализм достиг этих результатов, радикально отличался от прогнозов.

Неолиберальный капитализм породил три явления, которые в совокупности привели к экономическим успехам, упомянутым выше, однако они также стали причиной серьезного экономического кризиса, начавшегося в 2008 году. Эти три явления вызвали увеличение разрыва между прибылью и заработной платой и рост неравенства доходов домашних хозяйств, появление ряда крупных пузырей

активов, а также вовлечение финансового сектора в спекулятивную и все более рискованную деятельность. Никто не планировал эти три явления для достижения той или иной цели — возникли они в результате функционирования неолиберального капитализма. Сначала мы рассмотрим, каким образом неолиберальный капитализм породил каждое из этих трех явлений, а затем покажем, как они привели к макроэкономическим успехам неолиберальной эпохи. В конечном итоге эти три явления привели к финансово-экономическому кризису, разразившемуся в 2008 году (этот процесс объясняется в главе 5).

Неолиберальный капитализм и рост неравенства, пузыри активов и спекулятивные финансы

Можно выделить два типа растущего неравенства в период после 1979 года: увеличивающийся разрыв между прибылью и заработной платой и увеличивающееся неравенство доходов домашних хозяйств. Рост неравенства между домашними хозяйствами является результатом увеличения неравенства доходов наемных работников, а также нарастания разрыва между прибылью и заработной платой²⁰. Эти две формы растущего неравенства подпитывались многими институтами неолиберального капитализма. Рассмотрим влияние следующих институциональных изменений из таблицы 2.1.

Устранение барьеров в мировой экономике заставляет рабочих каждой страны соревноваться друг с другом. Когда промышленное производство из США было выведено в страны с низкой заработной платой, многие рабочие места в промышленности с высокой заработной платой исчезли, а оставшиеся высокооплачиваемые рабочие места в сфере производства экспортных товаров испытали серьезное давление в сторону понижения заработной платы.

Отказ от кейнсианской политики способствовал повышению среднего уровня безработицы, упомянутому выше, что сократило переговорные возможности рабочих.

Дерегулирование таких базовых отраслей, как авиаперевозки, связь и электроэнергетика, оказало конкурентное давление на относительно высокооплачиваемые рабочие места в этих отраслях, что постепенно привело к значительному снижению заработной платы.

С помощью приватизации и передачи государственных услуг на внешний подряд относительно хорошо оплачиваемые рабочие места в государственном секторе часто заменялись гораздо более низкооплачиваемым трудом в частном секторе.

Сокращение и устранение программ социального обеспечения непосредственным образом привело к увеличению неравенства доходов домохозяйств, а также к снижению переговорных возможностей рабочих в целом, поскольку их положение в случае безработицы ухудшалось. Особое значение

имело резкое снижение реальной величины минимальной заработной платы, которая влияет на уровень оплаты труда для широкого круга низкооплачиваемых рабочих мест.

Снижение налогов для бизнеса и богатых увеличило доход, получаемый после уплаты налогов крупными корпорациями и богатыми домохозяйствами.

Маргинализация коллективных договоров, наряду с почти полным исчезновением самого эффективного орудия профсоюзов — забастовки, оставила рабочим мало возможностей для переговоров по поводу своей заработной платы.

В результате создания внештатных рабочих мест на смену относительно высокооплачиваемым долгосрочным рабочим местам пришли временные низкооплачиваемые.

Неограниченная конкуренция между крупными корпорациями вынуждает их снижать заработную плату, хотя такая конкуренция также может оказывать сдерживающее влияние на прибыль.

Привлечение корпоративных генеральных директоров извне привело к повышению оплаты их труда, о чем говорилось выше, а это, в свою очередь, также способствовало увеличению заработной платы других высокопоставленных корпоративных менеджеров²¹.

Важную роль в неолиберальной экономике играют пузыри активов. Общепринятое определение пузыря активов звучит так: «Когда цены на ценные бумаги или другие активы растут настолько резко и с такой устойчивой скоростью, что они превышают оценки, обоснованные фундаментальными принципами, делая вероятным внезапный обвал, — в этот момент пузырь “лопается”» (*Лексикон «Файнэншл Таймс»*, 2013). Однако непросто определить, какая цена актива будет оправдана «фундаментальными факторами».

Пузыри возникают в активах, которые имеют две характеристики: их экономическая стоимость полностью или в значительной степени определяется неизвестным будущим развитием, и у них нет обычной «производственной себестоимости», такой как себестоимость земли или ценных бумаг. Ценообразование на скоропортящиеся пищевые продукты не подвержено возникновению спекулятивных пузырей. В стоимость машинного оборудования может частично входить стоимость будущего использования, но предел его цены устанавливается производственной себестоимостью. Зато земля и ценные бумаги не имеют производственной себестоимости для установления предела цены, и трудно предсказать экономическую выгоду, которую можно получить в будущем от владения ими. Поэтому они потенциально подвержены процессу образования пузыря в условиях рыночной экономики, где покупаются и продаются такие активы.

Лучший способ понять, как образуется пузырь активов, — рассмотреть процесс, который его создает и поддерживает. Пузырь активов возникает, когда цена актива (например, недвижимости или корпоративных акций) растет из-за растущего спроса на актив, вытекающего из ожидания прироста капитала от роста цен в будущем, при этом ожидание будущего роста цен основывается на последнем

повышении цен в прошлом. Таким образом, пузырь активов — это самоподдерживающийся рост цены актива, когда последнее повышение цены актива генерирует прирост капитала для тех, кто им владеет, что привлекает больше инвесторов, а это, в свою очередь, еще больше увеличивает цену актива и, как следствие, влечет за собой дальнейший рост спроса, и так далее по восходящей спирали. Не каждый случай роста цены актива указывает на пузырь. Цена актива может вырасти по причинам, которые считаются «фундаментальными», например: рост цен на недвижимость в городе, где наблюдается большой приток жителей (или жителей с растущим доходом), или рост цен на акции на основании обоснованных ожиданий роста корпоративной прибыли в ближайшем будущем.

Пузырь активов легко определить после того, как он лопнул. Каждый пузырь активов должен в итоге лопнуть, поскольку в какой-то момент не найдется дополнительных покупателей, после чего цена актива перестанет расти. Как только цена актива перестает расти, исчезает стимул, который заставлял инвесторов держать актив, и владельцы начинают продавать, что приводит к обратному развитию процесса. Иногда говорят, что пузырь активов нельзя обнаружить до тех пор, пока он не лопнет, но это преувеличение. Хотя невозможно напрямую узнать мотивацию всех людей, инвестирующих в актив, если цена актива растет в течение как минимум нескольких лет без какой-либо поддающейся выявлению причины, проистекающей из спроса на актив для собственных нужд (недвижимость) или из экономической стоимости актива (корпоративная прибыль по корпоративным акциям или арендная стоимость недвижимого имущества), то можно сделать разумный вывод о том, что «надувается» пузырь активов.

Неолиберальный капитализм имеет тенденцию порождать большие пузыри активов. С 1948 по 1973 год в экономике США не было значительных пузырей активов. Однако после 1979 года в Соединенных Штатах возник целый ряд крупных пузырей такого рода. В середине 1980-х годов пузырь активов возник на юго-западном рынке коммерческой недвижимости, в 1990-х годах пузырь возник на фондовом рынке Нью-Йорка, а в 2000-х годах гигантский пузырь возник на рынке недвижимости по всей стране. С 1994 по 1999 год темпы роста индекса цен на акции компаний из списка «Стандарт энд Пурс 500» составляли 23,6% в год, в то время как темпы роста прибыли корпораций после уплаты налогов в текущих ценах в долларах США составляли всего 5,9% в год. Это служило убедительным свидетельством формирования пузыря на фондовом рынке в тот период. После пика фондового рынка в 2000 году индекс упал на 30,3% в течение следующих двух лет. На рисунке 4.18 представлены имевшиеся на тот момент доказательства, что пузырь на рынке жилья продолжался с начала до середины 2000-х годов. Эта цифра показывает соотношение индекса цен на жилье и эквивалентной арендной платы домовладельца, где последняя является мерой экономической ценности владения домом. В 1980-х и 1990-х годах данное соотношение увеличивалось в период экономического роста и снижалось во время рецессии. Однако во время рецессии 2001 года это соотношение не падало, а увеличивалось, продолжая расти ускоренными темпами после 2002 года. На пике в 2006 году индекс был на 43% выше уровня 1995 года. Как и ожидалось, это соотношение резко упало после того, как в 2007 году пузырь начал сдуваться.

Почему в эпоху неолиберального капитализма возникали большие пузыри активов? Высокая и растущая степень неравенства при неолиберальном капитализме, выражающаяся в быстром росте прибылей по сравнению с заработной платой и в концентрации доходов домохозяйств среди богатых, генерировала больше инвестируемых средств, чем можно было бы использовать для производственных капиталовложений.

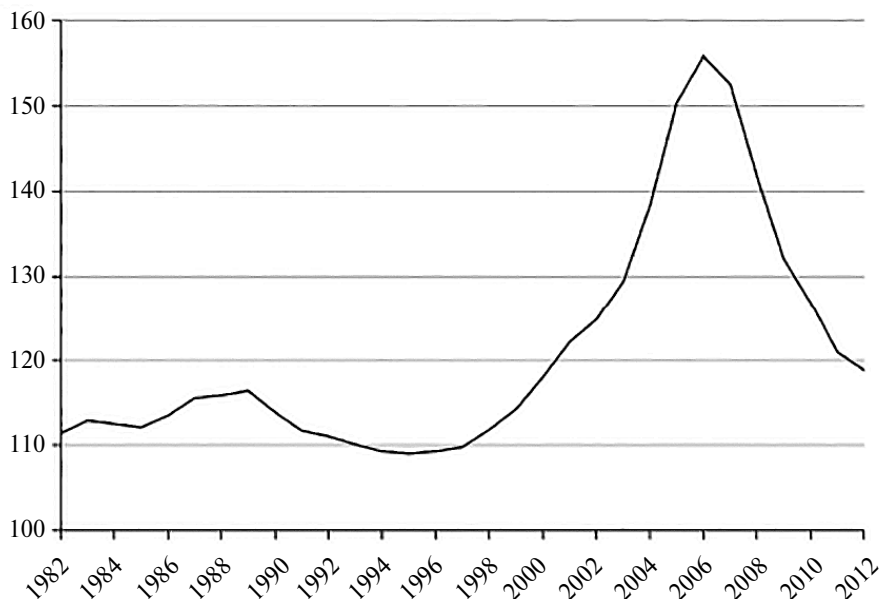


Рисунок 4.18. Индекс цен на жилье по отношению к эквивалентной арендной плате домовладельца, 1982–2012 гг.

Источник: Федеральное агентство по финансированию жилищного строительства, 2013 г.; Бюро статистики труда США, 2013 г.

Примечание. Эквивалентная арендная плата владельца за основное жилье.

Часть этих денежных средств, как правило, использовалась для приобретения таких активов, как недвижимость или корпоративные акции. Это вело к росту цен на активы. Однако для поддержания большого пузыря активов требуются финансовые институты, готовые предоставлять ссуды для спекулятивных вложений в такие активы. Неолиберальная реструктуризация превратила финансовые институты из сектора, сосредоточенного на кредитовании в производственных целях, в сектор, стремящийся предоставлять кредиты для спекулятивных и рискованных целей, например, для поддержания инвестиций в раздуваемые активы. (Причины обращения финансовых институтов к спекулятивной деятельности будут рассмотрены ниже.) Таким образом, ряд крупных пузырей активов появился в результате увеличившегося неравенства и роста спекулятивных финансовых институтов, склонных к рискам²².

В главе 5 мы рассмотрим различные типы новых высокорискованных финансовых инструментов, которые были введены в оборот в этот период. А в данной главе мы рассматриваем вопрос о том, почему неолиберальная реструктуризация приводит к возникновению спекулятивно ориентированного финансового сектора, склонного к рискам. Это происходит по трем основным причинам. Во-первых, финансовое дерегулирование, которое являлось основной частью неолиберальной реструктуризации, позволило финансовым учреждениям заниматься любой деятельностью, которая, как ожидается, принесет наибольшую прибыль. Финансовые учреждения могут получить более высокую прибыль от спекулятивной деятельности, чем от предоставления кредитов на производственные нужды, и дерегулирование позволило им соответствующим образом изменить свою деятельность²³. Клиенты финансовых учреждений не имеют преимуществ с точки зрения знаний о предоставляемых ими продуктах и услугах. Сотрудники финансовых учреждений специализируются на анализе продуктов, которые они создают и которыми торгуют, что дает им возможности для получения большой и быстрой прибыли от спекулятивной деятельности, полученной в различной форме, например прибыль от торговли; наценки на ценные бумаги, приобретенные, а затем выпущенные с новыми характеристиками на основе других бумаг или просто перепроданные; различные виды комиссий; различные виды спекулятивных ставок²⁴.

Все более спекулятивное поведение финансового сектора действительно приносило огромные прибыли, по крайней мере, до финансового кризиса 2008 года. В главе 2 (рисунок 2.8) мы видели, что доля прибыли финансового сектора в общей корпоративной прибыли за неолиберальную эпоху выросла вдвое. Финансовая прибыль начала стремительно расти после 1990 года, достигнув пика в 2005 году. В течение 1990–2005 годов прибыль нефинансовых корпораций в ценах 2005 года в долларах США росла стабильными темпами в 5,0% в год, при этом финансовая прибыль корпораций увеличивалась на 9,1% в год (Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблицы 1.14 и 1.1.4 по данным СНДП).

Финансовое дерегулирование — не единственная особенность неолиберального капитализма, которая способствует спекулятивному и рискованному поведению финансового сектора. Две другие особенности также способствовали такому сдвигу. Во-первых, это неограниченная конкуренция в условиях неолиберального капитализма. Некоторые консервативные финансовые институты сопротивлялись переходу к высокорисковым видам деятельности, но растущее давление со стороны конкурентов, которые уже двигались в этом направлении, в итоге вынудило их последовать их примеру²⁵. Во-вторых, проникновение рыночных принципов во внутреннюю деятельность крупных корпораций также сыграло свою роль. Торговые группы в крупных банках часто рассматривались как независимые центры прибыли, и им разрешалось функционировать без надзора со стороны высшего руководства при условии получения ими высокой прибыли. Как растущее конкурентное давление, так и проникновение рыночных принципов во внутреннюю деятельность корпораций способствовало открытию краткосрочных временных перспектив, что

также благоприятствовало спекулятивному использованию денежных средств в долгосрочной перспективе. Полный анализ этого процесса см. в работе Кротти (2008).

Как указанные три явления объясняют макроэкономические успехи неолиберального капитализма

Повышение нормы прибыли после неолиберальной реструктуризации стимулировало фирмы к расширению. Однако институты неолиберального капитализма создали препятствие для устойчивого экономического роста. Одной высокой нормы прибыли недостаточно для обеспечения устойчивого экономического роста, поскольку устойчивый рост также требует растущего спроса на продукцию. Заработная плата имела тенденцию к стагнации, а прибыль быстро росла. Рост государственных расходов был ограниченным по сравнению с предыдущей эпохой. Рост торгового дефицита означал сокращение спроса со стороны внешней торговли. Откуда может появиться растущий спрос? Неолиберальная теория предполагает, что проблем со спросом никогда не бывает — «предложение порождает собственный спрос», как утверждает закон Сэя. Однако Кейнс ясно показал, что в реальном мире закон Сэя не выполняется²⁶.

Рост производственных капиталовложений может временно обеспечить увеличение спроса, необходимое для экономического роста. Капиталовложения представляют собой спрос на текущую продукцию в форме покупки зданий и сооружений, оборудования и программного обеспечения, а также создают дополнительные производственные мощности. Однако растущие капиталовложения не могут оставаться единственным источником растущего спроса, не нарушая равновесия между производственными мощностями и конечным спросом со стороны домашних хозяйств, правительства и внешнеэкономического сектора — в любом случае, как мы видим, в неолиберальную эпоху капиталовложения росли медленно. Данные показывают, что, несмотря на стагнацию заработной платы, в неолиберальную эпоху стремительно росли потребительские расходы домашних хозяйств, увеличиваясь в виде процента от ВВП (рисунок 4.8).

Как могут значительно увеличиваться потребительские расходы, если заработная плата не растет? Домохозяйства с высоким доходом, как правило, сберегают больший процент своего дохода и потребляют меньший процент, чем те, которые относятся к группам со средним и низким доходом, поэтому из-за растущего неравенства должны были снизиться потребительские расходы (а норма сбережений должна была повыситься), но вместо этого потребительские расходы по отношению к ВВП продолжали расти. Ответ на эту загадку можно найти, изучив тенденцию потребительских расходов по отношению к располагаемому доходу (после уплаты налогов) и рост заимствований домашних хозяйств. Рисунок 4.19 показывает, что в эпоху регулируемого капитализма потребительские расходы в процентном отношении к располагаемому доходу со временем сокращались, достигнув 87,1% дохода в 1973 году. Этот показатель достиг минимума в 86,0% в 1982 году, а затем поднялся до 94,9% в 2005 году. Очевидный парадокс стагнирующей заработ-

ной платы и растущего неравенства, с одной стороны, и увеличивающихся потребительских расходов, с другой, объясняется потребительскими расходами, которые увеличивались независимо от дохода, чему способствовал рост заимствований домашних хозяйств.

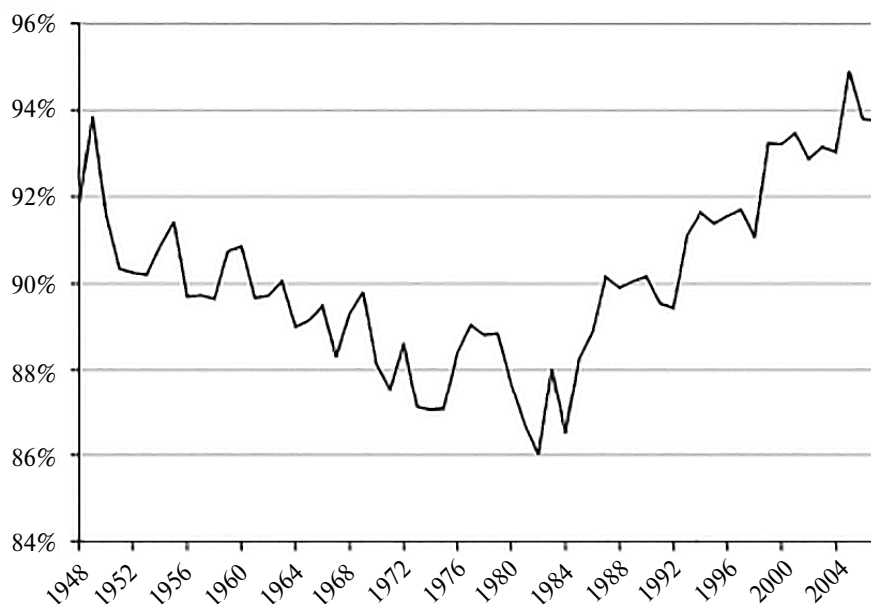


Рисунок 4.19. Потребительские расходы, выраженные в процентах от располагаемого личного дохода, 1948–2007 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 2.1 по данным СНДП.

С 1948 до середины 1960-х годов долг домашних хозяйств, состоящий в основном из ипотечного долга и, во вторую очередь, потребительского долга, постепенно увеличивался по сравнению с доходом, поскольку ипотечный долг нарастал вместе с увеличением доли владения недвижимостью в тот период. После середины 1960-х годов и вплоть до начала 1980-х годов он стабилизировался (см. рисунок 5.1 в главе 5). Однако после начала 1980-х годов тенденция соотношения долга домохозяйств и их дохода изменилась, повышаясь со временем и увеличившись более чем вдвое с 59,2% дохода в 1982 году до 126,7% в 2007 году, как показано на рисунке 4.20. Как показано в одном исследовании, в 2004–2006 годах домохозяйства в США выводили денежные средства из своего собственного капитала посредством ипотечных кредитов, составлявших от 9% до 10% их располагаемого дохода (Гринспен и Кеннеди, 2007).

Долгосрочный рост долга домохозяйств означает не только то, что домохозяйства стремились брать займы по растущей ставке, но и то, что финансовые учреждения были готовы предоставлять им все больше кредитов, несмотря на растущие коэффициенты задолженности. Трудно с какой-либо уверенностью определить

причины, по которым домохозяйства стремились брать займы по растущей ставке, но значительную роль в этом, вероятно, сыграли такие факторы, как снижение заработной платы неруководящих работников, существенное замедление роста среднего дохода домохозяйства и очень медленный рост среднего дохода семей с более низким доходом. В неолиберальную эпоху быстро росли цены на некоторые основные товары и услуги, в том числе, медицинские расходы, оплачиваемые из собственных средств, стоимость обучения в колледже, затраты на электроэнергию, а в некоторых регионах и затраты на жилье, включая местные налоги на собственность. Вероятно, многие семьи, оказавшиеся в стесненном положении, брали кредиты для поддержания приемлемого уровня жизни²⁷.

Однако это только половина объяснения. Почему финансовые учреждения были готовы предоставлять займы растущие суммы миллионам домохозяйств со средним и низким доходом для финансирования потребительских расходов? Ответ кроется в двух других явлениях, упомянутых выше: ряд пузырей активов и переход финансового сектора к спекулятивной и рискованной деятельности. Пузырь активов приносит рост благосостояния тем, кто владеет активом, способным служить обеспечением для получения кредита. Кроме того, спекулятивно ориентированные финансовые учреждения доказали свою способность разрабатывать новые и очень прибыльные способы предоставлять займы домохозяйствам со средним и низким доходом, несмотря на связанный с этим риск.

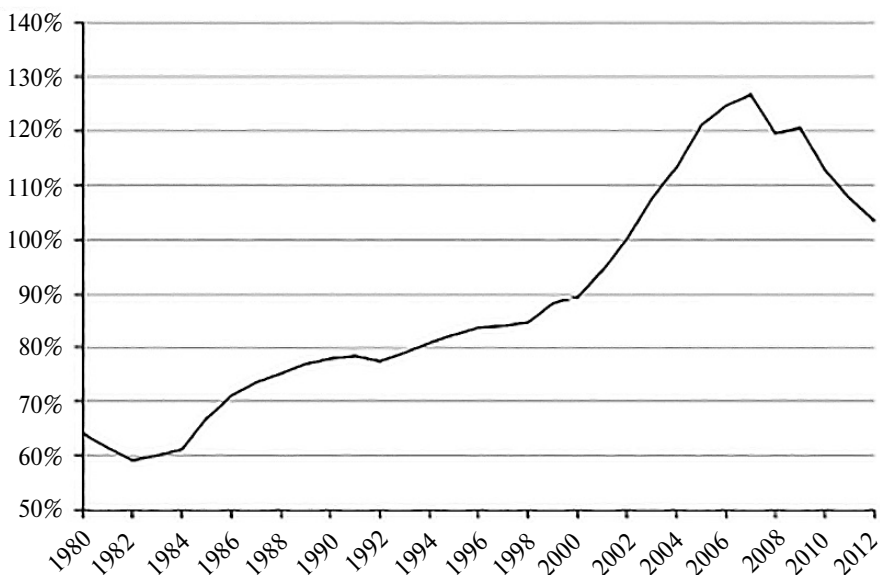


Рисунок 4.20. Задолженность домохозяйств, выраженная в процентах от располагаемого личного дохода, 1980–2012 гг.

Источник: Совет управляющих Федеральной резервной системы, 2013 г., счета движения денежных средств, таблица В.100; Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 2.1. по данным СНДП.

Обычно кредиторы не предоставляют ссуды, если нет оснований ожидать ее погашения вместе с процентами. Такие основания включают в себя определенное сочетание соответствующих доходов и активов со стороны заемщиков. Хотя доходы большей части населения отставали, ряд крупных пузырей активов, возникших в Соединенных Штатах после 1979 года, обеспечил наличие активов, под которые домохозяйства могли брать займы. Первый пузырь активов неолиберальной эпохи, возникший в середине 1980-х годов, носил в основном региональный характер и затронул только сферу коммерческой недвижимости. В одном исследовании был сделан вывод о том, что крах этого пузыря послужил одним из факторов, приведших к рецессии 1990–1991 годов, но не являлся главной ее причиной (Гельтнер, 2012). Однако этот крах привел к банкротству многих малых и средних сберегательных и кредитных организаций на Юго-Западе. Федеральное правительство потратило примерно 123,8 миллиарда долларов на ликвидацию последствий этого ссудно-сберегательного кризиса конца 1980-х годов (Керри и Шибут, 2000, 33).

Экономический рост в США в 1990-х годах был самым продолжительным за всю историю наблюдений — он длился с 1991 по 2000 год. Рассмотрев этот пузырь на фондовом рынке 1995–2000 гг., можно объяснить, почему экономический рост длился так долго, а также выявить основную причину некоторых необычных особенностей данного роста. В работе Котц (2003) приводится подробный анализ этого экономического роста. На начальном этапе рост был обусловлен высокими темпами долгосрочных производственных капиталовложений, поскольку внедрялись новые технологии в области обработки информации и коммуникации. Однако этого было недостаточно для обеспечения быстрого роста экономики в целом, и в 1991–1995 годах ВВП увеличивался лишь на 3,2% в год.

После 1995 года рост ВВП ускорился до 4,3% в год с 1995 по 2000 год. Это ускорение было вызвано ускорившимся ростом потребительских расходов после 1995 года, когда надувался пузырь на фондовом рынке. С 1995 по 2000 год потребительские расходы увеличивались на 4,6% в год, тогда как доход домашних хозяйств после уплаты налогов повышался всего на 3,5% в год. В последние три года экономического роста, с 1997 по 2000 год, потребительские расходы росли на 5,3% в год, а рост доходов домашних хозяйств после уплаты налогов составлял 4,0% в год. Это означает, что домашние хозяйства финансировали растущую долю потребительских расходов за счет займов. На рисунке 4.20 показан быстрый рост долга домашних хозяйств в конце 1990-х годов. Похоже, пузырь на фондовом рынке 1995–2000 годов позволил домохозяйствам с высоким уровнем дохода, чьи портфели акций были быстро раздуты за счет пузыря, получить займы для финансирования непомерных потребительских расходов в конце 1990-х годов. Это ускорило и продлило экономический рост, несмотря на то, что после 1997 года норма прибыли резко снизилась (как показано на рисунке 4.1), что обычно приводит к прекращению роста. Экономический рост прервался в 2000 году, когда пузырь на фондовом рынке, наконец, лопнул.

В последний докризисный период экономического роста неолиберальной эпохи в 2001–2007 годах основную роль играл пузырь на рынке недвижимости. Владельцев недвижимости среди населения значительно больше, чем владельцев

акций. Общая рыночная стоимость жилищного фонда США в 2007 году составляла около 20 триллионов долларов, и по оценкам одного аналитика, к тому году около 8 триллионов долларов, или 40% от этой суммы, представляли собой раздутую стоимость пузыря (Бейкер, 2007, 8). Согласно оценкам экономистов, на каждый доллар увеличения благосостояния домохозяйства потребительские расходы увеличиваются примерно на пять центов. Следовательно, стоимость, оцениваемая в 8 триллионов долларов, раздутая за счет пузыря, могла бы напрямую сформировать около 400 миллиардов долларов дополнительного потребительского спроса. Влияние роста стоимости жилья на потребительские расходы, в первую очередь, проявляется в виде заимствований домашних хозяйств, которые стали возможными благодаря повышению стоимости жилья.

Крупный пузырь активов напрямую влияет на долгосрочные производственные капиталовложения, а также на потребительские расходы. Обычно он создает атмосферу эйфории среди инвесторов, поскольку приносит большую прибыль год за годом, и пузырь на рынке недвижимости 2000-х годов не стал исключением. Таким образом, вполне вероятно, что пузырь на рынке недвижимости напрямую стимулировал долгосрочные производственные капиталовложения, а также потребительские расходы.

В работе Котц (2008) подробно изучен рост экономики США в 2001–2007 годах и обнаружено, что он был вызван, в первую очередь, пузырем на рынке недвижимости, который позволил домохозяйствам тратить не по средствам, а также стимулировал инвестиции в жилищное строительство, которые стремительно увеличивались вплоть до 2005 года²⁸. Пузырь на рынке недвижимости быстрее всего рос в период с 2002 по 2005 год (рисунок 4.18), пока в 2006 году не прекратился рост цен на жилье²⁹. В течение 2002–2005 годов доход домашних хозяйств после уплаты налогов увеличивался на 2,2% в год, в то время как потребительские расходы повышались на 3,2% в год. В последние два года роста (2005–2007 гг.), когда цены на жилье перестали расти, а затем начали снижаться, темпы роста потребительских расходов сократились, а вместе с ними сократился и рост ВВП, до 1,9% в 2007 году — в последний год экономического роста. Хотя рост 2000–2007 годов был не таким длительным и устойчивым, как рост 1990-х годов, он все же был относительно длительным и, подобно росту 2000-х годов, поддерживался за счет влияния крупного пузыря активов.

Как отмечалось выше, в неолиберальную эпоху уровень инфляции был низким. С 1982 года, когда инфляция 1970-х годов была окончательно остановлена, вплоть до 2007 год индекс потребительских цен рос в среднем всего на 3,1% в год. Десятилетний рост 1990-х годов в итоге привел к снижению уровня безработицы до 4,0% в 2000 году, однако в тот последний год экономического роста инфляция оставалась умеренной и составляла 3,4% в год для индекса потребительских цен и 2,2% для индекса цен ВВП. В конце периода экономического роста 2000-х годов, а именно в 2007 году, уровень безработицы упал до 4,6%, тогда как уровень инфляции ИПЦ составлял всего 2,8%, а уровень инфляции индекса цен ВВП составлял всего 2,9%. Особенности неолиберального капитализма, которые рассматривались в главе 2, объясняют, почему инфляция оставалась умеренной даже при низком уровне безработицы. Во-первых, переговорные возможности рабочих остава-

лись низкими даже при уровне безработицы в 4,0%. В последние три года экономического роста 1990-х годов средняя реальная оплата труда работника увеличивалась на 3,1% в год, лишь немногим опережая рост производительности в расчете на рабочий час, который составлял 2,8% в год, поэтому давление реальной заработной платы на цены было незначительным. В последние три года экономического роста 2000-х годов реальная оплата труда сотрудников снизилась, а производительность повышалась на 0,8% в год (см. источники, приведенные в приложении)³⁰. Во-вторых, усиление конкуренции в условиях неолиберального капитализма сдерживало инфляцию.

Таким образом, длительный экономический рост неолиберальной эпохи не был результатом быстрого роста сбережений и инвестиций, как предсказывали сторонники неолиберализма. Причина кроется во взаимодействии трех факторов: растущего неравенства, крупных пузырей активов и спекулятивно ориентированных финансовых учреждений — вместе они способствовали росту, основанному на потреблении и финансируемому за счет потребительских займов³¹. Низкий уровень инфляции, в первую очередь, объяснялся недостатком переговорных возможностей у рабочих и, как следствие, стагнацией заработной платы в эпоху неолиберального капитализма.

Председатель Федеральной резервной системы Алан Гринспен предупреждал об опасности возможного «иррационального изобилия» в начале формирования пузыря на фондовом рынке в 1995–2000 годах, а это указывает на то, что он знал о процессе образования пузыря, происходившем в то время³². Однако, если бы он воспользовался властью Федеральной резервной системы, чтобы управлять пузырем на фондовом рынке, а позже и пузырем на рынке недвижимости, в этом случае он отключил бы единственный механизм, который способствовал экономическому росту в условиях неолиберального капитализма. Возможно, он знал об этом, когда поспешно отказался от своего предупреждения об «иррациональном изобилии» и продолжил благословлять вызванный пузырями экономический рост 1990-х и 2001–2007 годов.

Преимственность неолиберальной политики перед лицом политических изменений

Отличительной чертой неолиберальной формы капитализма является ее преимущество в условиях смены политических партий, находящихся у власти. Многие связывают истоки неолиберализма с Рональдом Рейганом и Маргарет Тэтчер — государственными деятелями, чьи политические позиции находились намного правее центра. Оба искренне верили в неолиберальные идеи, и оба имели поддержку со стороны крупного бизнеса в своих странах. Как было показано в главе 3, неолиберальная реструктуризация началась в Соединенных Штатах еще до прихода Рейгана к власти, во время правления президента-демократа Джимми Картера, когда Демократическая партия контролировала Конгресс. И это несмотря на то, что Демократическая партия ассоциируется с профсоюзными организациями, на которые была нацелена неолиберальная реструктуризация.

Однако важная роль Демократической партии в неолиберальной трансформации, несмотря на ее связи с рабочим движением, не является аномалией. На протяжении времени во многих странах лидеры левоцентристских политических партий, основной базой которых был рабочий класс, проводили выборные кампании на основе политических программ, критикующих неолиберализм, но, придя к власти, принимали неолиберальные институты, проводили неолиберальную политику и даже иногда активно участвовали в неолиберальных преобразованиях. Так происходило в Западной Европе, Латинской Америке и странах Восточной и Центральной Европы, где раньше правили коммунистические партии. В данной работе мы рассмотрим два случая: администрацию Клинтона в США (1993–2001 гг.) и правительство Блэра в Великобритании (1997–2007 гг.).

Билл Клинтон происходил из центристского «нового демократического» крыла Демократической партии, но в своей кампании против президента Джорджа Буша он озвучивал традиционные лозунги Демократической партии, существовавшие до неолиберальной эпохи. К ним, помимо прочего, относилось утверждение о том, что правительство может играть положительную роль в экономике и обществе. Он даже использовал лозунг «люди прежде всего», который перекликался с лозунгом левых движений «люди превыше прибыли». Недовольство населения растущим неравенством и медленным созданием рабочих мест с начала 1980-х годов после неолиберальной реструктуризации способствовало победе Клинтона над действующим президентом. Хотя рецессия 1991 года была относительно короткой, восстановление после нее оказалось медленным, а безработица оставалась устойчиво высокой в диапазоне 7,3–7,6% во время осенней президентской кампании 1992 года. Кандидат Клинтон решительно выступал за правительственную программу занятости, которая была в центре внимания профсоюзов, поддерживающих Демократическую партию.

В первый год пребывания Клинтона у власти он, как и обещал, внес на рассмотрение закон о рабочих местах. Эта мера предусматривала инвестирование 19 миллиардов долларов в инфраструктуру, окружающую среду и образование для создания 1 млн рабочих мест. Такой законопроект, в соответствии с которым федеральное правительство участвовало бы в создании рабочих мест, противоречил доминирующему в неолиберальную эпоху политическому подходу. Несмотря на значительное демократическое большинство в обеих палатах Конгресса, Клинтону не удалось провести законопроект через Конгресс в апреле 1993 года. В то время как сторонники Клинтона приписывали это республиканской оппозиции в Сенате, знающие наблюдатели рассказывали другую историю, полагая, что Клинтон не желал тратить политический капитал на борьбу за законопроект. Уже после выборов, в декабре 1992 года, на саммите в Литл-Роке представители профсоюзов обнаружили, что Клинтон отказывается от серьезной поддержки законопроекта о рабочих местах³³.

Хотя в годы правления Клинтона некоторые действия правительства противоречили позиции неолиберализма, например, увеличение налогового зачета за заработанный доход, который обеспечивал значительную прибавку к доходу работающим семьям с низкой заработной платой, все же основной курс экономической и социальной политики администрации Клинтона вполне укладывался в неоли-

беральные рамки. В начале своего правления он столкнулся с огромным давлением против любого отклонения от неолиберальных приоритетов. На встрече со своими главными советниками в апреле 1993 года он удивил присутствующих, выпалив следующее саркастическое замечание:

«Где же все демократы? Надеюсь, вы все знаете, что мы все — республиканцы Эйзенхауэра. . . . Мы за сокращение дефицита, свободную торговлю и рынок облигаций. Разве это не здорово?» (Вудворд, 1994, 165).

Клинтон на самом деле искажил понимание эпохи Эйзенхауэра, когда федеральное правительство предприняло масштабную программу государственных инвестиций для создания системы автомагистралей между штатами и возглавило жестко регулируемый финансовый сектор. Администрация Клинтона в конечном итоге следовала современной неолиберальной политике, а не воображаемой политике республиканцев 1950-х годов.

Экономическая стратегия администрации Клинтона была сосредоточена на сокращении бюджетного дефицита, подписании соглашений о свободной торговле и реформировании программ социального обеспечения. Первый законопроект о бюджете президента Клинтона — Закон о всеобщем согласовании бюджета 1993 года, широко известный как Закон о сокращении дефицита — призывал к сокращению дискреционных федеральных расходов на 12% в течение пяти лет (Экономический доклад президента, 1994 г., 3). Экономический доклад президента Конгрессу от февраля 1994 года начинался с цели сокращения бюджетного дефицита для увеличения частных инвестиций (Экономический доклад президента, 1994 г., 3).

В 1995 году Клинтон подписал закон, отменяющий основную программу социального обеспечения, которая обслуживала малообеспеченных людей с 1935 года, — программу помощи семьям с несовершеннолетними детьми. Законопроект заменил программу помощи семьям с несовершеннолетними детьми на программу оказания временной помощи нуждающимся семьям. Программа оказания временной помощи нуждающимся семьям заменила федеральную программу субсидией штата, установила пятилетний предел для получения помощи, добавила требования к работе, которые распространялись даже на инвалидов, и прекратила автоматическое страхование «Медикейд». Ряд официальных лиц администрации подали в отставку в знак протеста, в том числе давний друг Клинтона Питер Эдельман, помощник секретаря в Министерстве здравоохранения и социальных служб. При уходе Эдельман заявил: «Я посвятил последние 30 с лишним лет тому, чтобы приложить все усилия для сокращения бедности в Америке. Считаю, что недавно принятый закон о социальном обеспечении идет в противоположном направлении» (Митчелл, 1995).

Со временем внимание администрации Клинтона к сокращению дефицита бюджета усилилось. Первоначальная цель увеличения государственных инвестиций так и не была реализована, как мы видели в главе 2, но сокращение дефицита являлось «успехом». Федеральный бюджет, дефицит которого в 1992 финансовом году составлял 4,8% ВВП, к 1998 финансовому году стал профицитным. К 2000 финансовому году профицит вырос до 236 миллиардов долларов, что составляло 2,4% ВВП. В администрации заговорили о цели полного погашения федерально-

го долга. В окончательном экономическом отчете администрации Конгрессу было заявлено следующее:

«Наша стратегия основана, прежде всего, на приверженности финансовой дисциплине. Сначала сократив, а затем ликвидировав дефицит, мы помогли создать эффективный цикл, для которого характерны более низкие процентные ставки, растущие инвестиции, большее количество рабочих мест, более высокая производительность и более высокая заработная плата» (Экономический отчет президента, 2001 г., 3).

Хотя сокращение дефицита может показаться разумной целью, постоянное движение к сбалансированному бюджету, а тем более к профициту, в целом не считается хорошей экономической политикой. Федеральное правительство не похоже на отдельное домашнее хозяйство. Сокращение федерального дефицита снижает спрос на продукцию экономики, что не является нежелательным при быстром росте экономики, но в условиях стагнации или экономического спада сокращение дефицита превращает стагнацию в спад или усугубляет спад. К счастью для администрации Клинтона, постепенное сокращение дефицита в начале 1990-х годов совпало с быстрым ростом частных инвестиций, но не из-за падения процентных ставок, а из-за технологической революции в сфере компьютеров и коммуникации³⁴. Как мы отмечали выше в этой главе, в конце 1990-х годов пузырь на фондовом рынке служил движущей силой экономики, стимулируя потребительские расходы, а также продлевая рост частных инвестиций после того, как норма прибыли начала падать. Фактически погашение всего федерального долга было бы катастрофой для экономики, поскольку это привело бы к изъятию казначейских облигаций США, которые Федеральный резерв покупает и продает для проведения традиционной денежно-кредитной политики, а также лишило бы частных вкладчиков единственного полностью безопасного рыночного внутреннего финансового актива.

Все более пристальное внимание администрации Клинтона к сокращению дефицита свидетельствовало о принятии неолиберальной экономической политики и экономических теорий, которые ее оправдывают. Как мы увидим в главе 5, примерно через шесть месяцев после кризиса 2008 года вера в сокращение дефицита, которую теперь называли политикой жесткой экономии, стала главной «контратакой» против любой альтернативы неолиберальной экономике.

Всплеск эмоций Клинтона в 1993 году в отношении поддержки свободной торговли был обоснован при подписании Соглашения о североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА). 1 января 1994 года президент Клинтон ввел в действие НАФТА, несмотря на оппозицию со стороны организаций, занимающихся вопросами труда, окружающей среды и безопасности потребительских товаров. Соглашение не пользовалось популярностью среди общественности, но занимало важное место в законодательной политике для корпоративной сферы. Договор был подписан президентом Джорджем Г. У. Бушем, но он не был ратифицирован Конгрессом до конца 1993 года.

Чтобы успокоить оппонентов из числа сторонников Демократической партии, Клинтон внес в НАФТА дополнения, касающиеся труда и защиты окружающей среды. Тем не менее дополнения были слабыми и мало помогли развеять опасе-

ния, что более низкие стандарты в отношении труда и защиты окружающей среды в Мексике приведут к сокращению рабочих мест, чего не произошло бы, если бы действовали строгие стандарты. Критики НАФТА утверждают, что это соглашение подорвало производство в США, способствовало росту неравенства в Соединенных Штатах, позволило небезопасным продуктам питания, произведенным за рубежом, проникнуть на рынок США и заблокировало регулирование экологически опасных продуктов («Паблик ситизен», 2013). Хотя Соглашение о североамериканской зоне свободной торговли рекламировалось как законопроект о свободной торговле, который снизил бы барьеры для экспорта и импорта, оно содержало ключевые положения, влияющие также и на иностранные инвестиции. По соглашению были учреждены уникальные судебные институты, в которых в качестве судей выступали поверенные из частного сектора и в которые иностранные инвесторы могли подавать иски против правительств стран, подписавших соглашение, что предоставляло инвесторам новые значительные привилегии. Через такое судебное учреждение в конце 1990-х годов американская «Этил Корпорэйшн» смогла отменить канадский запрет на канцерогенную добавку к бензину ММТ, а также получить компенсацию в размере 23 миллионов долларов от правительства Канады («Паблик ситизен», 2013, 7).

Ближе к концу президентства Клинтона высшие должностные лица его администрации сыграли ключевую роль в осуществлении заключительных этапов финансового дерегулирования, как отмечалось в главе 2. Законопроекты о финансовом дерегулировании 1999 и 2000 годов запретили регулирование производных финансовых инструментов и отменили ключевые положения Закона Гласса — Стиголла времен Великой депрессии, который запрещал банкам распространять свою деятельность на небанковскую сферу. Высшие должностные лица администрации Клинтона решительно поддержали эти меры, согласившись с преобладающим мнением о том, что регулирование финансового сектора не требуется. Это подготовило почву для быстрого распространения в финансовом секторе спекулятивных практик с высоким риском, которые сыграли решающую роль в финансовом крахе 2008 года. Дерегулирование также позволило ведущим банкам быстро расти и увеличивать свою долю в банковском секторе, что сделало их «слишком большими, чтобы обанкротиться».

В 1997 году в Великобритании Тони Блэр вернул Лейбористскую партию к власти после 18 лет ее пребывания в оппозиции. Подобно Клинтону, Блэр рассматривался как представитель центристского крыла своей партии, так называемых «Новых лейбористов», которые хотели, чтобы партия отошла от своей традиционной политики государственной собственности и щедрого государства всеобщего благосостояния. Придя к власти, правительство Блэра приняло некоторые меры, направленные на благо рабочих, такие как налог на непредвиденную прибыль с приватизированных предприятий инженерного комплекса для переподготовки уволенных рабочих. Однако направленность первого бюджета нового правительства соответствовала неолиберальной политике, включая снижение налогов для крупного бизнеса до самых низких ставок среди всех западных индустриальных стран. Сообщалось, что акценты в бюджете мало чем отличались от тех, которые были сделаны при предыдущем консервативном

правительстве, и что британский финансовый центр отреагировал «торжествующе»³⁵.

Как и администрация Клинтона, правительство Блэра провело «реформу системы социального обеспечения», которая включала в себя сокращение поддержки безработных одиноких матерей и введение проверки населения на предмет дохода для получения пособий на больных и инвалидов (Ходж, 1998). Схема социального обеспечения Блэра была построена по образцу реформы системы социального обеспечения Клинтона. В июне 1999 года лондонская газета «Таймс» сообщила, что Блэр вместе с Герхардом Шредером, тогдашним лидером Социал-демократической партии и канцлером Германии, подготовили программный документ по экономической политике, который призывал к гибким рынкам труда, снижению налогов и разработке политического курса в поддержку бизнеса (Уэбстер, 1999).

Когда до 1997 года Блэр находился в оппозиции, он осуждал приватизацию компании «Бритиш Рэйл», проведенную партией тори. Однако, заняв свой пост, он добился частичной приватизации лондонского метрополитена в апреле 2003 года, несмотря на сильную оппозицию со стороны рабочих, входящих в Лейбористскую партию. В результате приватизации эксплуатации и обслуживания интегрированной системы метро была передана двум отдельным частным компаниям. В отчете Палаты общин, опубликованном двумя годами позже, был сделан вывод о том, что при частичной приватизации расходы налогоплательщиков выросли в 20 раз без каких-либо улучшений экономических показателей. Пунктуальность снизилась по многим параметрам, а количество случаев схода составов с рельсов увеличилось в четыре раза после приватизации. Несмотря на неспособность улучшить обслуживание, две частные компании получили значительную прибыль от соглашения, включая премиальные выплаты (Уэбстер, 2005).

В июле 2001 года Блэр также ввел частичную приватизацию системы управления воздушным движением, несмотря на сопротивление Консервативной партии, которая обычно поддерживала приватизацию, и предупреждения со стороны Управления гражданской авиации о финансовых рисках такого плана. Как и предупреждали критики, для частично приватизированной системы уже в следующем году потребовалась государственная помощь³⁶.

Почему неолиберальный капитализм доказал, что ему сложно бросить вызов

Представители неолиберального капитализма последовательно не выполняли своих обещаний в течение примерно 25 лет, вплоть до 2007 года. Неравенство продолжало нарастать, и при этом не наблюдалось обещанных выгод от развития свободного рынка и от предоставления щедрых стимулов крупному бизнесу и богатым. Экономический рост и увеличение количества рабочих мест происходили медленнее, чем при регулируемом капитализме. Эффективность капиталовложений была невысокой, за исключением начала и середины 1990-х годов, когда осуществлялось быстрое внедрение новых компьютерных технологий. Сбережения

практически исчезли. Рост был обусловлен увеличением потребления, вызванным нарастанием долгов. Большинство населения не улучшило своего положения, и это иногда сказывалось во время выборов. Однако неолиберальная политика оставалась в силе по всему миру независимо от результатов выборов, и со временем во многих странах неолиберальная реструктуризация углубилась. Казалось, действующий принцип звучал так: «Если не получается, удвойте ставки». Невозможно было включить в повестку другие положения, попытаться действовать по-другому.

Объяснение удивительной устойчивости подхода, который не приносил никаких успехов в течение примерно 25 лет, содержит в себе несколько уровней. Во-первых, неолиберализм, как и другие социальные структуры накопления, является последовательной, взаимодополняющей системой идей, теорий и институтов, что делает его устойчивым к значительным изменениям. Поскольку институты и идеи дополняют друг друга как элементы системы, трудно изменить или заменить один элемент или несколько из них. Для проведения существенных и конструктивных изменений потребовалась бы замена всей социальной структуры накопления. Социальная структура накопления имеет большую устойчивость, пока она способствует получению высокой прибыли и относительно стабильному накоплению капитала. Неолиберальный капитализм, как мы убедились, действительно обеспечивал высокие прибыли и относительно стабильное, если не быстрое, накопление капитала. То, что это было достигнуто с помощью иных средств, чем обещали сторонники неолиберализма, не имело особого значения, пока росли прибыли и продолжалось стабильное накопление капитала.

Во-вторых, у представителей крупного и малого бизнеса, которые составляли основу поддержки неолиберальной реструктуризации, не было причин для жалоб, пока неолиберализм обеспечивал им блага, которые они ценили больше всего. Этот мощный альянс обладает огромной способностью формировать политические задачи правительств независимо от результатов выборов. Политические партии и профсоюзы, состоящие в основном из представителей рабочего класса, продолжали критиковать неолиберализм, но безрезультатно перед лицом огромной власти объединенного бизнеса.

В-третьих, неолиберальная идеология очень сильна. По сути, это современная разновидность исходной идеологии раннего капитализма, сформировавшейся, когда молодая буржуазия и ее союзники боролись против немногочисленных защитников умирающего феодального строя. Боевые призывы о личной свободе, освобождении от деспотической власти государства и отмене особых привилегий по праву рождения, которые помогли разрушить остатки предыдущей системы столетия назад, по-прежнему имеют большую популярность за пределами той небольшой части общества, которая фактически владеет средствами производства³⁷.

Кейнсианская идеология никогда не добивалась такой же легитимности или власти в период своего доминирования после Второй мировой войны. Кейнсианская идеология не имеет такой ясности и последовательности, как неолиберальная идеология, четко заявляющая о неограниченных достоинствах индивидуального выбора, свободного рынка и частной собственности. Кейнсианская идеология сочетает в себе достоинства рынка и частной собственности с преимуществами государственного ре-

гулирования и планирования и даже частичной государственной собственности. Неолиберальная идеология проводит четкое различие между капитализмом и социализмом и объясняет, почему капитализм лучше. Кейнсианская идеология не приводит четких причин, почему капитализм лучше социализма, кроме одобрения золотой середины между двумя системами. В капиталистическом обществе большое преимущество имеет та идеология, которая представляет капитализм таким образом, чтобы продемонстрировать его превосходство над социализмом.

В-четвертых, мощный толчок неолиберализму дал упадок управляемых коммунистической партией государственных социалистических систем в Восточной и Центральной Европе в 1989–1991 годах, за которым последовал быстрый переход к капитализму. В Китае, единственном оставшемся крупном государстве, где власть принадлежит коммунистам, «реформы и атмосфера открытости» 1980-х годов, первоначально описанные как эксперимент рыночного социализма, к 1990-м годам инициировали крупномасштабную приватизацию, в результате которой вскоре появились миллиардеры, а неравенство достигло уровня, сопоставимого с США.

В 1990-х годах сторонники неолиберализма изложили аргументацию заката государственного социализма, которая стала доминирующей, утверждая, что социализм должен потерпеть неудачу, поскольку управляемая государством экономика не может функционировать³⁸. Это важное историческое событие было истолковано как доказательство не только неспособности социализма функционировать, но и того, что активная роль государства в экономике неизбежно ведет к экономическому краху. Сторонники свободного рынка долгое время после Второй мировой войны рассматривали регулируемую форму капитализма либо как разновидность социализма, либо как скользкую дорожку, ведущую к нему. Теперь регулируемый капитализм и социализм были объединены в рамках неолиберальной теории в общую категорию управляемой государством экономики, которая, как было заявлено, оказалась обреченной на провал.

Возникла аббревиатура TINA, означающая «Альтернативы нет» (“There is no alternative”). Тем, кто указывал на ухудшение положения большинства населения при неолиберальном капитализме, сказали, что это единственный «возможный» подход, поскольку альтернативы нет. В послевоенные десятилетия капитализм обеспечивал трудящимся постоянное улучшение экономических условий. Неолиберальный капитализм был лишен возможности сделать то же самое, но его сторонники настаивали на том, что все остальные варианты будут хуже. Политические лидеры, представлявшие интересы рабочего класса, обычно были неспособны противостоять нападкам против любого отхода от неолиберализма. Когда они приходили к власти, экономические эксперты сообщали им, что их предвыборные обещания хороши, но теперь они должны быть реалистами. Упомянутый выше всплеск эмоций президента Билла Клинтона, вероятно, был не единственным в своем роде. Социалистические и коммунистические партии обнаружили, что у них больше нет альтернативной программы, а левоцентристские партии, такие как Демократическая партия в США, отказались от своего прежнего кейнсианского подхода.

Страдания большинства населения не могли преодолеть эту гигантскую силу, пока росли прибыли и продолжался стабильный экономический рост. Только структурный кризис неолиберальной формы капитализма мог создать условия, в

которых можно было бы бросить единственно возможный действенный вызов неолиберализму — заменить его другим комплексом институтов. Структурный кризис социальной структуры накопления ослабляет и деморализует ее сторонников и усиливает ее критиков, создавая почву для серьезных изменений.

Хотя в развитых капиталистических странах неолиберальный капитализм продолжал «нормально» функционировать в течение 2007 года, к концу этого периода он породил серьезный экономический кризис в некоторых странах Латинской Америки. Это привело к разрыву с неолиберализмом в нескольких странах Латинской Америки. Такие события происходили в Венесуэле с конца 1990-х годов, в Аргентине в 2001 году и в Боливии в 2006 году. Хотя каждый из этих трех случаев отказа от неолиберализма характеризовался уникальными чертами, во всех трех случаях попытки государства проводить в жизнь неолиберальную политику сопровождались серьезным экономическим крахом, который дестабилизировал существующую систему и привел к появлению политических лидеров, вышедших за рамки неолиберализма. В Венесуэле новое руководство стремилось выйти за рамки не только неолиберализма, но и капитализма, следуя «социализму двадцать первого века», который должен быть организован «снизу вверх» и основан на соучастующем управлении, в отличие от авторитарных социалистических систем двадцатого века, основанных по принципу «сверху вниз».

Экономический кризис, начавшийся в 2008 году, по-видимому, означает конец способности неолиберальной социальной структуры накопления способствовать получению прибыли и стабильному накоплению капитала. Это говорит о том, что длительный иммунитет неолиберального капитализма к любым вызовам, возможно, закончился. Данный кризис рассматривается в главе 5.

Приложение:

Анализ восстановления нормы прибыли в неолиберальную эпоху

После длительного снижения нормы прибыли в США с середины 1960-х до начала 1980-х годов за неолиберальной реструктуризацией последовало долгое восстановление нормы прибыли. Среднюю норму прибыли можно измерить разными способами. Определим норму прибыли как

$$r = \frac{P}{K}, \quad (1)$$

где r — норма прибыли, P — поток прибыли за год, а K — стоимость основного капитала на начало года. Для целей анализа факторов, определяющих рост нормы прибыли, лучшей разновидностью нормы прибыли является широкая норма прибыли после налогообложения для нефинансового сектора корпоративного бизнеса. Показатель широкой нормы прибыли исчисляется путем сложения корпоративной прибыли и нетто-процентов, выплачиваемых этим сектором, а затем вычитания уплаченного налога на прибыль. Мы используем нетто-проценты, поскольку нам нужно определение прибыли, которую можно рассматривать как доходность общего основного капитала, а значительная часть основного капитала

приобретается за счет заемных средств в нефинансовом корпоративном секторе бизнеса. В данном случае мы измеряем прибыль после уплаты корпоративных налогов, поскольку одной из целей неолиберальной реструктуризации являлось снижение налогов на прибыль (цифры, показывающие норму прибыли в тексте, относятся к норме прибыли до налогообложения). Основной капитал — это стоимость сооружений, оборудования и программного обеспечения по стоимости возмещения на 31 декабря предыдущего года.

В нашем показателе нормы прибыли исключается финансовый сектор из-за концептуальных проблем, возникающих при исчислении такого комбинированного показателя нормы прибыли. Концептуально сложно построить широкую норму прибыли воспроизводимого основного капитала для финансового сектора, поскольку капитал финансового сектора в форме материальных активов составляет очень небольшую часть активов этого сектора. Прибыль, получаемая финансовым сектором, в первую очередь, связана не с его капиталом в форме материальных активов, а с его финансовым капиталом, большая часть которого принадлежит вкладчикам или кредиторам. Если норма прибыли исчисляется на основе совокупных активов, а не на основе воспроизводимого капитала, то возникает проблема двойного учета, поскольку значительная часть финансовых активов финансового сектора представляет собой стоимость материальных активов в нефинансовом секторе бизнеса. По этим соображениям большинство исследований нормы прибыли сосредоточено на нефинансовом секторе экономики.

Уравнение (1) можно разложить на

$$r = \frac{p}{k} = \frac{p}{Y} \times \frac{Y}{k}, \quad (2)$$

где Y — чистый выпуск (который совпадает с чистой прибылью). Таким образом, $\frac{p}{Y}$ — это доля прибыли в доходе, а $\frac{Y}{k}$ — это отношение выпуска к капиталу. Таким образом, норма прибыли может возрасти из-за увеличения доли прибыли в общем доходе и/или из-за увеличения отношения выпуска к капиталу. Уравнение (2) можно использовать для определения процента изменения нормы прибыли за период, которое «учитывается» изменением доли прибыли и изменением соотношения выпуска к капиталу.

Долю прибыли можно разложить с помощью следующего тождества:

$$P = Y - W - T - TR, \quad (3)$$

где W — вознаграждение сотрудников («зарботная плата»), T — налоги (налог на прибыль предприятий плюс налоги на производство), а TR — это небольшая категория чистых предпринимательских трансфертных платежей. Разделив уравнение (3) на Y и переставив члены, получаем

$$\frac{p}{Y} = 1 - \frac{W}{Y} - \frac{T}{Y} - \frac{TR}{Y}, \quad (4)$$

Уравнение (4) можно использовать для определения влияния изменений каждой из трех переменных в правой части на изменение доли прибыли за период.

Путем умножения числителя и знаменателя на одни и те же коэффициенты можно выразить долю заработной платы в доходе как

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{Y} \times \frac{P_y}{P_y} \times \frac{CPI}{CPI} \times \frac{N}{N} = \frac{\frac{W}{CPI \times N} \times \frac{CPI}{P_y}}{\frac{Y}{P_y \times N}} = \frac{wr \times \frac{CPI}{P_y}}{PR}, \quad (5)$$

где P_y — индекс цен на выпускаемую продукцию, CPI — индекс потребительских цен, N — количество рабочих часов за период, wr — реальная заработная плата в час, а PR — реальный объем выпуска за рабочий час, или производительность труда. Если соотношение цен $\frac{CPI}{P_y}$ в уравнении (5) не изменяется, то скорость изменения доли заработной платы в доходе равна скорости изменения реальной заработной платы за вычетом скорости изменения производительности труда³⁹.

Данные для указанных выше переменных были получены из следующих источников. Для переменных в уравнениях (1) и (4): Бюро экономического анализа США, национальные данные: Таблицы по данным счетов национального дохода и продукта, таблица 1.14 по данным СНДП (http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm) и таблица 4.1 «Основные средства» (http://www.bea.gov/iTable/index_FA.cfm).

Для переменных в уравнении (5) в качестве дополнительных источников использовали: Бюро экономического анализа США, таблицы по данным СНДП 6.9B, 6.9C и 6.9D (http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm), и Бюро статистики труда США. Все данные были загружены в 2013 году.

В уравнениях (2), (4) и (5) использовались соответствующие ряды данных за 1979–2007 гг. В уравнении (2) мы обнаружили, что $\frac{Y}{K}$ уменьшалась за период, так что все увеличение нормы прибыли за период приходилось на рост доли прибыли $\frac{P}{Y}$. В уравнении (4) мы обнаружили, что доля заработной платы и доля корпоративного налога на прибыль снизилась (увеличивая долю прибыли), в то время как доля налога на производство и доля трансфертных платежей увеличилась (уменьшая долю прибыли). На уменьшение доли заработной платы пришлось 84%, а на падающую долю налога на прибыль пришлось 16% совокупного влияния этих двух переменных на увеличение доли прибыли за период. В уравнении (5) мы обнаружили, что реальная заработная плата увеличивалась всего на 0,25% в год, в то время как производительность в час росла со скоростью 1,72% в год за период, а это означает, что снижение доли заработной платы за период объяснялось медленными темпами роста реальной заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда. Однако влияние этого значительного несоответствия между ростом заработной платы и производительности на долю заработной платы было уменьшено за счет увеличения соотношения $\frac{CPI}{P_y}$, которое увеличивалось со скоростью 1,27% в год в течение периода. Экономическая интерпретация быстрого роста соотношения $\frac{CPI}{P_y}$ в неолиберальную эпоху — до 1973 года это соотношение росло медленно — приведено в работе Котц (2009).

5

Кризис

Многие наблюдатели рассматривают кризис, начавшийся в 2008 году, главным образом, как финансовый кризис. Публике устроили захватывающее зрелище в виде внезапного краха крупных финансовых институтов и спасения крупнейших банков Америки за счет Федеральной резервной системы, при этом Конгресс сначала отклонил спасение, а затем неохотно одобрил его. Однако этот кризис затронул не только финансовый сектор, но и другие области; он также обладал менее драматическими, но не менее важными аспектами. Основные причины кризиса, начавшегося в 2008 году, коренятся в самой неолиберальной форме капитализма, которая функционировала в предшествовавший кризису период. Разразившийся кризис охватил как финансовый, так и реальный секторы экономики.

В данной главе сначала анализируются основные причины кризиса и утверждается, что три явления, упомянутые в главе 4 — растущее неравенство, большие пузыри активов, спекулятивный и склонный к риску финансовый сектор, — сформировали долгосрочные тенденции, которые привели к кризису. Во-вторых, мы отслеживаем возникновение и развитие кризиса в финансовом и реальном секторах на его начальной стадии в 2007–2009 годах. В-третьих, мы исследуем первоначальную ответную реакцию на кризис со стороны экономистов — сторонников кейнсианской теории и со стороны государства в Соединенных Штатах и в большинстве других стран мира. В-четвертых, мы анализируем медленное восстановление экономики, начиная с 2009 года. В-пятых, мы исследуем внезапный переход к политике жесткой экономии в середине 2009 года и последующие дебаты о целесообразности жесткой экономии. В заключение мы делаем выводы, исходя из рассмотрения кризиса как структурного явления, в том числе приводим его краткое сравнение со структурным кризисом 1930-х годов.

Основные причины кризиса

В главе 4 мы проанализировали три явления в экономике США в неолиберальную эпоху, с помощью комплексного рассмотрения которых можно объ-

яснить, как неолиберальные институты могли способствовать длительному экономическому росту. Одним из них являлось растущее неравенство между заработной платой и прибылью и между доходами домашних хозяйств, которое достигло исторически высокого уровня в 2000-х годах. Как мы увидели, растущее неравенство возникло в результате деятельности большинства институтов неолиберального капитализма. Второе явление представляло собой последовательность трех крупных пузырей активов, размер которых со временем увеличивался и кульминацией которых стал огромный пузырь на рынке недвижимости в 2000-х годах. Это явление возникло в результате растущего неравенства и трансформации финансового сектора в неолиберальную эпоху. Трансформированный финансовый сектор, институты которого занимались спекулятивной и все более рискованной деятельностью, стал третьим явлением в этом ряду. Оно возникло в результате дерегулирования банков, неограниченной конкуренции и проникновения рыночных принципов во внутреннюю деятельность корпораций.

Хотя эти три явления объясняют длительный экономический рост, они также привели к трем неустойчивым тенденциям в течение неолиберальной эпохи: росту долга домохозяйств и финансового сектора, распространению новых проблемных финансовых инструментов в финансовом секторе и увеличению избыточных производственных мощностей в реальном секторе экономики. В совокупности эти три тенденции обусловили неустойчивость в долгосрочной перспективе. Эти тенденции объясняют кризис, разразившийся в 2008 году.

Растущие коэффициенты долга

На рисунке 4.20 в главе 4 показано резкое увеличение долга домохозяйств по сравнению с доходом домохозяйств, который более чем удвоился в период 1982–2007 гг.¹ Растущие темпы кредитования домохозяйств сыграли положительную роль в макроэкономике, решив проблему спроса, вызванную стагнацией заработной платы, которая в противном случае предотвратила бы длительный экономический рост. Разумеется, домохозяйства брали займы не для того, чтобы решить проблему экономики. Для миллионов семей с низким и средним уровнем доходов в 2000-х годах заимствования были единственным способом оплаты счетов, с учетом снижения или стагнации их доходов. Как мы увидим ниже, финансовые институты нашли новые способы получения высокой прибыли, кредитую домохозяйства с низким и средним уровнем доходов в 2000-х годах.

Учитывая прибыльность новых методов кредитования домохозяйств с низкими и средними доходами, финансовые институты пошли дальше, предоставляя кредиты друг другу для финансирования такой деятельности. Таким образом, они хотели увеличить размер своего леввериджа. Если норма прибыли по инвестициям превышает процентную ставку, выплачиваемую по средствам, взятым займы для их финансирования, то фирма получает прибыль на каждый заемный доллар, хотя увеличение размера леввериджа также сопряжено с большим риском. Однако, не-

смотря на финансовое дерегулирование, для финансовых учреждений сохранились ограничения на коэффициенты левериджа.

Крупные инвестиционные банки получали очень высокую прибыль в начале 2000-х, и в апреле 2004 года пять крупнейших инвестиционных банков обратились в Комиссию США по ценным бумагам и биржам с просьбой освободить учреждения с активами более 5 миллиардов долларов от правила, ограничивающего размер заимствований инвестиционных банков. На слушаниях Комиссии по ценным бумагам и биржам по этому запросу один из членов комиссии, Харви Дж. Голдшмид, дальновидно предупредил, что «это большие акулы. . . а значит, если что-то пойдет не так, то возникнет такой же большой беспорядок». После беглого обсуждения члены комиссии единогласно проголосовали за предоставление исключения и позволили банкам самим контролировать степень риска. Единственное заявление, в котором выражалось другое мнение, пришло по почте от ИТ-консультанта и эксперта по управлению рисками из Индианы, который предупредил, что компьютерные модели инвестиционных банков для оценки рисков являются ненадежными в случае возникновения на рынках серьезной турбулентности. С 2004 по 2007 год коэффициент левериджа для каждого из пяти крупнейших инвестиционных банков резко увеличился: для четырех из пяти он вырос до более чем 30 к 1².

Растущие заимствования финансовых институтов не ограничились инвестиционными банками. Финансовые институты считаются скорее кредиторами, чем заемщиками, но в неолиберальную эпоху именно финансовые институты стали крупнейшими в стране должниками. На рисунке 5.1 показан долг основных секторов экономики в процентах от ВВП. В неолиберальную эпоху долг нефинансового корпоративного бизнеса постепенно рос, увеличившись с 1979 по 2007 год с 32,9% до 49,1% от ВВП. Однако долг финансового сектора вырос с 19,7% ВВП в 1979 году до 117,9% ВВП в 2007 году, увеличившись за этот период немногим менее чем в шесть раз. В Великобритании аналогичный рост долга финансового сектора достиг почти 250% от ВВП (Вулф, 2009).

Высокий уровень долга домашних хозяйств и предприятий не вызывает проблем, пока должники получают достаточный доход, позволяющий им погашать долг, и пока активы, обеспечивающие кредиты, сохраняют свою стоимость. Домашние хозяйства могут потерпеть дефолт, если требуемые выплаты по погашению долга вырастут достаточно высоко по сравнению с доходом. Если рыночная стоимость дома опускается ниже непогашенной ипотечной задолженности — условие, называемое «обесценившимся ипотечным кредитом», то домохозяйство может быть заинтересовано в дефолте, а не в продолжении выплат.

Для бизнеса, если норма валовой прибыли упадет ниже выплачиваемой процентной ставки, фирма-должник несет чистый убыток по заемным средствам после выплаты процентов. Хуже того, если прибыль становится отрицательной, леверидж работает в режиме реверса, увеличивая убыток. Помимо нормы прибыли, если существенно снизится стоимость активов, обеспечивающих долг, фирмы-должники могут столкнуться с банкротством.

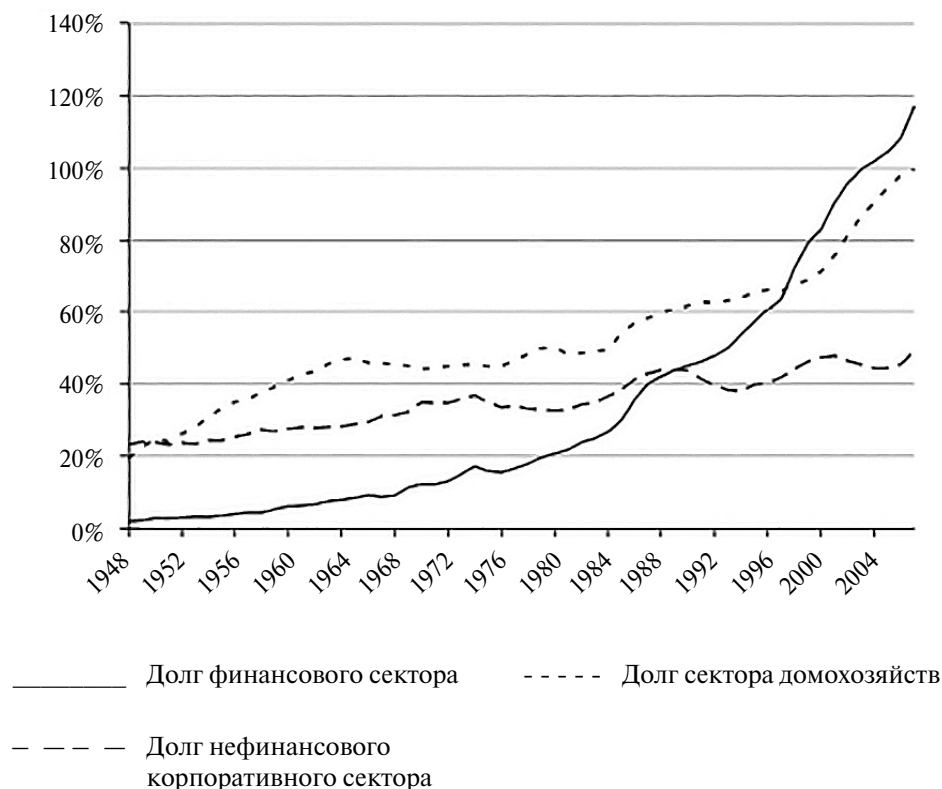


Рисунок 5.1. Долг секторов экономики США, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта, 1948–2007 гг.

Источник: Совет управляющих Федеральной резервной системы, 2010 г.; Бюро экономического анализа США, 2010 г., таблица 1.1.5. по данным СНДП.

Распространение проблемных финансовых инструментов

Второй угрожающей тенденцией являлось распространение очень рискованных финансовых инструментов по всей финансовой системе³. Как отмечалось в главе 2, в течение послевоенных десятилетий вплоть до 1980 года регулирующая система вынуждала банки и другие финансовые учреждения ограничивать свою деятельность предоставлением традиционных финансовых услуг. Коммерческие банки предоставляли кредиты предприятиям, удерживая их до погашения и получая прибыль от разницы между процентной ставкой по кредиту и процентами, выплаченными по вкладам. Инвестиционные банки и другие компании, работающие с ценными бумагами, размещали новые ценные бумаги с наценкой и торговали ценными бумагами, что является более рискованным, чем разрешено для коммерческих банков, но инвестиционные банки играли своими собственными

средствами, а не застрахованными государством вкладами коммерческих банков. Закон Гласса — Стиголла времен Великой депрессии запрещал депозитным учреждениям заниматься рискованным бизнесом по сделкам с ценными бумагами. Страховые компании продавали обычные страховые договоры, сохраняя резервы под ожидаемые выплаты. Финансовое дерегулирование сняло ограничения с финансовых учреждений, дав им возможность выйти за рамки традиционной деятельности.

Сторонники финансового дерегулирования обещали более высокую эффективность и волну инноваций. Начиная с 1990-х годов, возникла череда так называемых «финансовых инноваций», вызвавших большой шум в средствах массовой информации. Они предусматривали создание все более сложных финансовых инструментов. По этой теме написано много работ. Мы выделим пять «финансовых инноваций», сыгравших важную роль в финансовом кризисе: секьюритизация ипотечных кредитов, ипотечные кредиты с регулируемой процентной ставкой, высокорискованные ипотечные кредиты, обеспеченные долговые обязательства и кредитные дефолтные свопы.

Ипотечный кредит — это долговое соглашение между домовладельцем и кредитором. Задолго до дерегулирования банков многие ипотечные кредиты были перепроданы банком-эмитентом другому учреждению, например, первоначально принадлежавшей государству Федеральной национальной ипотечной ассоциации, более известной как «Фэнни Мэй»⁴. В 1970 году возникла практика создания ценных бумаг на основе ряда ипотечных кредитов для продажи инвесторам⁵. С помощью таких ипотечных ценных бумаг производят выплаты процентов и основной суммы по приоритетным закладным, и, в отличие от индивидуальных ипотечных кредитов, ипотечные ценные бумаги можно легко покупать и продавать на рынках. непогашенная стоимость ипотечных ценных бумаг постепенно росла в 1980-х и 1990-х годах, достигнув в 2000 году 3,6 триллиона долларов. Затем к 2007 году она быстро увеличилась до 8,2 триллиона долларов, составив 25% всей непогашенной задолженности на рынке облигаций США в 2007 году по сравнению с 4% в 1980 году (Ассоциация участников индустрии ценных бумаг и финансовых рынков, 2013). Ведущую роль в создании ипотечных ценных бумаг играли крупные инвестиционные банки с Уолл-стрит, которые смогли извлечь из этого процесса высокую прибыль.

Сторонники ипотечных ценных бумаг утверждали, что они приносят пользу как покупателям жилья, так и кредиторам, и снижают риск для кредиторов, инвесторов и финансовой системы в целом. Вера в снижение риска основывалась на двух сомнительных предположениях. Первое из них сводилось к тому, что вероятность дефолта по любому ипотечному кредиту не зависела от вероятности дефолта по другим ипотечным кредитам, поэтому объединение их в ценные бумаги преподносилось как диверсификация, призванная снизить риск потерь⁶. Согласно второму предположению, риски, связанные с приоритетными закладными, будут точно известны потенциальным покупателям ипотечных ценных бумаг.

Еще одна «инновация» — ипотечные кредиты с регулируемой процентной ставкой, которые впервые были разрешены Законом Гарна — Сен-Жермена о депозитных учреждениях 1982 года. Они предусматривают процентную ставку, ко-

торая корректируется в течение срока действия ипотеки, в отличие от традиционной долгосрочной ипотеки с фиксированной процентной ставкой. В стандартных ипотечных кредитах с регулируемой процентной ставкой ставка корректируется при повышении или понижении процентных ставок. Ипотека с регулируемой ставкой может позволить домовладельцу первоначально получить более низкую процентную ставку по ипотеке, но это увеличивает риск, который несет заемщик. Возникли различные специализированные формы ипотечных кредитов с регулируемой процентной ставкой, в том числе «опционный ИКПС» («опционный ипотечный кредит с плавающей ставкой»), по которому первоначальные платежи определены только как процентные платежи от 1%. Такая ставка-«приманка» (низкая процентная ставка в начале срока погашения) действует несколько лет, после чего ежемесячный платеж может увеличиться на 100% и более.

Высокорискованные ипотечные кредиты предназначены для домашних хозяйств, кредитный рейтинг которых слишком низок для получения стандартной («основной») ипотеки из-за низкого дохода, ограниченных активов или других факторов. Высокорискованные ипотечные кредиты были впервые разрешены законом о дерегулировании банков 1980 года, но лишь немногие из них были оформлены до конца 1990-х годов. В 1994 году высокорискованные ипотечные кредиты составляли 4,5% от общего числа выданных ипотечных кредитов, а в 2000 году это соотношение выросло до 13,2%. После снижения во время рецессии 2001 года и ее последствий в 2005 году эта доля увеличилась до 21,3% от выданных ипотечных кредитов. В 2004–2006 годах от 75% до 81% выданных высокорискованных ипотечных кредитов представляли собой ипотечные ценные бумаги (Барт с соавт., 2008, 6)⁷.

Исследование 1999 года показало, что более половины рефинансирования высокорискованных ипотечных кредитов приходилось преимущественно на афроамериканские районы по данным переписи населения (Чомсисенгфет и Пеннингтон-Кросс, 2006, 36–37)⁸. В июне 2009 года власти города Балтимор инициировали судебный процесс, обвинив «Уэллс Фарго Бэнк» в том, что его сотрудники целенаправленно воздействовали на чернокожее население для выдачи высокорискованных ипотечных кредитов, и даже в том, что они убеждали чернокожих искать клиентов, которые имели бы право на получение стандартных кредитов с более низкой ставкой. Бывший сотрудник «Уэллс Фарго» заявил, что коллеги называли высокорискованное кредитование «кредитами для гетто» и стремились привлечь афроамериканские церкви для их рекламирования⁹. Ипотечные кредиты рекламировались как способ предоставления возможности получить ипотечный кредит семьям, которые в противном случае вообще не смогли бы получить его по подходящей более высокой процентной ставке для покрытия повышенного риска дефолта. Поскольку высокорискованные ипотечные кредиты оформлялись в виде ипотечных ценных бумаг, часто в сочетании со стандартными ипотечными кредитами, утверждалось, что полученные в результате ипотечные ценные бумаги являлись безопасными активами.

Четвертая «финансовая инновация» — обеспеченные долговые обязательства — представляла собой ценные бумаги, обеспеченные другими ценными бумагами, например, корпоративными облигациями и ипотечными ценными бумагами (обеспечение). С помощью обеспеченного долгового обязательства

можно производить выплаты за счет платежей по обеспеченным ценным бумагам. Обеспеченные долговые обязательства впервые появились в 1987 году и были выпущены инвестиционным банком «Дрексель Бернхэм Ламберт» на основе ненадежных корпоративных «бросовых облигаций». Как ожидалось, объединение множества различных рискованных ценных бумаг в одно обеспеченное долговое обязательство (наряду с некоторыми менее рискованными финансовыми инструментами) предоставит доступ к высокой доходности по рискованным ценным бумагам с пониженным риском за счет диверсификации. Обеспеченные долговые обязательства выпускаются фирмами, ведущими операции с ценными бумагами, и инвестиционными банками и обычно делятся на «транши» (части), которые оцениваются и продаются отдельно, причем транши первой очереди относятся к доходу от базовых ценных бумаг в случае неуплаты по некоторым из них¹⁰. Обеспеченные долговые обязательства получили значительное распространение лишь в 2000-х годах, как показано на рисунке 5.2. непогашенная стоимость обеспеченных долговых обязательств во всем мире выросла с 2,9 миллиарда долларов в 1995 году до 1,34 триллиона долларов в 2007 году (Ассоциация участников индустрии ценных бумаг и финансовых рынков, 2013).

Пятым новым типом финансовых инструментов были кредитные дефолтные свопы. Кредитный дефолтный своп — это не ценная бумага, а скорее договор страхования между двумя сторонами. Продавец кредитного дефолтного свопа соглашается выплатить покупателю определенную сумму денег, если произойдет определенное событие, например неуплата по облигации. Взамен покупатель производит регулярные платежи продавцу в течение срока действия договора. Таким образом, покупатель корпоративных облигаций может приобрести кредитный дефолтный своп в качестве страхования от неуплаты по облигациям. В случае неуплаты по облигации продавец кредитного дефолтного свопа обязан заплатить покупателю. Риск неуплаты передается от держателя ценных бумаг продавцу кредитного дефолтного свопа в обмен на регулярные платежи. Кредитные дефолтные свопы были изобретены сотрудником «Джей-Пи Морган» в середине 1990-х годов. Сторонники использования этих финансовых инструментов утверждают, что кредитные дефолтные свопы позволяют кредиторам застраховаться от риска неуплаты, а также от других рисков ведения бизнеса.

Согласно одной из оценок, с 2000 по 2008 год стоимость кредитных дефолтных свопов в США выросла с 900 миллиардов долларов до 45 триллионов долларов. По состоянию на конец третьего квартала 2007 года 25 крупнейших коммерческих банков держали кредитные дефолтные свопы на сумму 14 триллионов долларов, при этом крупнейшим держателем была компания «Джей-Пи Морган Чейз»¹¹. Стоимость непогашенных кредитных дефолтных свопов оценивалась более чем в десять раз выше стоимости активов, застрахованных кредитными дефолтными свопами. Можно было купить кредитный дефолтный своп, не владея застрахованной ценной бумагой. Это указывает на то, что данные финансовые инструменты созданы в первую очередь для азартных игр, а не для хеджирования рисков.

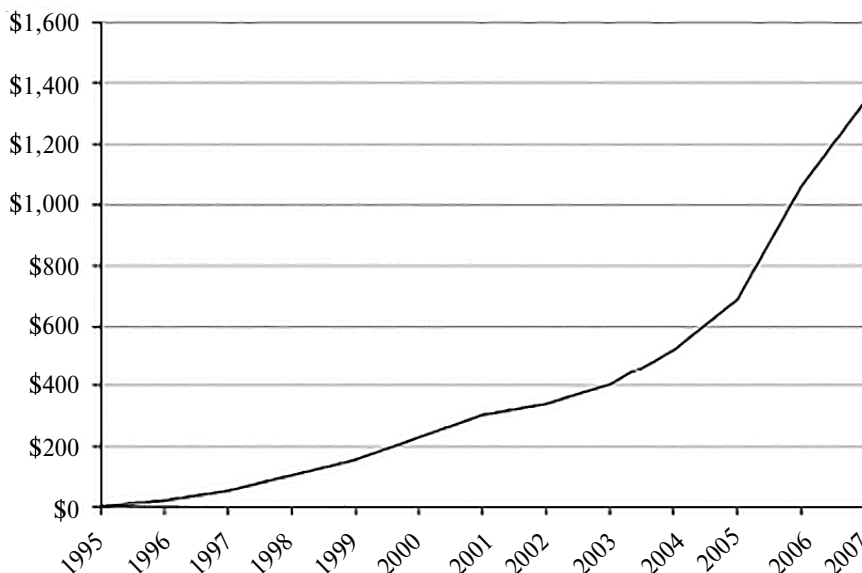


Рисунок 5.2. непогашенная стоимость обеспеченных долговых обязательств в мировой экономике, в миллиардах долларов США, 1995–2007 гг.

Источник: Ассоциация участников индустрии ценных бумаг и финансовых рынков, 2013 г.

Термин «производные финансовые инструменты» возник для обозначения активов, стоимость которых определяется другими активами. Примерами производных финансовых инструментов служат ипотечные ценные бумаги и обеспеченные долговые обязательства. Кредитные дефолтные свопы также являются производными финансовыми инструментами, а не ценными бумагами. Со временем производные финансовые инструменты усложнялись. Например, новые обеспеченные долговые обязательства были созданы путем объединения большого количества других обеспеченных долговых обязательств. Установить стоимость таких производных финансовых инструментов можно только с помощью сложных компьютерных моделей.

Мы утверждали, что финансовые учреждения в этот период занимались спекулятивной и очень рискованной деятельностью, однако предполагалось, что с помощью всех вышеперечисленных «финансовых инноваций» риск должен был бы снизиться, а не увеличиться. Неолиберальная теория финансовых рынков, известная как гипотеза эффективного рынка, обеспечивала уверенность в том, что распространение всех вышеупомянутых новых финансовых продуктов не представляет никакого риска для финансовой системы. Эта теория утверждала, что нерегулируемые финансовые рынки обязательно будут точно оценивать все ценные бумаги, основываясь на всей соответствующей информации о риске и доходности, без необходимости дорогостоящего, громоздкого и неэффективного государственного надзора. Считалось, что в условиях дерегулирования эти новые

типы ценных бумаг снижают риск в финансовой системе, а не увеличивают его. Однако такие неолиберальные заявления основывались на предположениях, которые не соответствовали действительности, как это было наглядно продемонстрировано в 2008 году.

Почему эти новые финансовые продукты были рискованными? Основные причины — это проблемы, связанные с информацией и стимулами, которые не учитывались в гипотезе эффективного рынка. Во-первых, как покупатели новых финансовых продуктов должны были узнать о реальном риске, сопряженном с этими сложными структурами? Индивидуальные инвесторы, даже такие крупные, как основные пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды, не имеют средств для точной оценки всех ценных бумаг, которые они могут приобрести. Инвесторы зависят от небольшой группы рейтинговых агентств во главе с «Мудис Инвесторс Сервис», «Стандарт энд Пурс» и «Фитч Рейтингс». Эти агентства изучают новые ценные бумаги и присваивают рейтинги от AAA (самый безопасный) до C (самый рискованный). Некоторые институциональные инвесторы должны держать минимальный процент своих активов в ценных бумагах с рейтингом AAA, присвоенным одним из агентств¹².

Однако кредитным рейтинговым агентствам платили финансовые учреждения, выпускающие ценные бумаги. Так было не всегда. До 1970-х годов агентство «Мудис» не получало выплат от эмитентов облигаций, а получало доход от инвесторов, которые покупали его публикации. В 1957 году вице-президент «Мудис» писал: «Очевидно, что мы не можем требовать оплаты за рейтинг облигации», так как в этом случае «мы не могли бы избежать обвинения в том. . . что наши рейтинги выставлены на продажу». Однако в начале 1970-х годов «Мудис» и другие рейтинговые агентства, сталкиваясь с ценными бумагами все большей сложности, начали делать именно это, взимая плату с эмитентов облигаций за рейтинги (Моргенсон, 2008).

В 1975 году Комиссия по ценным бумагам и биржам в порядке дерегулирования разрешила банкам основывать свои требования к капиталу на рейтингах ценных бумаг, которыми они владеют. В 2000-х годах ожесточенная конкуренция между рейтинговыми агентствами за бизнес крупных эмитентов ценных бумаг вызвала давление на сотрудников таких агентств, оказываемое с целью присвоения категории AAA независимо от информации, обнаруженной экспертами-оценщиками. Сообщается, что в 2005 году агентство «Мудис» несколько раз повышало рейтинг ценных бумаг, подписанных компанией по операциям с ипотекой «Кантриауд Файнэншл», после того, как компания пожаловалась на низкие рейтинги (Моргенсон, 2008). В 2000-х годах многим ненадежным ценным бумагам были присвоены рейтинги AAA, что стало очевидным во время финансового кризиса.

Через пять лет после финансового краха инвесторы подали иск против всех трех рейтинговых агентств, обвинив их в присвоении незаслуженно высоких кредитных рейтингов ипотечным ценным бумагам, проданным инвестиционным банком «Беар Стернс» до финансового краха 2008 года. В иске утверждалось, что завышенные рейтинги привели к потере инвесторами более 1 миллиарда долларов, когда впоследствии стоимость облигаций обвалилась. В иске цитировалось внутреннее электронное письмо от сотрудника «Мудис», в котором говорилось:

«Мы продали нашу душу дьяволу ради доходов», и еще одно от сотрудника «Стандарт энд Пурс», в котором рейтинговые процедуры компании назывались «мошенничеством». Представители трех рейтинговых агентств опровергли обвинения¹³.

Вторая причина, по которой производные финансовые инструменты являлись очень рискованными, заключается в том, что их изначально было очень трудно оценить, и эта проблема становилась все более серьезной, поскольку продукты со временем усложнялись. Инвестиционные банки получали высокие прибыли от комиссий и надбавок к производным финансовым инструментам, которые они создавали, и у них был сильный стимул максимально зависить предполагаемую безопасность этих продуктов, чтобы убедить клиентов покупать их по высокой цене. Специалисты инвестиционного банка, создававшие такие продукты, знали о них гораздо больше, чем их клиенты.

В-третьих, утверждение гипотезы эффективного рынка о том, что финансовые рынки точно оценивают ценные бумаги с учетом всей информации о рисках и доходности, не применимо даже к производным финансовым инструментам, которые продаются через частные сделки, а не на рынках. Согласно одной из оценок, около 80% мировых производных финансовых инструментов были проданы через частные сделки (Кротти, 2009, 566). В таких частных сделках нет конкурирующих предложений о раскрытии информации по продукту, и покупатель должен полагаться на информацию, предоставленную продавцом, что является мошеннической схемой.

В прошлом ведущие инвестиционные банки стремились поддерживать хорошие долгосрочные отношения со своими клиентами. Однако в неолиберальную эпоху крупные инвестиционные банки изменили свое поведение. В марте 2012 года Грегори Смит, уходящий на пенсию исполнительный директор «Голдман Сакс», заявил, что корпоративная культура превратилась в использование клиентов на благо фирмы. Он раскрыл информацию о том, что трейдеры называют клиентов «куклами» и «болванами», и что способ продвинуться в фирме — это убедить клиентов покупать ценные бумаги, которые компания «Голдман» хотела продать из-за низкого потенциала прибыли (Смит, 2012).

Претензии Смита были поддержаны гражданским иском Комиссии по ценным бумагам и биржам против «Голдман Сакс», в котором утверждалось, что компания вместе с менеджером хедж-фонда Джоном А. Полсоном разработала сложное обеспеченное долговое обязательство, связанное с рынком жилья, которое должно было обвалиться, так что «Голдман» и Полсон могли сделать ставку на его обвал. Ничего не подозревавшие клиенты, в том числе пенсионные фонды и страховые компании, потеряли сотни миллионов долларов, когда оно обвалилось, как и предполагалось. Компания «Голдман» урегулировала иск на сумму 550 миллионов долларов, не признав никаких правонарушений¹⁴. Фактором, способствовавшим переходу к погоне за краткосрочной прибылью, является то, что крупные инвестиционные банки со временем перешли от партнерской к корпоративной форме, что соответствует неолиберальной тенденции к «маркетингованию». Вышедшие должностные лица компаний больше не имели собственного богатства, связанного с компанией в долгосрочной перспективе.

Лица, принимающие решения в крупных инвестиционных банках, получали в этот период огромные надбавки к заработной плате. Бонусы выдавались сотрудникам в зависимости от того, какую прибыль они приносили фирме каждый год, без учета того, как с течением времени будет изменяться стоимость создаваемых ими продуктов. Бонусы в индустрии ценных бумаг выросли примерно с 3 миллиардов долларов в 1990 году до 36 миллиардов долларов в 2006 году¹⁵. Бонусы не возвращаются, даже если деятельность, которая их порождает, впоследствии приводит к убыткам для клиентов или даже для фирмы-работодателя. Это создало сильный стимул для сотрудников инвестиционных банков с выгодой использовать клиентов.

В неолиберальную эпоху заработная плата в финансовом секторе в целом выросла по сравнению с оплатой в остальных секторах экономики. Как показало одно исследование, с середины 1950-х по 1980 год заработная плата в финансовом секторе была лишь немного выше, чем в среднем по частному сектору, и отличалась менее чем на 5% от среднего показателя 1980 года. После 1980-х годов заработная плата в финансовом секторе постепенно увеличивалась относительно среднего уровня, а с середины 1990-х годов она резко выросла, достигнув уровня более чем на 60% выше среднего в 2000-х годах. В конце 1990-х годов коэффициент оплаты труда в финансовом секторе оставался почти таким же высоким (Филлиппон и Решеф, 2009, рисунок 10). В начале 2000-х годов большая доля выпускников ведущих колледжей США была привлечена на Уолл-стрит как деньгами, так и престижем.

Базирующаяся в Сиэтле компания «Вашингтон Мьючуал» представляет собой пример того, как финансовая система создавала стимулы к высокорискованному поведению коммерческих и инвестиционных банков. «Вашингтон Мьючуал» стремительно расширялась в 1996–2002 годах за счет агрессивных поглощений, став шестым по величине банком в Соединенных Штатах. Генеральный директор Керри Киллинджер превратил банк в кредитную фабрику, специализирующуюся на ипотеке с регулируемой процентной ставкой, доля которой в 2006 году выросла до 70% от новых жилищных ипотечных кредитов. Сообщается, что компания «Вашингтон Мьючуал» требовала от своих торговых агентов выдавать как можно больше ипотечных кредитов без проверки финансовой информации о заемщиках, что обеспечивало банку большие комиссии. Она сосредоточилась на опционных ИКПС со ставками-«приманками». С 2001 по 2007 год Киллинджер получил денежные выплаты в размере 88 миллионов долларов. 25 сентября 2008 года компания «Вашингтон Мьючуал», похороненная под горой безнадежных кредитов, потерпела крах и была передана Федеральной корпорации по страхованию вкладов¹⁶.

Однако основная часть ипотечных кредитов в этот период выдавалась не банками. Важнейшую роль играли ипотечные брокеры. В 1987 году на ипотечных брокеров приходилось лишь 20% выданных ипотечных кредитов. Однако с 2002 по 2006 год доля выданных ими ипотечных кредитов колебалась в диапазоне от 58% до 68% (Чомсисенгфет и Пеннингтон-Кросс, 2006, 39). Компании по операциям с ипотеками, такие как калифорнийская «Кантриуайд Файнэншл», активно выдавали высокорискованные ипотечные кредиты, которые передавались инвестиционным банкам для секьюритизации, а затем продавались институциональ-

ным инвесторам. Компании по операциям с ипотеками, банки и инвестиционные банки считались безопасными, поскольку ипотечные кредиты быстро переходили к инвесторам. Кредитные дефолтные свопы позволяли всем участникам финансовой системы застраховаться от возможных невыплат.

«Кантриуайд Файнэншл» стала символом компаний по операциям с ипотеками, которые сознательно выдавали ненадежные ипотечные кредиты в 2000-х годах. Когда-то эта компания была одним из крупнейших инициаторов ипотечных кредитов в Соединенных Штатах. Агрессивное продвижение ею высокорискованных ипотечных кредитов и других ссуд с высоким риском привело компанию к краху в 2008 году, когда она была передана банку «Бэнк оф Америка» в результате поглощения. В июне 2010 года подразделение «Кантриуайд Файнэншл», входящее в «Бэнк оф Америка», согласилось выплатить 108 миллионов долларов для урегулирования федерального иска, в котором утверждалось, что оно завышало цену более чем для 200 000 нуждающихся домовладельцев, до его поглощения банком «Бэнк оф Америка». В том же году бывший генеральный директор «Кантриуайд» Анджело Р. Мозило выплатил штраф в размере 67,5 миллиона долларов для урегулирования обвинений в мошенничестве, предъявленных Комиссией по ценным бумагам и биржам. В октябре 2013 года бывший руководитель среднего звена «Кантриуайд» Ребекка С. Майрон была признана виновной по делу о гражданском мошенничестве с ненадежными ипотечными кредитами с «Фэнни Мэй» и «Фредди Мак» (еще одно финансируемое государством агентство), в результате чего было получено убытков на сумму более 1 миллиарда долларов США¹⁷. В программе «Кантриуайд», которая стала известна под названием «Суэта», получение бонусов зависело от того, насколько быстро выдавались кредиты¹⁸.

Не только компании по операциям с ипотеками и средние банки использовали такие методы. Крупнейшие банки США не могли устоять перед соблазном высоких прибылей от этой очень рискованной, а иногда и сомнительной, с юридической точки зрения, деятельности. В октябре 2013 года компания «Джей-Пи Морган Чейз» достигла предварительного урегулирования претензий от Министерства юстиции на рекордную сумму 13 миллиардов долларов в отношении методов выдачи ипотечных кредитов, практиковавшихся ею в 2005–2007 годах. В ходе расследования «возникли вопросы о том, удавалось ли «Джей-Пи Морган» полностью предупреждать инвесторов о рисках сделок», которые она им предлагала. Штраф в размере 13 миллиардов долларов составил более половины прибыли банка за предыдущий год¹⁹.

Все более спекулятивное поведение финансовых институтов зависело от жизнеспособности пузыря на рынке недвижимости 2000-х годов. Как мы видели ранее на рисунке 4.18, цены на жилье в США в 2002–2006 годах быстро росли, что не имело никакого отношения к экономической ценности владения домом. Рост стоимости недвижимости обеспечивал кажущуюся безопасность самых невероятных ипотечных кредитов. Почему можно было подумать, что кредиты домовладельцам, от которых не требовалось доказывать свою способность производить платежи, могут быть безопасными? Почему кредит со ставкой-«приманкой», выплаты по которому через два года станут не по средствам, может быть безопас-

ным? Пока цены на недвижимость продолжали расти, возможная неуплата обеспечивала кредитору актив — дом, который, как предполагалось, мог бы подорожать в цене, покрывая таким образом сумму кредита.

Утверждение, что цены на недвижимость только растут и никогда не падают, повторялось снова и снова во время раздувания пузыря на рынке недвижимости, и многие люди этому верили. Однако некоторые опытные игроки знали, что рано или поздно это должно прекратиться, но никто не знал, когда. Пока пузырь продолжал раздуваться, динамика жесткой конкуренции заставляла даже тех, кто хорошо знал рынок, действовать и получать огромные прибыли, которые можно было получить. Наиболее четко об этом заявил генеральный директор «Ситигруп» Чарльз О. Принс в интервью газете «Файнэншл Таймс» в июле 2007 года:

«Когда музыка остановится, с точки зрения ликвидности все будет сложно. Но пока играет музыка, тебе нужно вставать и танцевать. Мы все еще танцуем»²⁰.

Сочетание пузыря на рынке недвижимости и неравенства также сыграло ключевую роль в том, что финансовые учреждения смогли добиться успеха в своих усилиях по генерированию все большего количества ипотечных кредитов с высоким риском. Компании, специализирующиеся на операциях с ипотеками, управляли своих агентов по продажам в районы, где проживало население с низким и средним уровнем доходов, чтобы они стучались в двери и предлагали высокорискованные ипотечные кредиты. То, как продвигались такие предложения, легко представить на следующем гипотетическом примере: «Надо ли вам беспокоиться о том, как оплатить счет за электричество или медицинское обслуживание, если у вас дома есть 50 000 долларов собственного капитала?» Миллионы людей, испытывающих давление из-за падения или стагнации заработной платы, были бы заинтересованы в подобном предложении. Если недоверчивый домовладелец спрашивал, какой будет процентная ставка, можно было бы сослаться на низкую ставку-«приманку». Если домовладелец спрашивал, как изменится ставка через два года, агент мог признать, что она, возможно, сильно вырастет, добавляя однако, что домовладельцу никогда не придется платить более высокую ставку. Домовладелец будет уверен, что по прошествии двух лет цена дома увеличится, что позволит ему снова рефинансировать кредит по низкой первоначальной ставке. Пузырь активов и неравенство были взаимосвязанными явлениями, создавая пул готовых заемщиков, которые не могли позволить себе брать займы, если принять во внимание реальность того, что музыка действительно должна была в какой-то момент остановиться.

Каждый пузырь рано или поздно лопается, и пузырь на рынке недвижимости США не стал исключением. Как только пузырь перестанет раздуваться, последует волна дефолтов по ипотечным кредитам, что, в свою очередь, обеспечит резкое падение стоимости всей сети производных финансовых инструментов, созданных на раздуваемом рынке жилья. Финансовые учреждения, которые взяли большие займы для создания новых финансовых продуктов, обнаружат, что стоимость их активов резко упадет, и их высокий левверидж будет работать в режиме реверса. Почти шестикратное увеличение долга финансового сектора в период 1979–2007 годов должно было вызвать серьезный кризис финансовых учреждений после того, как пузырь на рынке недвижимости лопнул. Еще в 2003 году сообразитель-

ный инвестор Уоррен Баффет предупредил, что производные финансовые инструменты являются «финансовым оружием массового уничтожения», добавив: «Большие риски сконцентрировались в руках относительно небольшого числа дилеров по производным финансовым инструментам. . . которые могут вызвать серьезные системные проблемы» («Би-Би-Си Ньюс», 2003).

Как отмечалось выше, было широко распространено мнение, будто институты, участвующие в этом процессе — компании по операциям с ипотеками, коммерческие банки, инвестиционные банки, — смогут избежать ущерба, поскольку они передадут новые продукты конечным инвесторам. Однако, как оказалось, институты всех трех типов хранили большие запасы проблемных продуктов, которые ими создавались. Наиболее очевидная причина этого заключалась в том, что для продажи вновь созданных ипотечных ценных бумаг и других производных финансовых инструментов на новый уровень требуется время, в результате чего в институтах всех трех типов в любой момент могли появляться значительные запасы. Кроме того, были и другие причины, почему эти учреждения (и их теневые филиалы) держали производные финансовые инструменты на большие суммы, которые обсуждаются в работе Кротти (2009).

Кредитные дефолтные свопы, которые считались последней линией защиты от финансовой катастрофы, вместо этого привели к увеличению системного риска. В отличие от обычных договоров страхования, кредитные дефолтные свопы не требуют, чтобы эмитент держал резервы для погашения ожидаемых будущих требований. Когда начались массовые неплатежи, кредитные дефолтные свопы являлись «бомбой замедленного действия», которая либо «топила» продавцов кредитных дефолтных свопов, которые должны были найти средства для погашения обязательств по договорам, либо не оказывала помощи покупателям кредитных дефолтных свопов, если продавец не мог осуществлять платежи. Как мы увидим ниже, эта проблема обнаружилась в случае банкротства и спасения гигантской страховой компании «АИГ» в 2008 году.

Лопнувший пузырь на рынке недвижимости также вызовет большие проблемы для домашних хозяйств. Рост долга домохозяйств, начавшийся в начале 1980-х годов, был вызван в 2000-х годах пузырем на рынке недвижимости. Если бы пузырь на рынке недвижимости в конце концов лопнул, а цены на жилье упали, домохозяйства больше не смогли бы продолжать брать займы и увеличивать свой долг, и вместо этого им пришлось бы начать выплачивать свои долги. Это не могло не оказать существенного отрицательного воздействия на потребительский спрос.

Избыток производственных мощностей

Третьей угрожающей долгосрочной тенденцией в экономике США в неолиберальную эпоху являлось наличие избыточных производственных мощностей, или способность производить больше, чем того требует спрос. Трудно точно измерить процент от общих производственных мощностей, которые используются, за исключением нескольких секторов экономики, таких как обрабатывающая промышленность, горнодобывающая промышленность и электроэнергетика. Федеральная

резервная система публикует серию данных об уровне загрузки производственных мощностей в обрабатывающей промышленности и в более широкой категории промышленности, которая включает горнодобывающую промышленность и электроэнергетику, а также обрабатывающую промышленность. Поскольку уровень за- действия мощностей сильно варьирует в зависимости от делового цикла, дол- госрочные тенденции можно проследить, сравнив пиковые годы делового цикла. На рисунке 5.3 показан коэффициент использования производственных мощно- стей за последние три пиковых года в 1948–1973 годах и последние три пиковых года в 1979–2007 годах²¹. Как показано на рисунке 5.3, в эпоху регулируемого капи- тализма этот показатель рос в каждый последующий пиковый год, достигая 87,7% в последнем пиковом 1973 году. Напротив, в неолиберальную эпоху этот показатель понижался каждый последующий пиковый год, достигнув лишь 78,6% в 2007 году.

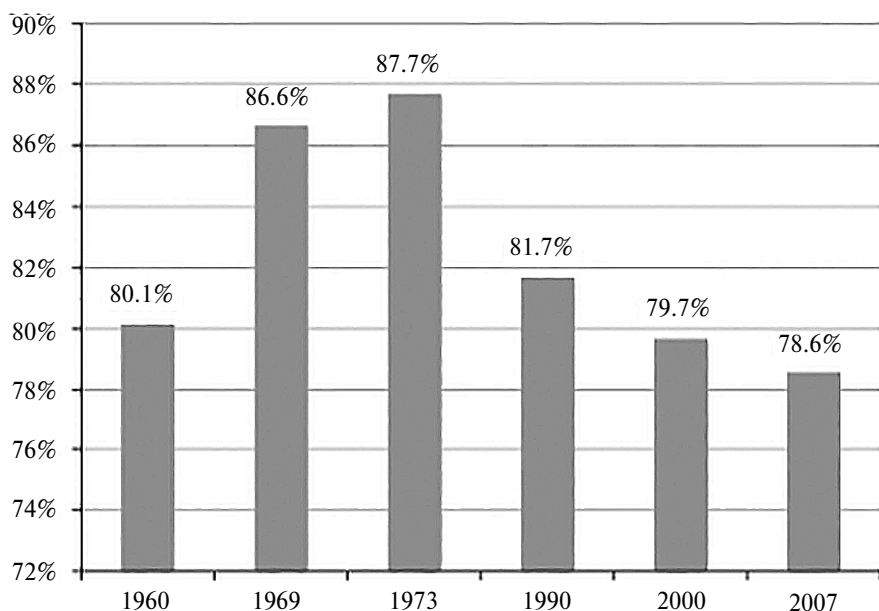


Рисунок 5.3. Коэффициент использования производственных мощностей в производ- стве в пиковые годы делового цикла

Источник: Совет управляющих Федеральной резервной системы, 2013 г.

Это убедительно свидетельствует о том, что, несмотря на относительно скром- ные темпы накопления капитала в неолиберальную эпоху по сравнению с эпохой регулируемого капитализма, фирмы в промышленном секторе создавали слиш- ком большие производственные мощности, не соответствовавшие спросу в долго- срочной перспективе²². Это говорит о том, что ряд пузырей активов действительно произвел эффект, упомянутый в главе 4, способствуя завышению ожиданий отно- сительно будущего со стороны лиц, принимающих корпоративные решения, что

привело к чрезмерному увеличению производственных мощностей по сравнению с фактическим объемом производства²³. Данный фактор сдерживал давление инфляции и в то же время снижал норму прибыли, опуская ее ниже уровня, который был бы достигнут при более полном задействовании производственных мощностей²⁴. Неолиберальный капитализм породил проблему, связанную с так называемым «устойчивым» коэффициентом использования производственных мощностей, а также с фактическим коэффициентом их использования. Как мы видели в главе 4, в 2000-х годах домохозяйства брали большие займы для поддержания потребительских расходов. Фирмы реагируют на рост потребительских расходов, инвестируя в дополнительные производственные мощности, чтобы иметь возможность удовлетворить растущий спрос и получить от него прибыль.

К 2007 году некоторая часть используемого производственного потенциала экономики являлась «неустойчивой» в том смысле, что она зависела от уровня потребительских расходов, повышенного за счет большого объема заимствований домашних хозяйств. Как было отмечено в главе 4, рыночная стоимость жилищного фонда США включала, согласно оценкам, 8 триллионов долларов в виде раздутого пузыря, что поддерживало большой объем заимствований домашних хозяйств для покупки потребительских товаров. Если бы процесс поддержания потребительских расходов за счет займов внезапно остановился, то в результате задействованная, но «неустойчивая» часть производственных мощностей стала бы фактически неиспользуемой. Это, в свою очередь, серьезно снизило бы стимулы компаний к инвестированию²⁵.

Все три рассмотренные выше долгосрочные тенденции — рост коэффициента долга, распространение все более рискованных финансовых инструментов и избыточные мощности — являлись устойчивыми в 2000-х годах только до тех пор, пока пузырь на рынке недвижимости продолжал раздуваться. Как только пузырь войдет в режим реверса — рано или поздно это должно было случиться, три тенденции начнут взаимодействовать друг с другом, что приведет к серьезному кризису. Коэффициенты долга домашних хозяйств, которые оставались устойчивыми до тех пор, пока цены на жилье продолжали расти, внезапно станут неприемлемыми, и от домашних хозяйств потребуются перейти от займов к погашению долга, что приведет к внезапному снижению потребительских расходов. Уровень просрочек по ипотеке и темпы потери права выкупа вырастут.

Очень высокий уровень долга финансовых институтов, которые оставались устойчивыми до тех пор, пока их активы сохраняли свою стоимость, будет угрожать банкротством, как только сдувание пузыря на рынке недвижимости быстро снизит стоимость активов, выявив истинную низкую стоимость проблемных финансовых активов, созданных в годы раздувания пузыря. Наконец, сдувание пузыря на рынке жилья превратит производственные мощности, казавшиеся необходимыми, в избыточные, внезапно резко уменьшив стимул со стороны нефинансовых корпораций к инвестированию в дополнительные производственные средства и оборудование²⁶. На рисунке 5.4 показано взаимодействие различных факторов, приведших к кризису.

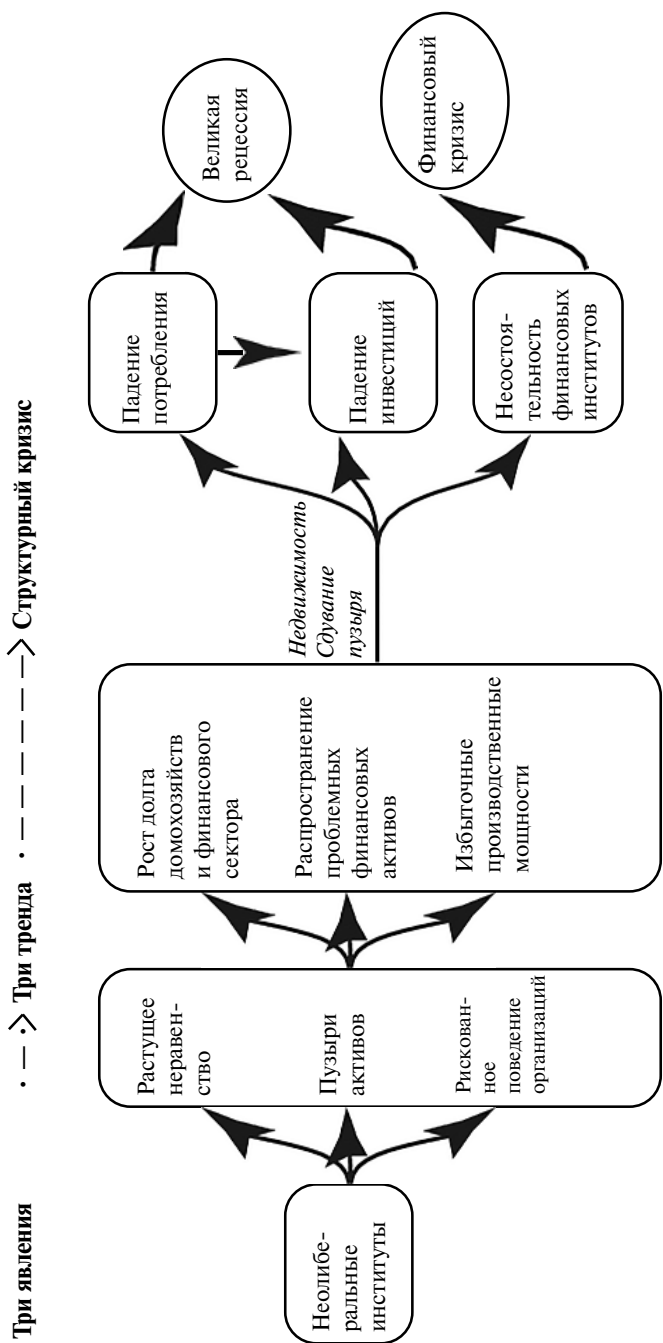


Рисунок 5.4. Причины экономического кризиса

Возникновение кризиса

Помощь, оказанная хедж-фонду «Лонг-Тёрм Кэпитал Менеджмент» в 1998 году, стала предвестником финансового кризиса, разразившегося в 2008 году²⁷. «Лонг-Тёрм Кэпитал Менеджмент», гигантский хедж-фонд с активами примерно на 90 миллиардов долларов, но с капиталом лишь около 2,3 миллиарда долларов, потерпел крах частично из-за финансового обвала в России в августе 1998 года. 23 сентября Федеральная резервная система организовала его спасение на сумму 3,5 миллиарда долларов с помощью консорциума банков и брокерских контор, несмотря на отсутствие какой-либо регуляторной ответственности за нерегулируемый хедж-фонд со стороны какого-либо государственного агентства. Председатель Федеральной резервной системы Алан Гринспен, оправдывая свои действия, предупредил о том, что неудача «Лонг-Тёрм Кэпитал Менеджмент» нанесла бы ущерб финансовым рынкам и экономическому росту²⁸.

Из этого события, как представляется, можно было извлечь три урока: 1) в новой дерегулированной финансовой среде крупные институты могут потерпеть крах, даже если они имеют рекордно высокую прибыль; 2) любой крах крупного финансового института создает риск распространения цепной реакции на финансовую систему в целом; 3) можно рассчитывать на то, что Федеральная резервная система придет на помощь любому крупному финансовому учреждению, попавшему в затруднительное положение, в том числе и тем, на которых государственные гарантии официально не распространяются. Эти три урока предполагают, что крупные финансовые организации всех типов могут свободно заниматься спекулятивной деятельностью, поскольку успех принесет высокую прибыль, а в худшем случае, при институциональном крахе, Федеральная резервная система придет на помощь²⁹.

В 2006 году цены на жилье наконец перестали расти, как показано на рисунке 5.5. В третьем квартале 2006 года средняя цена на жилье достигла своего максимума, после чего за девять месяцев практически не изменилась, а затем в третьем квартале 2007 года начала стремительное падение.

В 2006 году процентные ставки по большому количеству высокорискованных ипотечных кредитов с регулируемой процентной ставкой повысились. С конца 2006 года уровень просрочек по ипотечным кредитам и показатели потери права выкупа, которые были на исторически низком уровне, начали расти ускоренными темпами, в основном за счет высокорискованных ипотечных кредитов. На рисунке 5.6 показано быстрое увеличение доли невыплаченных ипотечных жилищных кредитов. К марту 2008 года примерно один из одиннадцати ипотечных кредитов был либо просрочен, либо на него было потеряно право выкупа³⁰. Кроме того, по мере падения стоимости домов доля тех из них, чья цена превышала рыночную цену (с ипотечным кредитом, превышающим стоимость дома), которая в 2006 году составляла менее 5%, начала расти в начале 2007 года, достигнув 10,3% в феврале 2008 года³¹.

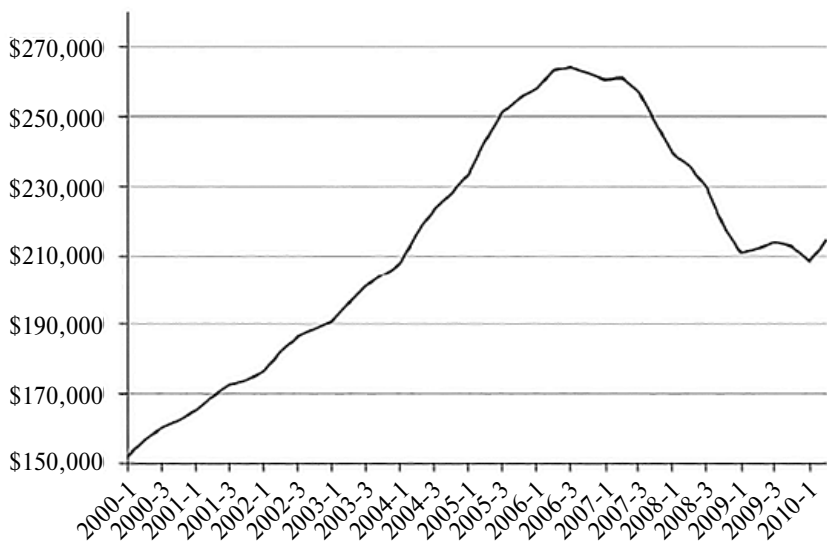


Рисунок 5.5. Расчетная средняя цена дома по календарным кварталам, 2000–2010 гг.
Источник: Федеральное агентство по финансированию жилищного строительства, 2013 г.

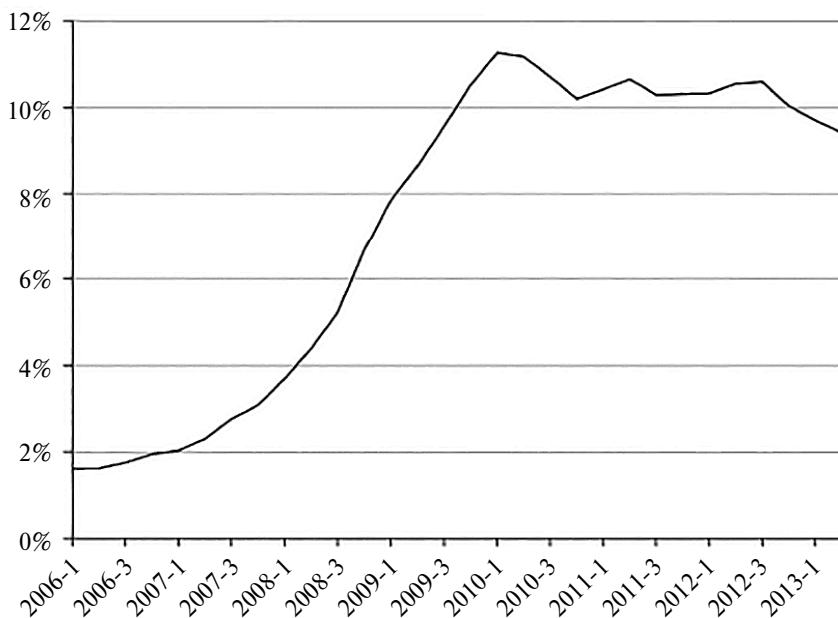


Рисунок 5.6. Коэффициент просроченной задолженности по ипотеке в расчете на одну семью, 2006–2013 гг. (квартальные коэффициенты)
Источник: Экономические исследования Федерального резервного банка Сент-Луиса, 2013 г.

В 2007 году начали появляться признаки финансового кризиса. 2 апреля ведущая кредитная организация по высокорискованному ипотечному кредитованию «Нью Сенчери Файнэншл» подала заявление о защите от банкротства. В августе агентство «Фитч Рейтингс» понизило рейтинг одной из крупнейших кредитных организаций по высокорискованному ипотечному кредитованию, «Кантриуайд Файнэншл», до уровня BBB +, что является третьей по счету самой низкой оценкой. В том же месяце Федеральная резервная система, Европейский центральный банк и Банк Японии скоординировали вливание более 100 миллиардов долларов в мировую финансовую систему.

В сентябре «Ситибэнк» взял заем в размере 3,4 миллиарда долларов у Федеральной резервной системы. В октябре «Меррил Линч» объявила об убытках в 8,4 миллиарда долларов от участия в деятельности на рынке высокорискованного ипотечного кредитования.

Финансовый кризис усилился в течение 2008 года. 11 января «Бэнк оф Америка» приобрел обанкротившуюся компанию «Кантриуайд Файнэншл». 14 марта Федеральная резервная система предоставила кредит в размере 30 миллиардов долларов, чтобы помочь «Джей-Пи Морган Чейз» приобрести пятый по величине инвестиционный банк Уолл-стрит, «Беар Стернс», понесший большие убытки по ипотечным кредитам категории «ALT-A», которые были лучше высокорискованной ипотеки, но хуже стандартной. Это был первый крах крупного института. По иронии судьбы, в 1998 году «Беар Стернс» отказался присоединиться к спасению «Лонг-Терм Кэпитал Менеджмент», организованному Федеральной резервной системой³². 11 июля Федеральная корпорация по страхованию вкладов передала банк «ИндиМак» в управление крупному кредитному учреждению, предоставляющему ипотечные ссуды, что ознаменовало четвертое по величине банкротство банков в истории США.

В сентябре 2008 года внезапно разразился финансовый кризис. 7 сентября правительство установило контроль над гигантскими агентствами ипотечного рынка, финансируемыми государством, «Фэнни Мэй» и «Фредди Мак». 14 сентября авторитетный инвестиционный банк «Меррил Линч» был вынужден продать себя «Бэнк оф Америка». 15 сентября крупный инвестиционный банк «Леман Бразерс», возникший в девятнадцатом веке, был допущен к банкротству Федеральной резервной системой. 17 сентября Федеральная резервная система выручила страховую компанию «АИГ» на сумму 85 миллиардов долларов, купив 80% ее акций. «АИГ», которая как страховая компания не могла на законных основаниях обратиться за государственной поддержкой, потонула под тяжестью своих огромных запасов кредитных дефолтных свопов из-за нехватки средств для их погашения. 25 сентября гигантская кредитная организация по ипотечному кредитованию «Вашингтон Мьючуал» с активами на сумму 307 миллиардов долларов была закрыта и продана «Джей-Пи Морган Чейз». За неделю с 6 по 10 октября промышленный индекс Доу-Джонса упал на 18,2%.

Финансовый кризис быстро распространился на Европу, включая Великобританию, Ирландию, Францию, Бельгию и Исландию. Большие пузыри на рынке жилья возникли в Великобритании, Испании и Ирландии в 2000-х годах, и они сдулись вместе с пузырем на рынке жилья в США. Все более интегрированная

глобальная финансовая и экономическая система, сложившаяся в неолиберальную эпоху, гарантировала быстрое распространение кризиса на мировую экономику. Ни одна страна не могла полностью избежать влияния мощного нисходящего импульса, вызванного резкой рецессией, которая быстро возникла в экономике США, хотя те страны, которые не позволили своим финансовым учреждениям полностью интегрироваться в мировую финансовую систему, например Китай, пережили финансовый кризис не в таком масштабе.

Рецессия в Соединенных Штатах началась до того, как в сентябре 2008 года разразился финансовый кризис. Вскоре после того как пузырь на рынке жилья начал сдуваться в третьем квартале 2007 года, экономика достигла пика в четвертом квартале того же года, как показано на рисунке 5.7. Как показано в таблице 5.1, рецессия началась в первом квартале 2008 года со спада ВВП на -1,8% в годовом исчислении³³. Хотя обычно спад вызван сокращением производственных капиталовложений, в первом квартале 2008 года динамика потребительских расходов изменилась с положительного роста на снижение с годовыми темпами 1,0%, в то время как долгосрочные производственные капиталовложения малого бизнеса сокращались более медленными темпами в 0,8%. Потребительские расходы на услуги трудно сократить, а потребительские расходы на товары, которые легче сократить, упали на 5,6%, в то время как потребление товаров длительного пользования в этом квартале упало на 9,6%, по данным СНДП.

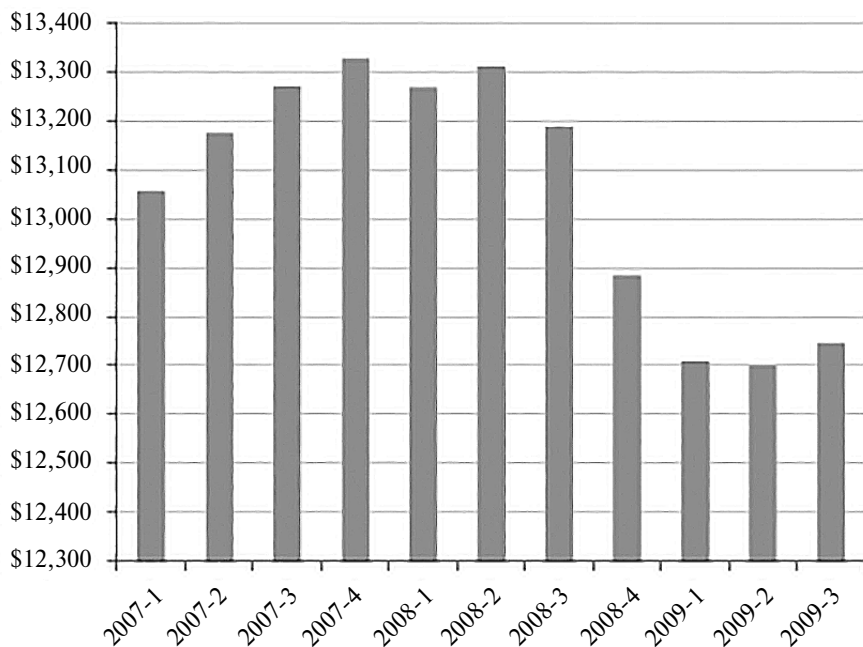


Рисунок 5.7. Валовой внутренний продукт, с первого квартала 2007 г. по третий квартал 2009 г. (в ценах 2005 г., в миллиардах долларов, скорректированных с учетом инфляции)
Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.6.

Таблица 5.1.

Квартальные изменения валового внутреннего продукта, потребительских расходов и долгосрочных производственных капиталовложений (годовой процентный показатель изменения)

	2007				2008				2009		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Валовой внутренний продукт	0,5	3,6	3,0	1,7	-1,8	1,3	-3,7	-8,9	-5,3	-0,3	1,4
Потребительские расходы	2,2	1,5	1,8	1,2	-1,0	-0,1	-3,8	-5,1	-1,6	-1,8	2,1
Потребление товаров	2,6	1,9	3,0	1,0	-5,6	0,5	-7,7	-12,6	0,2	-2,1	7,5
Потребление потребительских товаров длительного пользования	5,1	5,7	5,2	2,3	-9,6	-2,9	-12,3	-25,4	1,3	-2,0	20,9
Долгосрочные производственные капиталовложения	6,5	10,8	9,1	5,4	-0,8	-2,3	-9,9	-22,9	-28,9	-17,5	-7,8

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.1 по данным СНДП.

Примечание. Жирным шрифтом показаны темпы роста в первом квартале 2008 года, когда началась рецессия.

Долгосрочные производственные капиталовложения начали быстро сокращаться в третьем квартале 2008 года и сокращались ускоренными темпами в течение первого квартала 2009 года, достигнув рекордных годовых темпов снижения в -28,9%³⁴.

Эта последовательность событий соответствует сценарию сдувания пузыря для реального сектора, в котором сдувающийся пузырь приводит к сокращению заимствований домашних хозяйств, что, в свою очередь, вызывает снижение потребительских расходов, а это выявляет избыточные производственные мощности, в связи с чем вскоре происходит быстрое сокращение производственных капиталовложений. Начало быстрого снижения долгосрочных производственных капиталовложений в третьем квартале 2008 года с июля по сентябрь произошло до того, как финансовый кризис разразился в полной мере. Во втором квартале 2008 года экономика немного выросла, чему способствовало резкое увеличение экспорта за один квартал (на 12,7%). После этого во втором квартале 2009 года снова начался спад экономики.

Начиная с последнего квартала 2008 года, финансовый кризис, несомненно, способствовал ускорению сокращения инвестиций, поскольку ожидания относительно экономического будущего рухнули. Однако распространенное мнение о том, что кризис, по сути, является финансовым кризисом, из которого вытекают все остальные характеристики кризиса, представляется необудительным. Нередко предполагается, что часть кризиса в реальном секторе — обычно называемая «Великой рецессией» — возникла в результате финансового кризиса, подрывающего способность банков предоставлять кредиты нефинансовым корпорациям. Однако, если бы это произошло, имелись бы свидетельства того, что спрос на кредиты со стороны нефинансового сектора превышал предложение, но таковые отсутствуют. Процентные ставки упали до исторически низкого уровня. Федеральная резервная система удерживала ставку по федеральным фондам ниже 1% после сентября 2008 года, а доходность корпоративных облигаций категории AAA после роста с 5,64% до всего лишь 6,28% с августа по октябрь 2008 года упала до 5,05% к декабрю и оставалась низкой в течение многих последующих лет.

С сентября 2008 года огромные резервы были закачаны в банки США в результате принятия беспрецедентных денежно-кредитных мер Федеральной резервной системой. Резервы — это основа для выдачи кредитов и инвестиций банками. На рисунке 5.8 показан очень быстрый рост избыточных резервов после августа 2008 года; это те суммы резервов, под которые банки могли бы выдать кредиты, но не выдали³⁵. К январю 2009 года избыточные резервы банков составляли сумму немного меньше 800 миллиардов долларов, увеличившись до более чем 1 триллиона долларов к ноябрю того же года. Банки выдавали мало кредитов не потому, что они не могли этого делать, а потому, что они, очевидно, не находили желаемых заемщиков из-за рецессии в реальном секторе, что сделало кредитование предприятий рискованным.

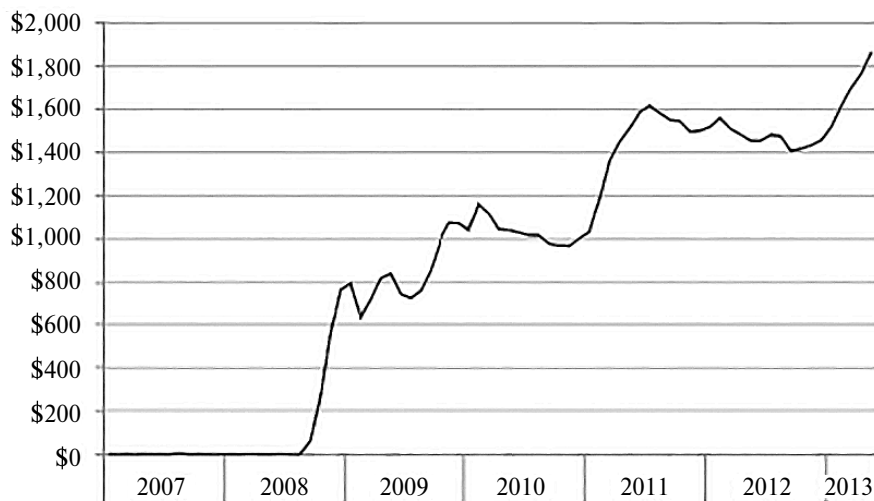


Рисунок 5.8. Ежемесячные избыточные резервы кредитных учреждений в миллиардах долларов, 2007–2013 гг.

Источник: Экономические исследования Федерального резервного банка Сент-Луиса, 2013 г.

Примечание. До мая 2013 г.

Спад в реальном секторе, начавшийся в январе 2008 года, продолжался до июня 2009 года, а восстановление началось в третьем квартале 2009 года. Этот спад являлся самым глубоким из всех со времен Великой депрессии, за исключением короткой, но серьезной послевоенной корректировки в 1945–1946 годах³⁶. В течение первых двенадцати месяцев рецессии как глобальное производство, так и мировая торговля сокращались более быстрыми темпами, чем они сокращались в течение первых двенадцати месяцев Великой депрессии 1930-х годов (Эйхенгрин и О’Рурк, 2009). Однако по прошествии года крупное государственное вмешательство смягчило течение кризиса в 2009 году.

В таблице 5.2 рецессия 2008–2009 годов сравнивается с десятью предшествующими рецессиями после Второй мировой войны. Если судить по спаду ВВП, продолжительности или увеличению уровня безработицы, рецессия 2008–2009 годов является наиболее серьезной. В октябре 2009 года уровень безработицы достиг 10,0%. Коэффициент использования производственных мощностей в обрабатывающей промышленности упал до 64,0% в июне 2009 года, что почти на 4,5 процентных пункта ниже предыдущего минимума за период с 1948 года (пришедшего на декабрь 1982 года). Великая рецессия была единственной послевоенной рецессией, с которой правительство боролось с помощью масштабной программы стимулирования, без нее рецессия была бы значительно более глубокой и продолжительной.

Таблица 5.2.
Одиннадцать рецессий за период с 1948 года

	(1)	(2)	(3)
Рецессия	Снижение ВВП	Продолжительность в месяцах	Рост уровня безработицы (в процентных пунктах)
1948–1949	–1,6%	11	4,5
1953–1954	–2,5%	10	–
1957–1958	–3,1%	8	3,8
1960–1961	–0,5%	10	2,3
1969–1970	–0,2%	11	2,7
1973–1975	–3,2%	16	4,2
1980	–2,2%	6	2,2
1981–1982	–2,6%	16	3,6
1990–1991	–1,4%	8	2,6
2001	0,7%	8	2,5
2008–2009	–4,7%	18	5,6
В среднем за 2001 год	–1,7%	10,4	3,2

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.1 по данным СНДП; Национальное бюро экономических исследований, 2013 г.; Бюро статистики труда США, 2013 г.

Кризис быстро распространился из Соединенных Штатов на большинство остальных стран мира. В таблице 5.3 показаны темпы роста ВВП и уровень безработицы по 14 основным странам. Судя по падению ВВП, наиболее серьезным кризис являлся в России, Исландии, Ирландии, Италии и Японии. Рост в Китае замедлился по сравнению со стремительными темпами 2008 года, но оставался устойчивым, и об этом будет сказано ниже. Экономика Бразилии пострадала лишь незначительно. Кризис затронул в основном развитые страны. Наибольший рост безработицы в 2009 году произошел в Испании, Ирландии, Исландии и США. После 2009 года влияние на различные страны изменилось, как мы увидим в следующем разделе этой главы. Ниже мы прокомментируем тенденцию к снижению безработицы в Германии.

Некоторые аналитики ожидали, что большое балансовое расхождение во внешних счетах США в итоге вызовет серьезный кризис. Как показано на рисунке 4.17, в 2000-х годах дефицит торгового баланса США быстро увеличивался, превысив 6% ВВП в 2005–2007 годах.

Таблица 5.3.
Изменение валового внутреннего продукта и уровень безработицы
в 14 странах

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Процентное изменение валового внутреннего продукта						
Бразилия	6,1	5,2	−0,3	7,5	2,7	0,9
Канада	2,1	1,1	−2,8	3,2	2,6	1,8
Китай	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,8
Франция	2,3	−0,1	−3,1	1,7	1,7	0,0
Германия	3,4	0,8	−5,1	4,0	3,1	0,9
Греция	3,5	−0,2	−3,1	−4,9	−7,1	−6,4
Исландия	6,0	1,2	−6,6	−4,1	2,9	1,6
Ирландия	5,4	−2,1	−5,5	−0,8	1,4	0,9
Италия	1,7	−1,2	−5,5	1,7	0,4	−2,4
Япония	2,2	−1,0	−5,5	4,7	−0,6	2,0
Россия	8,5	5,2	−7,8	4,5	4,3	3,4
Испания	3,5	0,9	−3,7	−0,3	0,4	−1,4
Великобритания	3,6	−1,0	−4,0	1,8	0,9	0,2
США	1,9	−0,3	−3,1	2,4	1,8	2,2
Уровень безработицы						
Бразилия	9,3	7,9	8,1	6,7	6,0	5,5
Канада	6,1	6,2	8,3	8,0	7,5	7,3
Китай	4,0	4,2	4,3	4,1	4,1	4,1
Франция	8,4	7,8	9,5	9,7	9,6	10,2
Германия	8,8	7,6	7,7	7,1	6,0	5,5
Греция	8,3	7,7	9,4	12,5	17,5	24,2
Исландия	1,0	1,6	8,0	8,1	7,4	5,8
Ирландия	4,7	6,4	12,0	13,9	14,6	14,7
Италия	6,1	6,8	7,8	8,4	8,4	10,6
Япония	3,8	4,0	5,1	5,1	4,6	4,4
Россия	6,1	6,4	8,4	7,5	6,6	6,0
Испания	8,3	11,3	18,0	20,1	21,7	25,0
Великобритания	5,4	5,6	7,5	7,9	8,0	8,0
США	4,6	5,8	9,3	9,6	8,9	8,1

Источник: Международный валютный фонд, 2013а.

Этот дефицит финансировался за счет большого притока капитала со всего мира. Некоторые аналитики считали данный процесс неустойчивым. Однако, когда в 2008 году разразился кризис, стоимость доллара США выросла, а не упала. Если дефицит торгового баланса (или текущего счета) привел к кризису, то стоимость доллара должна была резко упасть. С июля по ноябрь 2008 года, когда кризис вступил в острую стадию, взвешенная по удельному весу во внешней торговле стоимость доллара США выросла, а не упала, после чего оставалась относительно стабильной до апреля 2009 года, потом она постепенно снижалась до лета 2011 года, а затем снова возникла тенденция к росту. Хотя огромный дефицит торгового баланса США является нежелательным (это означает, что самая богатая страна в мире берет займы у более бедных стран, чтобы иметь возможность тратить больше, чем производит), государственные и частные инвесторы в остальном мире продолжали охотно финансировать дефицит торгового баланса США. Основная причина заключается в том, что доллар рассматривается инвесторами как убежище во время нестабильности.

Немедленная реакция на кризис

Когда крупнейшие банки США были недалеко от банкротства, правительство начало действовать. 19 сентября 2008 года министр финансов в администрации президента Буша Генри М. Полсон начал переговоры с Конгрессом о предоставлении огромной финансовой помощи банкам. В Конгрессе была представлена Программа по урегулированию проблемных активов на сумму 700 миллиардов долларов, но она встретила резкий отпор со стороны как республиканцев, так и демократов. Программа была отклонена в Палате представителей 29 сентября 228 голосами против 205. После оказания огромного давления, включая предупреждения о том, что в противном случае финансовая система рухнет, программа была принята и 3 октября стала законом. По этому закону разрешалось осуществлять первоначальные государственные инвестиции в размере 250 миллиардов долларов в банки, находящиеся под угрозой; наряду с этим, расширялись гарантии Федеральной корпорации по страхованию вкладов на основной долг всех застрахованных банков, а также на ранее незастрахованные беспроцентные банковские вклады компаний. Также согласно этому закону Федеральной резервной системе разрешалось покупать необеспеченные коммерческие бумаги, выпущенные компаниями с хорошими кредитными рейтингами³⁷.

13 октября министр финансов Полсон собрал генеральных директоров девяти крупнейших банков в своем позолоченном конференц-зале, воспроизведя знаменитое событие, когда Дж. П. Морган во время паники 1907 года запер в своей частной библиотеке лучших банкиров того времени. Полсон вручил им заранее подготовленные заявления, сказав, что они должны подписать их перед уходом. Все девять подписали, согласившись принять государственную помощь своим учреждениям, включая долю государства (неконтролирующую) в них³⁸. Одновре-

менно Федеральная резервная система осуществляла активное вмешательство, беспрепятственно предоставляя ссуды банкам и покупая различные виды ценных бумаг финансового сектора. К концу ноября правительство США выделило финансовому сектору около 7,8 триллиона долларов в виде грантов, займов, инвестиций и гарантий³⁹. В 2009 году выделенная сумма выросла примерно до 14 триллионов долларов.

Спасение крупных институтов распространилось за пределы финансового сектора. Когда в декабре 2008 года приблизилась к банкротству корпорация «Дженерал Моторс», крупнейшая производственная компания Америки, администрация Буша предоставила ей ссуды на сумму свыше 13 миллиардов долларов. После того как в должность вступил президент Обама, правительство вложило в «Дженерал Моторс» еще больше средств и приобрело 61% акций компании, фактически национализировав ее⁴⁰.

Поразительный крах крупнейших финансовых институтов и одного из самых известных промышленных гигантов, за которым последовала беспрецедентная помощь правительства, — все это оказало глубокое влияние на общество. Это влияние усилилось быстрым спадом в реальном секторе. Уровень безработицы стремительно вырос, как показано на рисунке 5.9. Как показано на рисунке 5.10, в течение сентября и октября 2008 года ежемесячно исчезало более 450 000 рабочих мест, а в ноябре и декабре ежемесячно упразднялось более 700 000 рабочих мест — эти цифры регулярно объявлялись в средствах массовой информации. Казалось, экономика падает с обрыва.

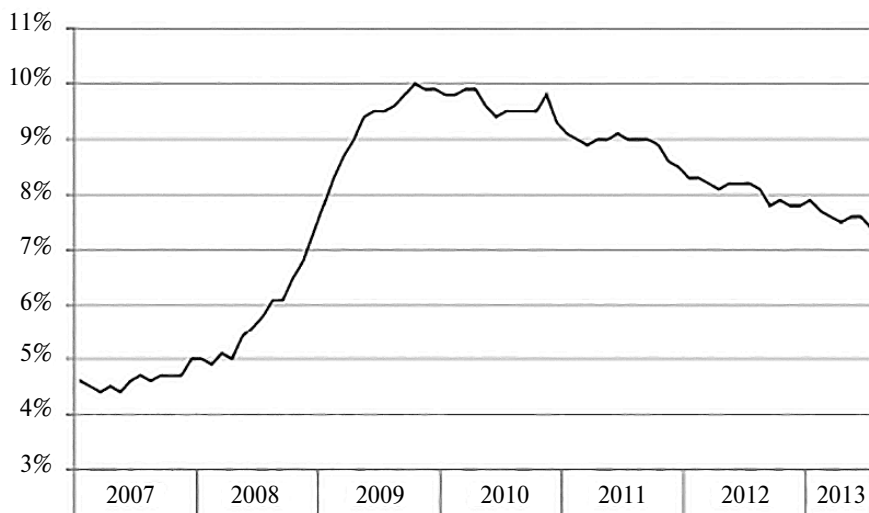


Рисунок 5.9. Ежемесячный уровень безработицы, 2007–2013 гг.

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г. До июля 2013 г.

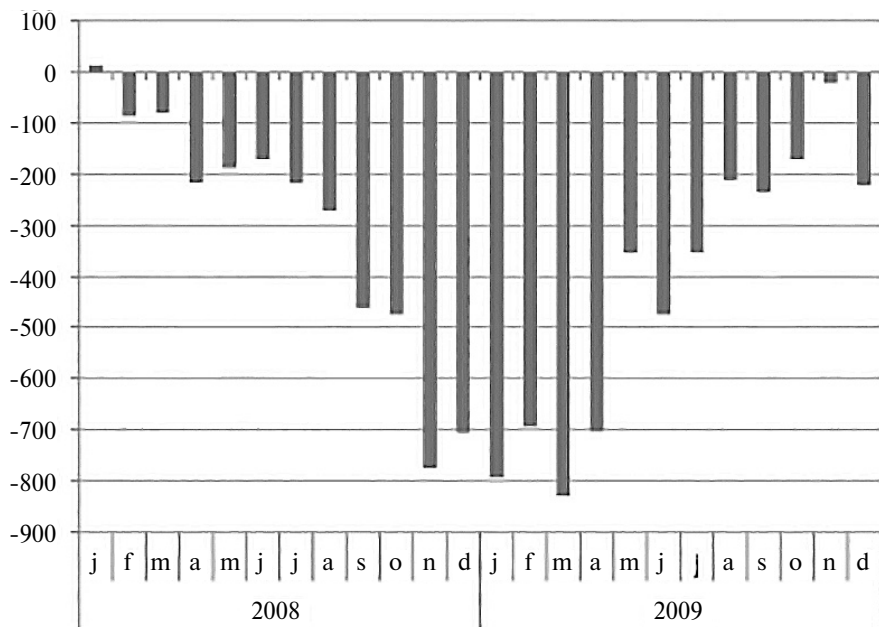


Рисунок 5.10. Ежемесячный показатель получения или потери работы, в сотнях тысяч, 2008 и 2009 гг.

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г.

На протяжении десятилетий обществу говорили, что капитализм свободного рынка — это саморегулирующаяся система, обеспечивающая блага. Прежние времена государственного вмешательства в экономику закончились. В отношении фирм и домашних хозяйств предполагалось применение принципа «спасение утопающих — дело рук самих утопающих». Теперь казалось, что экономика рушится, и как раз правительство спасало крупнейшие банки и другие финансовые институты. Эксперты отмечали, что в связи с названием программы помощи финансовому сектору — «Программа по урегулированию проблемных активов» — возникал вопрос о том, почему спасали только проблемные корпоративные активы, в то время как для проблемных домохозяйств с низким и средним доходом такой впечатляющей помощи не предусматривалось.

Внезапно возродились политические идеи, связанные с именем Кейнса. От правительства стали требовать, чтобы оно что-то предприняло. Некоторые ведущие экономисты, ранее выступавшие за неолиберальную политику, начали походить на кейнсианцев. Профессор экономики Гарвардского университета Мартин Фелдстайн был известен своими исследованиями, подтверждающими неолиберальную гипотезу «вытеснения», согласно которой увеличение государственных расходов просто снижает («вытесняет») равную стоимость частных расходов без какого-либо стимулирующего воздействия на ВВП, то есть экспансионистская налогово-кредитная политика не ведет к росту экономики. В мрачном месяце ян-

варе 2009 года Фелдстайн, выступая перед переполненной аудиторией на главной ежегодной конференции североамериканских экономистов в Сан-Франциско, утверждал, что единственный способ противостоять надвигающейся рецессии — это экспансионистская налогово-кредитная политика. Он призвал к стимулированию роста совокупного спроса в размере от 300 до 400 миллиардов долларов в год, при этом «тяжелую работу» придется выполнять за счет увеличения государственных расходов, а не за счет снижения налогов⁴¹. Он не объяснил, почему отказался от своей давней позиции о неэффективности налогово-бюджетной политики. Один шутник заметил: «В кризис мы все становимся кейнсианцами».

Не все ведущие неолиберальные экономисты выступали за кейнсианские меры. Некоторые придерживались давно устоявшихся теорий, несмотря на кажущееся противоречие событий, осуждая возрождение того, что, по их мнению, было ложной кейнсианской теорией, и сетуя на то, что некоторые из их коллег отошли от неолиберальной экономики. В колонке редактора 10 октября 2008 года Кейси Маллиган с экономического факультета Чикагского университета утверждал, что банковское дело имеет второстепенное значение для экономики и что финансовая система «сегодня более устойчива, чем была в прошлом». Экономика «действительно не нуждается в защите» со стороны правительства, поскольку «основы экономики сильны» (Маллиган, 2008)⁴².

Однако такие взгляды были отброшены, поскольку устоявшееся мнение внешне изменилось в сторону кейнсианской экономической теории в конце 2008 — начале 2009 года. Возникло умеренное возрождение интереса к работам левого кейнсианца Хаймана Мински, поскольку некоторые стали ссылаться на наступивший «момент Мински». Мински писал статьи, начиная с 1960-х годов, предупреждая о внутренней нестабильности и о том, что финансовая система в рыночной экономике подвержена кризисам. В основных средствах массовой информации даже появились предположения о том, что экономический кризис показал, что Карл Маркс был в итоге прав в отношении саморазрушительных тенденций капитализма, хотя добавлялось, что, разумеется, ранее Маркс ошибался в отношении социализма.

Пожалуй, самый острый момент наступил, когда Алан Гринспен предстал перед комитетом Конгресса 23 октября 2008 года. Гринспен, председатель Федеральной резервной системы с 1987 по 2006 годы, имел репутацию глубокого аналитика и мудрого наблюдателя за финансовой системой. Он с энтузиазмом продвигал дерегулирование финансовой сферы. Будучи приверженцем идей консервативной писательницы Айн Рэнд, он признался комитету: «Те из нас, которые заботились о личных интересах кредитных организаций для защиты акционерного капитала, в том числе и я, находятся в состоянии шока и недоверия». На вопрос члена комитета, привела ли его давняя индивидуалистическая идеология к неверным решениям на посту председателя Федеральной резервной системы, он ответил: «Да, я нашел недостаток. . . Я был очень огорчен этим фактом»⁴³.

В начале 2009 года программы экономического стимулирования, то есть экспансионистской налогово-кредитной политики, были приняты в 19 странах из Группы 20 крупнейших стран⁴⁴. В США президент Обама и демократы в Конгрессе продавали через Конгресс Закон об оздоровлении американской экономики и реинве-

стировании от 2009 года, подписанный 17 февраля. Эта программа стимулирования предусматривала выделение 787 миллиардов долларов на покрытие расходов и сокращение налогов, с упором на инфраструктуру, образование, здравоохранение и экологически чистые технологии, а также выделение финансирования для продления выдачи пособий по безработице. Финансирование было рассчитано на два года, так что ежегодная сумма стимулирования составляла половину общей суммы, или 393,5 миллиарда долларов в год. По прогнозам администрации, благодаря законопроекту должно было быть создано 3,5 миллиона рабочих мест.

Некоторые экономисты считали, что стимулирующая сумма слишком мала. К февралю 2009 года уровень безработицы подскочил до 8,3%, что составляет 12,9 миллиона официально безработных. В отсутствие государственного стимулирования ежемесячно в стране сокращалось более 600 000 рабочих мест. Лауреат Нобелевской премии Пол Кругман подсчитал, что программа стимулирования предусматривала лишь около 600 миллиардов долларов «реальной стимулирующей помощи», которая в расчете на два года составила бы в среднем 300 миллиардов долларов в год. Он утверждал, что эта сумма слишком мала, чтобы компенсировать падение частных расходов (Кругман, 2009b)⁴⁵. Стимулирующие расходы в размере 300 миллиардов долларов в год могут показаться большими, но они составляли всего около 2,1% ВВП, в то время как снижение реальных потребительских и инвестиционных расходов по сравнению с их предыдущими пиковыми значениями ко второму кварталу 2009 года составило около 8,4% ВВП⁴⁶.

Эффективность ответной реакции китайского правительства на кризис, по сравнению с американской программой стимулирования, указывает на то, что критика Кругмана была правильной. В конце 2008 года темпы роста ВВП Китая, выражавшиеся двузначными числами, начали стремительно падать, поскольку резко сократился экспорт в США и Европу. Быстрый рост экономики Китая в значительной степени зависел от быстрорастущего экспорта с 2001 года (Чжу и Котц, 2011). Власти отреагировали раньше, чем в других странах, объявив в ноябре 2008 года об инвестиционной программе в инфраструктуру на сумму 586 миллиардов долларов. Эта программа составляла около 7% ВВП Китая каждый год в течение двух лет⁴⁷. Для сравнения: программа стимулирования США, если использовать оценку Кругмана в размере 600 миллиардов долларов фактических мер стимулирования, затраченных за два года, составляла меньше одной трети от программы Китая относительно ВВП США. Экономика Китая быстро возобновила рост с темпами 9–10% в год⁴⁸.

Хотя и недостаточно масштабная, программа стимулирования США, несомненно, уменьшила серьезность рецессии и вялость восстановления. Согласно оценкам правительства и ведущих аналитиков из частного сектора, влияние стимулирования на ВВП ко второму кварталу 2010 года было в диапазоне от 2,1% до 3,8% выше, чем было бы без него. Что касается занятости, такие оценки варьируют от 1,8 до 2,5 миллиона дополнительных рабочих мест ко второму кварталу 2010 года (Совет экономических консультантов, 2013, 13). Однако этого было недостаточно, чтобы обеспечить энергичное восстановление или снизить уровень безработицы до приемлемого уровня.

Тем самым, создалась возможность для аргументов противников поворота к кейнсианской политике. При продвижении программ крупных государственных расходов в Соединенных Штатах всегда возникают проблемы с общественностью.

Опросы показывают, что, хотя подавляющее большинство одобряет основные виды государственных расходов, тем не менее многие не одобряют государственные расходы как таковые. Критики программы стимулирования указывали на плохое состояние экономики и рынка труда после того, как она вступила в силу, и заявляли, что программа провалилась. Сторонники программы оказались в неудобном положении, заявляя, что экономика, хотя и безнадежно слабая, была бы еще слабее без стимулирования. Столь негативное восприятие результатов программы стимулирования общественностью было одним из факторов, если не самым фундаментальным фактором, который способствовал удивительному изменению в доминирующей парадигме экономической политики — возвращению к неолиберальной политике под названием «жесткая экономия». Ниже мы рассмотрим переход к режиму жесткой экономии.

Спасение банков и законопроект о стимулировании экономики были двумя из пяти основных правительственных мер реагирования на кризис. Остальные три — это изменение денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы, законопроект о финансовом регулировании и план облегчения долговой нагрузки по жилищной ипотеке. В самом начале кризиса Федеральная резервная система под руководством председателя ФРС Бена Бернанке изменила свою политику в сторону экспансионистской и новаторской денежно-кредитной политики. Федеральная резервная система снизила краткосрочные процентные ставки почти до нуля и удерживала их на этом уровне в течение многих лет. Кроме того, Федеральная резервная система вышла за рамки своих традиционных инструментов денежно-кредитной политики и занялась так называемым «количественным смягчением», покупая долгосрочные ценные бумаги, которые могут напрямую снизить долгосрочные процентные ставки. Хотя эти меры, как правило, стимулируют расходы предприятий и домашних хозяйств, сторонники кейнсианской теории утверждают, что в условиях серьезной рецессии, такой как рецессия 2008–2009 годов, эффективность экспансионистской денежно-кредитной политики, вероятно, будет ограниченной. При очень низком спросе и большом объеме неиспользуемых производственных мощностей низкие процентные ставки сами по себе вряд ли приведут к крупным новым расходам бизнеса или домашних хозяйств. Бернанке периодически заявлял, что Федеральная резервная система делает свое дело, но Конгресс и Белый дом также должны внести вклад в быстрое восстановление экономики.

Четвертая важная мера реагирования правительства на кризис носила структурный характер. Чтобы предотвратить повторение финансового кризиса, демократическое большинство в Конгрессе представило Закон Додда — Франка о реформировании Уолл-стрит и защите прав потребителей, который был окончательно подписан 21 июля 2010 года. Этот законопроект рационализировал и несколько усилил государственный надзор за финансовым сектором. Законопроект включал «правило Волкера», названное в честь бывшего председателя Федеральной резервной системы Пола Волкера и запрещающее банкам с федеральным страхованием торговать ценными бумагами за свой счет. Большинство новых положений в законопроекте были определены нечетко, оставляя дальнейшее принятие решений на усмотрение регулирующих органов, выпускающих более поздние нормативные акты. После принятия законопроекта лоббисты финансовых институтов направили свои усилия на работу с регулирующими органами, и критики

законопроекта утверждают, что в результате новые нормативные правила оказались слабыми и размытыми.

Пятая мера реагирования правительства на кризис была нацелена на облегчение бремени ипотечных кредитов домовладельцев, а также на возрождение сильно пострадавшей отрасли жилищного строительства. 17 февраля 2009 года администрация Обамы представила программу облегчения долговой нагрузки по ипотеке на 75 миллиардов долларов, финансируемую из средств Программы по урегулированию проблемных активов объемом 700 миллиардов долларов. Она была предназначена для помощи девяти миллионам домовладельцев, вынужденных выплачивать непомерно высокие ежемесячные взносы за дома, стоимость которых резко упала. Хотя программа стимулировала участие финансовых институтов, обслуживающих ипотечные кредиты, их участие было добровольным (Луби, 2009). В отличие от ситуации со спасением банков, руководителей организаций по обслуживанию ипотечных кредитов не вызывали на встречу в Министерство финансов и не приказывали записаться в добровольцы. В декабре 2009 года комитет Палаты представителей выяснил, что только 680 000 заемщиков получили предложения об изменении условий кредита, что составляло лишь 7,6% от целевого показателя в девять миллионов, несмотря на рекордные 14% домовладельцев с просроченной ипотекой или взысканием⁴⁹.

Медленное восстановление

Экономика США достигла нижней точки своего падения в июне 2009 года, и восстановление официально началось в июле того же года. Однако восстановление было очень медленным. Обычно за особенно глубокой рецессией следует резкий подъем экономической активности, а после некоторого отставания — уверенный рост занятости. Это восстановление было далеко не стандартным.

В столбце (1) таблицы 5.4 показаны годовые темпы роста ВВП и его основных компонентов с нижней точки рецессии во втором квартале 2009 года до первого квартала 2013 года. Темпы роста ВВП в 2,1% в год очень низкие для периода восстановления⁵⁰. Потребительские расходы увеличивались столь же невысокими темпами. Долгосрочные производственные капиталовложения обычно растут очень быстро после серьезной рецессии. Например, во время двух предыдущих серьезных рецессий в 1974–1975 и 1981–1982 годах долгосрочные производственные капиталовложения в течение трех лет после минимума росли темпами 10,3% и 7,4% в год, соответственно (Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 5.2.6 по данным СНДП). В период восстановления после спада 2009 года долгосрочные производственные капиталовложения росли со скоростью 5,2% в год, что не является низким показателем, но намного ниже темпов двух предыдущих периодов восстановления после серьезной рецессии. Хотя федеральное потребление и инвестиции значительно выросли во время рецессии, в ходе восстановления они снизились, а показатели на уровне штатов и на местном уровне сокращались быстрее, что, как правило, замедляло восстановление.

В столбце (2) таблицы 5.4 показано состояние экономики в первом квартале 2013 года по сравнению с докризисным пиком в четвертом квартале 2007 года. ВВП был всего на 3,0% выше докризисного пикового уровня спустя более чем пять лет.

Темпы роста долгосрочных производственных капиталовложений на уровне 5,2% в год с момента спада были недостаточно быстрыми, чтобы достигнуть предыдущего пикового значения — они все еще были на 4,3% ниже докризисного уровня. Несмотря на заявления о чрезмерных федеральных расходах, федеральная составляющая ВВП была лишь на 6,5% выше своего уровня накануне кризиса, а правительственная составляющая в целом была ниже уровня конца 2007 года из-за снижения потребления и инвестирования на уровне штатов и на местном уровне.

Экономика потеряла 8,7 миллиона рабочих мест, не относящихся к сектору сельского хозяйства, за период, прошедший с пикового уровня занятости в январе 2008 года до последнего месяца сокращения занятости в феврале 2010 года. Потеря рабочих мест была не полностью восстановлена по состоянию на июль 2013 года — к этому моменту было добавлено только 6,7 миллиона рабочих мест.

Официальные показатели безработицы не включают тех, кто работает неполный рабочий день, потому что они не могут найти работу на полный рабочий день, и тех, кто хочет работать, но отказался от поиска (считаются лицами, «в небольшой степени относящимися к рабочей силе»). На рисунке 5.11 показан «уровень неполной занятости», который включает обе вышеперечисленные категории.

Таблица 5.4.
Восстановление экономики США после окончания рецессии

	(1)	(2)
	Годовой темп роста с низшей точки	Общее изменение с предыдущего пика
ВВП	2,1%	3,0%
Потребительские расходы	2,1%	4,4%
Долгосрочные производственные капиталовложения	5,2%	-4,3%
Инвестиции в жилищное строительство	4,9%	-23,7%
Экспорт	6,4%	13,0%
Импорт	6,1%	1,5%
Государственное потребление и инвестиции	-1,7%	-1,1%
Федеральный уровень	-1,2%	6,5%
Уровень штатов и местный уровень	-2,0%	-5,5%

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.6 по данным СНДП.

Примечание. Данные за первый квартал 2013 года. Как показано в столбце 2, хотя федеральное потребление и инвестиции росли быстрее, чем снижение в штатах и на местном уровне, общее государственное потребление и инвестиции снизились, поскольку суммы на уровне штата и на местном уровне намного больше, чем на федеральном уровне.

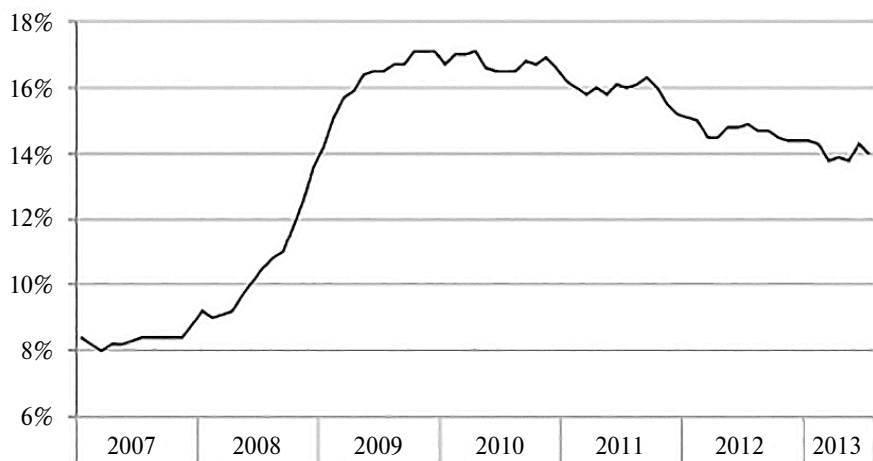


Рисунок 5.11. Ежемесячный уровень безработицы, 2007–2013 гг.

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г., таблица А-15.

Примечание. Включает официально безработных, работающих неполный рабочий день по экономическим причинам и лиц, в небольшой степени относящихся к рабочей силе. До июля 2013 г.

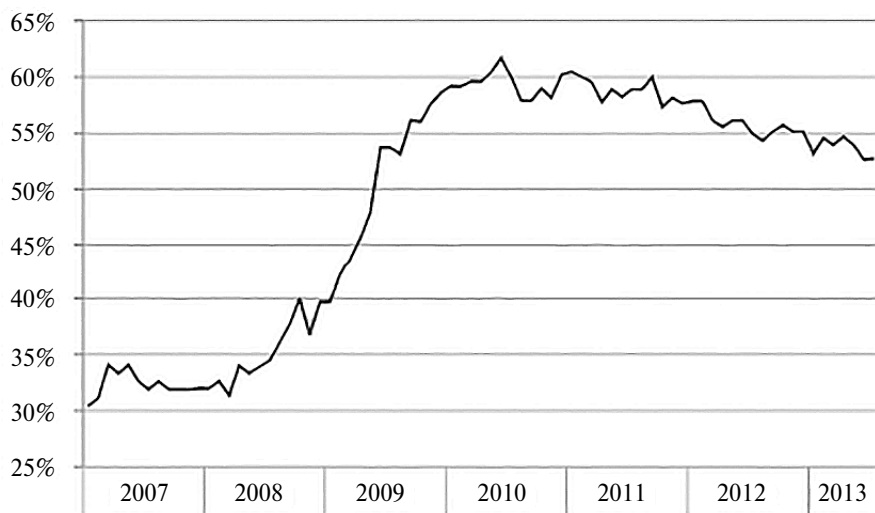


Рисунок 5.12. Количество длительно безработных в процентах от общего количества безработных, ежемесячно, 2007–2013 гг.

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г., таблица А-15. До июля 2013 г.

В октябре 2009 года этот показатель достиг 17,1%. Количество официально безработных достигло 15 миллионов в сентябре 2009 года, снизившись до 14,4

миллиона в декабре 2010 года и 11,5 миллиона в июле 2013 года. Более инклюзивный показатель «неполной занятости» составлял от 25 до 26 миллионов за три года с 2009 по 2011 год, а в 2012 году сократился до 23,1 миллиона (Бюро статистики труда США, 2013 г.).

В период кризиса также значительно увеличилось количество длительно безработных, то есть не работающих более 26 недель. На рисунке 5.12 показана процентная доля официально безработных, которые являются длительно безработными. Эта цифра резко выросла с 2008 года и остается высокой. Медленный рост занятости также привел к тревожной тенденции в соотношении занятости и населения трудоспособного возраста. На рисунке 5.13 показано большое падение этого соотношения во время рецессии и отсутствие возобновления роста в период восстановления с 2009 года. Это говорит о том, что миллионы людей были вынуждены выбыть из состава рабочей силы из-за отсутствия доступных рабочих мест, что может повлиять на возможности карьерного роста на протяжении всей жизни и на потенциальный заработок.

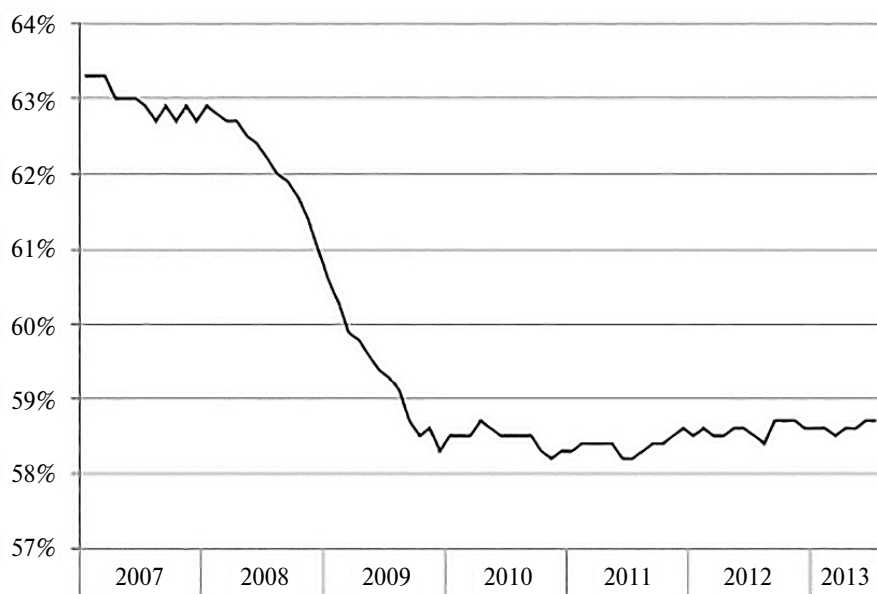


Рисунок 5.13. Занятость, выраженная в процентах от населения трудоспособного возраста, ежемесячно, 2007–2013 гг.

Источник: Бюро статистики труда США, 2013 г. До июля 2013 г.

Медианный доход семей не восстановился после рецессии по состоянию на 2012 год, как показано на рисунке 5.14. Он продолжил падение после окончания рецессии, и к 2012 году был на 8,4% ниже уровня 2007 года и самым низким с 1995 года, 17 годами ранее. Прирост доходов в период восстановления с 2009 года был сосредоточен в верхней части распределения доходов. С 2009 по 2012 год на 1%

самых богатых семей приходилось 95% прироста реального дохода семьи в экономике США, а на остальные 99% семей оставалось только 5% прироста дохода. Если посмотреть с другой стороны, то доход 1% самых богатых семей вырос за этот период на 31,4%, в то время как доход остальных 99% вырос на 0,4% (Саез, 2013, 1)⁵¹.

За этими сухими статистическими данными скрываются огромные человеческие страдания во время рецессии и восстановления. В начале кризиса, в ноябре 2008 года, одна супружеская пара из Колорадо объявила, что любой может прийти и забрать овощи, оставшиеся после сбора урожая.

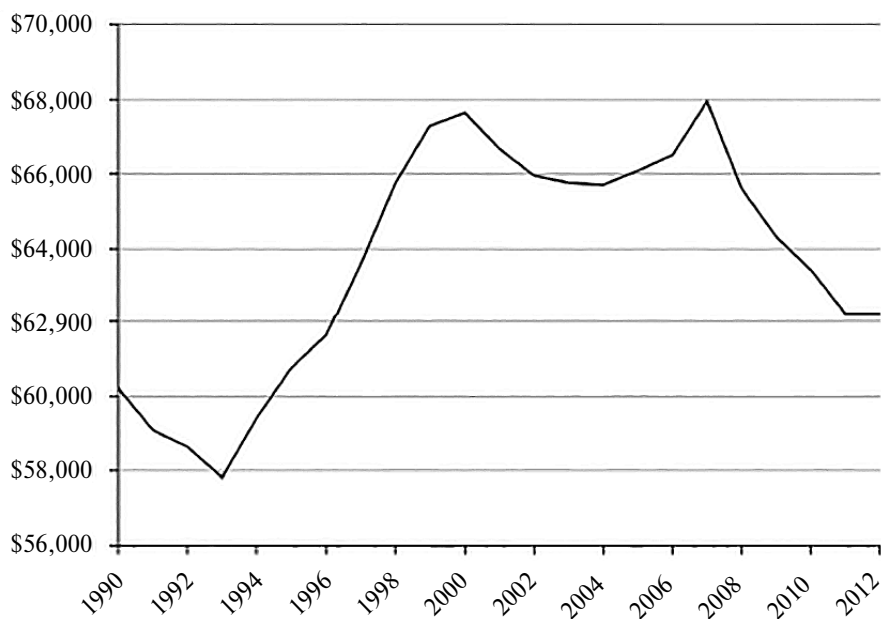


Рисунок 5.14. Медианный семейный доход, 1990–2012 гг. (в ценах 2012 г., в долларах США)
Источник: Бюро переписи населения США, хронологические таблицы по доходу 2013 г., таблица F-8.

К их удивлению, собралось более 40 000 человек, которые убрали их поля⁵². Масштабный голод в Америке был подтвержден исследованием Министерства сельского хозяйства США, показавшим, что в 2012 году почти 49 миллионов человек жили в семьях, «неблагополучных в плане продовольственной безопасности», а это означает, что некоторые члены семьи «постоянно не доедали в течение года»⁵³.

Как показывают исследования, уровень самоубийств растет и падает вместе с уровнем безработицы. По оценкам одного исследования, в США с 2007 по 2012 год «количество самоубийств превысило показатель» предыдущих тенденций на

4750, причем уровень самоубийств был выше в штатах с наибольшим показателем потери работы (Стаклер и Басу, 2013). Как мы видели, показатель длительной безработицы, продолжительностью более 26 недель, замер на рекордно высоком уровне. Сообщалось, что многие работодатели предпочитают нанимать новых работников или тех, у кого уже есть работа. Согласно данным Бюро статистики труда по состоянию на июль 2013 года, поиск другой работы занимает в среднем 46 недель для работников в возрасте от 55 до 64 лет, а повторное трудоустройство для этой возрастной группы связано с потерей 18% медианной заработной платы⁵⁴.

Ответная реакция правительства Германии на кризис отличалась от реакции правительства Соединенных Штатов, отражая более сильное влияние рабочих и профсоюзов в Германии. В Германии в 2009 году ВВП снизился на 5,1% больше, чем в Соединенных Штатах. Однако уровень безработицы в 2008 году скорее упал, чем повысился, и в 2009 году он вырос всего на 0,1 процентного пункта, как показано в таблице 5.3. Это стало результатом субсидирования крупных работодателей по государственным программам, чтобы они не увольняли, а удерживали работников⁵⁵. В отличие от этого, когда правительство США выручило и национализировало «Дженерал Моторс», компания уволила 21 000 работников — членов профсоюза⁵⁶.

Жесткая экономия

Тяжелая стагнация, поразившая экономику США и большую часть мировой экономики (см. таблицу 5.3) после окончания рецессии, отчасти была результатом еще одного внезапного изменения доминирующей парадигмы экономической политики. «Кейнсианский момент» быстро прошел, вернулись неолиберальные идеи и политические подходы, на этот раз в виде «жесткой экономии». Весной и летом 2009 года экономисты, аналитики и государственные деятели в Соединенных Штатах и Европе стали более настойчиво призывать к сокращению государственных расходов.

Новый политический подход был направлен на сокращение большого дефицита государственного бюджета и растущего соотношения государственного долга к ВВП в каждой стране, пострадавшей от рецессии. Если в годы, непосредственно предшествовавшие кризису, лишь несколько стран «Большой двадцатки» испытывали значительный дефицит государственного бюджета, то резкая рецессия привела к значительному дефициту, поскольку сборы налогов уменьшались по мере снижения экономической активности, а расходы на пособия по безработице и другие социальные программы автоматически росли. Затем программы стимулирования еще больше увеличили дефицит государственного бюджета. Некоторые аналитики и должностные лица давно рассматривали дефицит государственного бюджета и связанный с ним растущий государственный долг как наиболее серьезную экономическую проблему современности. Теперь к ним присоединился «усиливающийся хор» влиятельных людей, и вскоре средства массовой информации стали рассматривать точку зрения о жесткой экономии как самоочевидную истину.

В некоторых случаях те же люди и организации, которые энергично поддерживали правительственные программы стимулирования в конце 2008 и начале 2009 годов, внезапно изменили свои взгляды в пользу жесткой экономии. В январе 2010 года профессор Мартин Фелдстайн, не отказываясь от своих прежних взглядов в поддержку программ стимулирования, выраженных в январе 2009 года, начал предупреждать об опасностях растущего федерального долга и призывать к сокращению государственных расходов⁵⁷. В январе 2009 года президент Торговой палаты США Томас Дж. Донохью призвал правительство принять программу стимулирования, в том числе программы для безработных и инвестиций в инфраструктуру. Однако сразу после победы республиканцев на выборах в Палату представителей в ноябре 2010 года Палата сделала следующее заявление: «Американцы послали Вашингтону мощный сигнал. . . . Избиратели решительно отвергли увеличение государственных расходов» (Торговая палата США, 2010 г.).

Преобладание республиканцев в Палате представителей и общие результаты выборов в Конгресс 2010 года послужили своеобразной ответной реакцией на высокие государственные расходы и налоги, когда новое движение «Чайная партия» подтолкнуло кандидатов-республиканцев к отказу от «большого правительства». Свою роль в изменении политических взглядов сыграли и средства массовой информации, регулярно освещающая то, что считалось опасной ситуацией, создаваемой большим дефицитом и растущим государственным долгом. Вера в то, что рост государственных расходов и дефицита привел к «бюджетному кризису», рассматривалась как бесспорная истина, вопреки кейнсианскому мнению о том, что рост государственных расходов и дефицита — единственное эффективное лекарство в условиях серьезной рецессии или медленного восстановления. Это можно проиллюстрировать следующими примерами экономических обзоров из «Нью-Йорк Таймс»:

«[В] данном случае не возникает никаких сомнений в том, что долгосрочный бюджетный кризис в Соединенных Штатах становится слишком большим, чтобы откладывать его урегулирование. . . . [В]се, что принесет новый государственный долг, так это, вероятно, окажет еще более сильное давление на процентные ставки. Даже небольшое повышение процентных ставок окажет сильное влияние».

«Европа больше не может позволить себе комфортный образ жизни [щедрые социальные пособия, предоставляемые государством] без периода жесткой экономии и значительных изменений».

«В Вашингтоне и за рубежом растет [о]ппозиция в отношении государственных расходов, *раздувающих дефицит*» [выделено автором].⁵⁸

Призыв к жесткой экономии напоминает убеждения относительно экономической политики, доминировавшие до Нового курса, когда считалось, что для возрождения экономики требовалась «разумная политика» перед лицом вызванного рецессией дефицита, и она заключалась в сокращении расходов и (или) повышении налогов в ожидании «естественного» корректирующего рыночного механизма. В Соединенных Штатах администрация Обамы отреагировала на внезапное изменение настроения двойной и, казалось бы, противоречивой позицией, поддержав продолжающиеся меры государственного стимулирования и одновременно предположив, что сокращение основных социальных программ, в

том числе таких популярных, как программы социального обеспечения и медицинского обслуживания, можно провести в рамках «Большой сделки», которая предусматривала повышение налогов для богатых. Такой комбинированный подход мог бы быть последовательным, если бы сокращение расходов и повышение налогов было отложено до полного восстановления экономики.

Республиканцы в Конгрессе решительно выступили против любого повышения налогов и потребовали немедленного значительного сокращения государственных расходов. После 2010 года планы администрации по дальнейшей реализации мер стимулирования были заблокированы в Палате представителей. В 2011 году федеральная составляющая ВВП в реальном выражении перешла от роста к снижению, составив $-2,2\%$ в 2011 году и $-2,2\%$ в 2012 году, тогда как общие федеральные расходы в реальном выражении перестали расти после 2009 года. В марте 2013 года бюджетный тупик, в котором оказались члены Конгресса от Демократической и Республиканской партий, привел к повсеместному сокращению федеральных расходов в соответствии с правилом «секвестра», за которым последовало частичное закрытие федерального правительства на 16 дней в октябре, что привело к политике жесткой экономии, хотя в США она проводилась в более мягкой форме, чем в некоторых европейских странах.

В ряде европейских стран применялись более суровые меры жесткой экономии. Европейский центральный банк и другие институты ЕС наложили ограничения на Грецию, Ирландию и Испанию в виде огромных сокращений государственных расходов. Результаты можно увидеть в таблице 5.3 (выше). В 2013 году в Греции шестой год подряд наблюдался спад, при этом ВВП в 2012 году упал примерно на 20% по сравнению с уровнем 2007 года. Уровень безработицы в Греции в 2012 году составил 24,2%, а уровень безработицы среди молодежи превышал 50%. Ирландия переживала период стагнации, и в 2012 году безработица достигла 14,7%. В 2012 году безработица в Испании составила 25,0%⁵⁹.

Аргументы в пользу жесткой экономии

Занимая позицию в защиту жесткой экономии, неолиберальные экономисты переосмысливали причины кризиса. Большинству наблюдателей казалось, что частный сектор самоуничтожился. Однако это противоречило неолиберальной теории, которая настаивает на том, что капиталистическая экономика по своей сути стабильна и что серьезные проблемы могут возникать только в результате ошибочных действий государства. Неолиберальные экономисты придумали три способа, доказывающих, что государство, а не частный сектор, вызвало кризис.

Во-первых, — и это самое важное — утверждалось, что Федеральная резервная система по ошибке удерживала процентные ставки на слишком низком уровне в 2000-х годах, и в результате дешевые деньги вызвали пузырь на рынке недвижимости, сдувание которого привело к кризису. Конечно, в соответствующий период председателем Федеральной резервной системы был Алан Гринспен, приверженец неолиберальной мысли, но на это не обращали внимания, поскольку Федеральная резервная система является государственным учреждением. Если ответ-

ственность за кризис удастся возложить на Федеральную резервную систему, то частный сектор будет вне подозрений.

Свидетельства не подтверждают это объяснение. В работе Босворт и Флааен (2009) приводятся убедительные аргументы против. Экспансионистская денежно-кредитная политика была обычной практикой в ответ на рецессию с 1950-х годов. Когда экономика восстанавливалась после рецессии 2001 года в 2002–2003 годах, Федеральная резервная система сохраняла краткосрочные процентные ставки на очень низком уровне, но начала их повышать в 2004 году по мере ускорения экономического роста в соответствии с традиционной денежно-кредитной политикой. Краткосрочные процентные ставки неуклонно повышались в течение 2007 года, а долгосрочные ставки оставались относительно высокими в течение всего периода с 2001 по 2007 год. Кроме того, наблюдались и более ранние периоды, когда краткосрочные ставки были такими же низкими, как и в начале 2000-х, например, с начала до середины 1950-х годов, но тогда не возникало пузырей активов. Хотя низкие процентные ставки способствуют развитию пузыря активов, данные подтверждают мнение о том, что они не являются основной причиной, связанной со структурными условиями в экономике.

Второе объяснение кризиса, предложенное приверженцами неолиберализма, состоит в том, что кризис вызвали два «государственных института», «Фэнни Мэй» и «Фредди Мак», создав высокорискованные ипотечные ценные бумаги. Такие действия объясняются их предполагаемым статусом государственных агентств, которым не нужно беспокоиться о риске банкротства. Это объяснение основано на неправильном понимании природы двух крупных организаций по ипотечному кредитованию, финансируемых государством, а также на незнании фактов, касающихся быстрого роста высокорискованных ипотечных ценных бумаг. «Фэнни Мэй» была приватизирована в 1968 году и впоследствии принадлежала частным акционерам.

До 2005 года эти две организации в большинстве случаев не участвовали в секьюритизации высокорискованных ипотечных кредитов, но в 2005 году они столкнулись с давлением со стороны компаний по операциям с ипотеками и их акционеров. Поскольку «Фэнни» избегала значительного участия в секьюритизации высокорискованных ипотечных кредитов, в 2004 году она потеряла 56% своего бизнеса по перепродаже кредитов институтам с Уолл-Стрит и другим конкурентам. В итоге менеджер одного хедж-фонда, который имел долю в «Фэнни», позвонил генеральному директору «Фэнни» Дэниелу Мадду и сказал: «Ты глупый или слепой? Твоя работа — зарабатывать мне деньги». Анджело Р. Мозило, глава крупной организации по высокорискованному ипотечному кредитованию «Кантриуайд Файнэншл», как сообщается, пригрозил Мадду, предупредив, что он прекратит свои отношения с «Фэнни» и обойдет их, перейдя непосредственно на Уолл-стрит для участия в секьюритизации, если «Фэнни» не начнет брать высокорискованные ипотечные кредиты «Кантриуайд». Сообщается, что Мозило сказал: «Вы теряете свои позиции. . . . Мы нужны вам больше, чем вы — нам, и если вы не возьмете эти кредиты, вы обнаружите, что можете потерять гораздо больше». Мадд уступил давлению акционеров и рынка, выкупив или предоставив обеспечение под высокорискованные кредиты на сумму не менее 270 миллиардов долларов в период с 2005 по 2008 год, что более чем в три раза больше, чем за все предыдущие годы, вместе взятые⁶⁰.

Третье неолиберальное объяснение кризиса касается Закона о реинвестировании местных сообществ 1977 года, который требует от коммерческих и сберегательных банков принимать меры для обслуживания кредитных потребностей местных сообществ, на территории которых они расположены. Утверждается, что этот ошибочный законодательный акт требовал от банков предоставлять сомнительные кредиты людям с низкими доходами, что привело к финансовому кризису. Однако в этом объяснении игнорируются факты. Около 75% более дорогих кредитов в пиковые годы «бума высокорискованных кредитов» были выданы не учреждениями, подпадающими под действие Закона о реинвестировании местных сообществ, а ипотечными фирмами и аффилированными лицами банков, не подпадающими под действие данного закона (Барр и Сперлинг, 2008).

Несмотря на слабость неолиберальных объяснений причин финансового кризиса, они стали общепринятыми среди неолиберальных экономистов. С точки зрения государственной политики, более важными, чем их объяснения кризиса, были аргументы, выдвинутые неолиберальными экономистами для объяснения необходимости жесткой экономии. Существует три экономических аргумента в пользу жесткой экономии, и все они основаны на экономическом ущербе, который, как считается, является результатом либо большого дефицита государственного бюджета в текущем году, либо высокого соотношения долга и ВВП, которое может возникнуть в результате периода высокого дефицита⁶¹. Наиболее часто цитируемым из трех экономических аргументов является гипотеза вытеснения. Данная гипотеза основана на утверждении, что если правительство увеличивает расходы выше своих налоговых поступлений, то оно должно взять займы сумму разницы, что, в свою очередь, приводит к повышению процентных ставок. Более высокие процентные ставки вызывают сокращение частных инвестиций на сумму, равную увеличению государственных расходов. Следовательно, увеличение государственных расходов, финансируемых за счет дефицита, просто вытесняет равную стоимость частных инвестиций, не оказывая чистого влияния на ВВП, а лишь смещая структуру ВВП с частных расходов на государственные.

Критики отмечают, что при большом количестве безработных и простаивающих производственных мощностях вытеснения не произойдет. Федеральная резервная система может сдерживать рост процентных ставок с помощью экспансионистской денежно-кредитной политики, а увеличение государственных расходов, финансируемых за счет дефицита, увеличит общий спрос в экономике. Частные инвестиции, скорее всего, увеличатся, а не уменьшатся, поскольку те, чьи доходы увеличиваются за счет государственных расходов, тратят свой увеличенный доход на потребление. По мнению критиков теории вытеснения, государственные расходы, финансируемые за счет дефицита, неэффективны только при полной занятости, поскольку в этом случае не происходит дальнейший рост ВВП. Опыт, полученный за период с 2008 года, похож, подтверждает мнение критиков. По мере увеличения государственных дефицитных расходов Федеральная резервная система доводила процентные ставки до исторического минимума, а инвестиции в основной капитал со временем увеличивались, как мы отмечали выше⁶².

Второе утверждение сторонников жесткой экономии состоит в том, что расходы, финансируемые за счет дефицита, вызывают инфляцию. В основе этого

утверждения лежит несколько версий, которые критики оспаривают как необоснованные, за исключением случаев, когда экономика функционирует при полной или практически полной занятости. Что касается теории вытеснения, то данные за период с 2008 года не подтверждают этот тезис. Несмотря на частые предупреждения о приближении быстрой инфляции, прогнозируемая инфляция упорно не наступала, несмотря на большой дефицит. Когда в июне 2009 года Великая рецессия закончилась и экономика начала восстанавливаться, индекс потребительских цен до сентября 2013 года увеличивался исторически низкими темпами, всего на 2,0% в год, несмотря на большой дефицит федерального бюджета в этот период (Бюро статистики труда США, 2013 г.).

Третье утверждение касается влияния высоких коэффициентов долга на рост ВВП. Сторонники жесткой экономии предупреждают, что если соотношение государственного долга и ВВП превысит определенный уровень, то долгосрочный экономический рост замедлится или даже станет отрицательным. Простая идея состоит в том, что в будущем выплаты по долгу поглотят ресурсы, которые в противном случае могли бы пойти на инвестиции, необходимые для обеспечения экономического роста (аргумент «мы не должны обременять наших внуков»). Однако имеются аргументы, свидетельствующие об обратном: если дефицитные расходы действительно стимулируют экономический рост, то высокий долг может быть связан с более быстрым ростом. Кроме того, если государственный долг удерживается резидентами страны, то выплаты по долгу перераспределяют доход между резидентами, не влияя на ресурсы, доступные для инвестиций.

Трудно получить надежные доказательства взаимосвязи между соотношениями государственного долга и долгосрочными показателями роста. Некоторые критики просто предупреждали, что коэффициент государственного долга США приближается к уровню, достигнутому в конце Второй мировой войны, который финансировался за счет займствований. Хотя предполагается, что эта опасность очевидна, за периодом, отмеченным очень высоким коэффициентом государственного долга США в 1946 году, составлявшим 98,0% ВВП, последовали примерно 25 лет самого быстрого и наиболее равномерно распределенного экономического роста в истории США, как мы видели выше. Таким образом, опасность, которую представляет такой высокий коэффициент долга, не очевидна. Как показано на рисунке 5.15, в 1946–1973 гг. коэффициент федерального долга США снизился с 98,0% до 20,4%, но это произошло не из-за погашения долга, а потому, что ВВП рос быстрее, чем долг. Несмотря на значительное снижение коэффициента долга за данный период, в 1973 году непогашенный долг был на 22% больше, чем в 1946 году.

Два профессора из Гарварда, Кармен Рейнхарт и Кеннет Рогофф, опубликовали в 2010 году статью, в которой на основе статистического анализа экономики большого количества стран утверждалось, что коэффициент государственного долга, превышающий 90% ВВП, приводит к значительному замедлению долгосрочного экономического роста⁶³. Они пришли к следующему выводу: «Это предполагает, что традиционные вопросы управления долгом должны быть в центре внимания государственной политики» (Рейнхарт и Рогофф, 2010, 575, 578). Это исследование широко цитировалось политическими аналитиками и официальными лицами как «доказательство» того, что несоблюдение политики жесткой экономии обрекает страны на экономический спад.

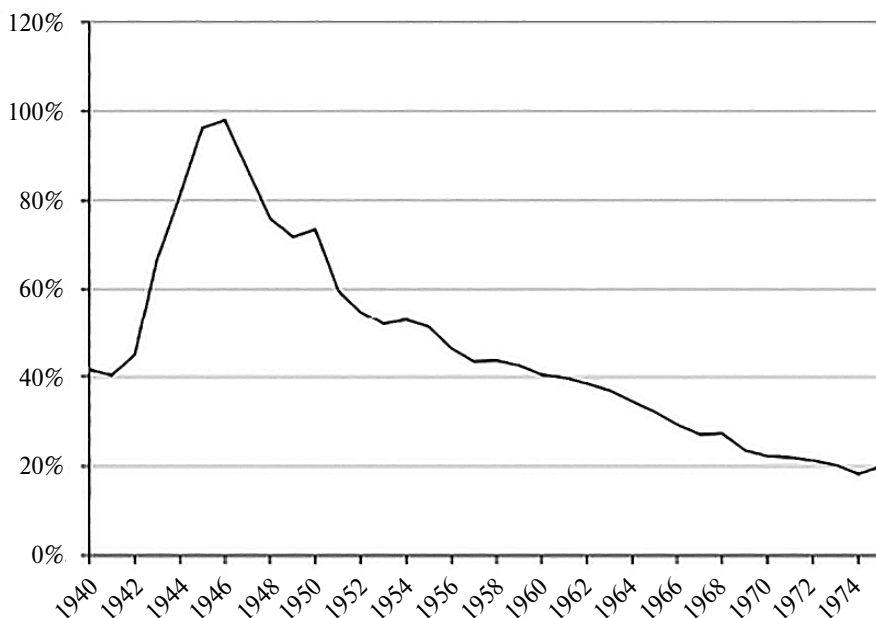


Рисунок 5.15. Государственный долг США в процентах от валового внутреннего продукта, 1940–1975 гг.

Источник: Административно-бюджетное управление, 2013 г., таблица 7.1.

Критики статьи Рейнхарт и Рогоффа с самого начала указывали, что в их исследовании имелись ограничения «в области причинно-следственной связи», то есть их статистический анализ не определял, накопили ли страны с медленным ростом высокий долг в результате медленного роста или, скорее, этот высокий долг вызвал медленный рост, как утверждают сторонники жесткой экономии. Эти споры технического характера не вышли за рамки дискуссий между специалистами. Однако в апреле 2013 года аспирант-экономист Томас Херндон получил анализ данных Рейнхарт и Рогоффа и подготовил рабочий документ, показывающий, что их выводы основаны на нескольких ошибках. Как только ошибки были исправлены, связь между высоким государственным долгом и медленным ростом в их данных исчезла (Херндон с соавт., 2013)⁶⁴.

Средства массовой информации не могли оторваться от зрелища, как скромный аспирант обнаруживает фатальную ошибку во влиятельном исследовании двух элитных профессоров из Гарварда⁶⁵. Озвученная Херндоном критика внезапно появилась на страницах «*Нью-Йорк Таймс*», «*Уолл-Стрит Джорнэл*» и «*Файнэншл Таймс*», а автор выступал на Национальном общественном радио и в популярном телешоу «Колберт Репорт»⁶⁶. Поскольку критика Херндона получила широкое распространение в Интернете, многие влиятельные комментаторы предположили, что аргументы в пользу политики жесткой экономии уже не работают⁶⁷. Похо-

же, что критика Херндона появилась в тот момент, когда нарастало количество свидетельств крайне пагубных последствий жесткой экономии для стран, проводящих такую политику, и многие искали способ порвать с ней. Греция и Испания приняли меры жесткой экономии и погрузились в безработицу на уровне депрессии, в то время как Исландия отказалась от жесткой экономии после финансового краха и пережила его с относительно небольшими проблемами: уровень безработицы упал до 5,8% к 2012 году. В Греции новая левая социалистическая партия быстро набирала популярность в опросах общественного мнения, равно как и неонацистская партия. В конце весны 2013 года средства массовой информации стали более скептически относиться к жесткой экономии, хотя ее сторонники не сдавались.

Некоторые критики жесткой экономии рассматривают ее как иррациональную, обреченную на провал ответную реакцию. Однако на это можно посмотреть с другой стороны. Во-первых, благодаря жесткой экономии цель общественного гнева была смещена. По мере распространения кризиса и поддержки банков миллионы людей возмутились положением банков. Оказалось, что спекуляции банкиров сначала принесли им миллиарды, а затем разрушили экономику вместе с миллионами рабочих мест и триллионами долларов стоимости недвижимости домовладельцев. Налогоплательщики спасли банкиров от последствий их глупости.

Министр финансов в администрации президента Буша Генри Полсон, который организовал финансовую помощь, ранее занимал пост генерального директора «Голдман Сакс». Он не только руководил спасением своей старой фирмы, но и организовал неординарную помощь для страховой компании «АИГ». Благодаря пакету спасательных операций на сумму 85 миллиардов долларов, предоставленному для «АИГ» правительством, «АИГ» смогла погасить свои обязательства по кредитному дефолтному свопу перед «Голдман Сакс» на 100% в расчете на доллар. Финансовая помощь позволила погасить 44 миллиарда долларов по обязательствам «АИГ» по кредитным дефолтным свопам перед 19 крупными банками, включая 8,1 миллиарда долларов перед «Голдман Сакс»⁶⁸. Ни «АИГ», ни министерство финансов не настаивали на какой-либо скидке с суммы задолженности перед банками, что казалось бы обычной практикой при банкротстве.

В 2008–2009 годах богатые и влиятельные люди столкнулись с нарастающей волной общественного недовольства, и то, к чему это могло привести, было непредсказуемо. Затем точка зрения на меры жесткой экономии внезапно изменилась, сместив фокус общественного гнева, и людям внушали: «Это сделали не банки, а правительство и жадные чиновники государственного сектора и их влиятельные профсоюзы». В Соединенных Штатах, где «большое правительство» всегда можно сделать легкой мишенью, эта трансформация политики кризиса проходила весьма успешно. Во-вторых, доминирующий блок идей нелегко вытеснить, даже если он кажется дискредитированным событиями. Неолиберальные идеи и политические подходы были основной частью общей неолиберальной формы капитализма, которая очень благоприятствовала бизнесу и богатым семьям на протяжении нескольких десятилетий. Хотя структурный кризис социальной структуры накопления предположительно в итоге приводит к ее замене, это не обязательно происходит быстро. Группы, получающие выгоду от существующего режима, всегда мобилизуются, чтобы попытаться сохранить его, даже если

он вызвал кризис. Пропаганда жесткой экономии может рассматриваться некоторыми участниками как второй шаг в двухэтапной реакции: сначала поддержать все, что необходимо для спасения банков, и остановить свободное падение экономики, а затем потребовать перехода к жесткой экономии, чтобы попытаться возродить неолиберальную форму капитализма.

Решение выручить банки, а также их руководителей и акционеров позволило им выйти из начальной фазы кризиса быстрее, чем когда-либо. Мало того что крупнейшим банкам была оказана помощь, им было разрешено и даже поощрялось поглощение других, меньших, организаций. В результате уровень концентрации банков существенно возрос, что еще больше усилило влияние крупных банков. Во время Великой депрессии такая помощь банкам не предоставлялась, поэтому банки не только пострадали в финансовом отношении, но и в значительной степени потеряли свое политическое влияние. За этим последовало наложение на них жесткого режима государственного регулирования. В отличие от этого, банки вышли из финансового кризиса 2008 года с возможностями лоббировать законопроект Додда — Франка о реформировании регулирования с тем, чтобы ослабить его влияние, и многие возродившиеся банкиры, которые поддержали президентскую кампанию Обамы в 2008 году, поддержали республиканцев в 2010 и 2012 годах, помогая укрепить растущее стремление республиканцев к политике жесткой экономии⁶⁹.

Однако через четыре года после перехода к режиму жесткой экономии он привел только к экономическому спаду. Похоже, что это — неустойчивая основа для стимулирования роста прибыли и экономического роста в долгосрочной перспективе. Возможно, режим жесткой экономии подходит к концу периода своего господства.

Структурный кризис

Характеристика кризиса, начавшегося в 2008 году, как структурного кризиса — это не просто вопрос семантики. Если кризис, по сути своей, является финансовым кризисом, возникшим в результате необдуманного финансового дерегулирования, то его можно полностью разрешить путем введения новых финансовых правил, оставив без изменений другие институты, возникшие при неолиберальном капитализме. Если кризис, по сути, представляет собой серьезную рецессию, то полностью разрешить его должны кейнсианские программы стимулирования. Обе стратегии были опробованы, по крайней мере, до некоторой степени, но кризис продолжился с очень вялым восстановлением, сохраняющимся высоким уровнем безработицы и миллионами обесценившихся жилищных ипотечных кредитов. На наш взгляд, хотя есть веские аргументы как в пользу реформирования системы регулирования финансов, так и в пользу кейнсианских программ стимулирования, ни одной из этих мер, ни двух одновременно не хватит для восстановления нормальной прибыльности и экономического роста.

Социальная структура теории накопления сама по себе не дает подробного объяснения того, почему та или иная форма капитализма в итоге переживает структурный кризис. Предлагаемый в данной работе анализ кризиса, проистекающего из растущего неравенства, пузырей активов и спекулятивных финансовых

институтов, которые, в свою очередь, возникли из фундаментальных институтов неолиберального капитализма, объясняет, как конкретное действие этой формы капитализма привело к серьезному кризису 2008 года. Для того чтобы неолиберальный капитализм возобновил эффективное функционирование в качестве социальной структуры накопления, он должен сохранить способность к повышению прибыльности за счет снижения заработной платы и к решению возникающей в результате проблемы спроса за счет подпитываемых долгами потребительских расходов, возникающих в результате дальнейшей спекулятивной и рискованной деятельности финансовых институтов и раздувания нового гигантского пузыря активов. Такая перспектива кажется маловероятной.

Неолиберальный капитализм в Соединенных Штатах до сих пор сохранял способность удерживать заработную плату на низком уровне и увеличивать прибыль. С начала спада в 2009–2012 годах средняя почасовая оплата снижалась со скоростью -0,6% в год, в то время как почасовая производительность росла на 1,7% в год (Экономический отчет президента, 2013 г., Таблицы В-47 и В-49)⁷⁰. Как показано на рисунке 5.16, с 2009 года норма прибыли в секторе нефинансовых корпораций США быстро восстанавливалась, почти достигнув докризисного максимума 2006 года к 2011–2012 году⁷¹.

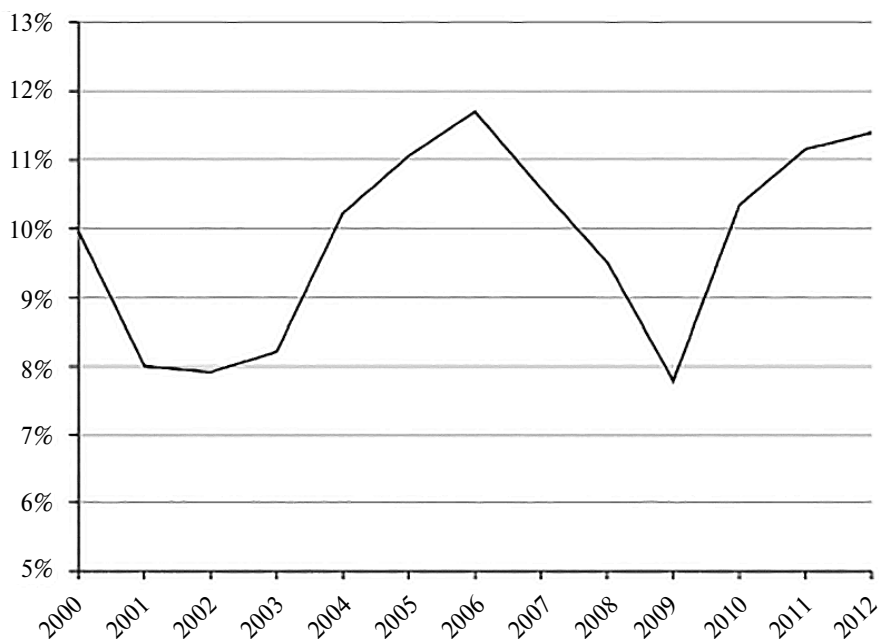


Рисунок 5.16. Норма прибыли нефинансового корпоративного сектора, 2000–2012 гг.
Источник: Бюро экономического анализа США, 2013, таблица 1.14 и таблица 4.1 «Основные средства» по данным СНДП.

Примечание. Норма прибыли представляет собой прибыль до налогообложения плюс чистые проценты и прочие платежи, деленные на основные средства.

Крупные банки США продолжали заниматься спекулятивной рискованной деятельностью. Несколько примеров были обнаружены в 2012–2013 годах. Так называемый скандал по делу «лондонского кита» в 2012 году был связан с базирующейся в Лондоне торговой группой «Джей-Пи Морган Чейз», которая накопила огромные средства в кредитных производных финансовых инструментах, переоценивая их в своих бухгалтерских книгах, а затем продавая их, что привело к искажению рыночной цены. Банк понес убытки на 6 миллиардов долларов. Банку пришлось признать правонарушение и выплатить штрафы на сумму более 1 миллиарда долларов регулирующим органам США и Великобритании⁷².

Второй пример связан с компанией «Голдман Сакс», которая воспользовалась отменой бывшего Закона Гласса — Стиголла, препятствующего финансовым учреждениям, занимающимся нефинансовой деятельностью, инвестировать в запасы алюминия. «Голдман» купила складскую фирму «Метро Интернэшнл Трейд Сервисиз», владеющую более чем четвертью запасов алюминия в США, который используется в производстве потребительских товаров широкого спектра, например контейнеров для напитков, автомобилей, электроники и сайдинга. После того как в 2009 году «Голдман Сакс» приобрела эту фирму, время, в течение которого производители могли получить поставку алюминия от фирмы, увеличилось с 6 недель до 16 месяцев. Пользуясь неясными правилами ценообразования на алюминий, контролируемые зарубежной товарной биржей, «Голдман Сакс» сумела поднять цену, увеличив стоимость конечной продукции для американских потребителей на сумму, которая оценивается более чем в 5 миллиардов долларов, в течение следующих трех лет. Для соблюдения нормативных требований к ценообразованию руководство компании приказало водителям вилочных погрузчиков постоянно перемещать алюминиевые поддоны с одного склада на другой⁷³.

Эти примеры показывают, что принятие мягкого законопроекта Додда — Франка не помешало банкам продолжить свою спекулятивную деятельность. Однако не произошло ничего, приближающегося по масштабам к огромному росту высокорискованного кредитования в докризисный период, и повторение этого опыта в ближайшем будущем не представляется вероятным. Высокорискованная деятельность финансового сектора способствовала росту потребительского спроса до 2008 года, позволяя домашним хозяйствам участвовать в потреблении, финансируемом за счет долга. Но после 2007 года долг домашних хозяйств переломил тенденцию продолжительного роста, снизившись с 126,7% дохода домашних хозяйств после уплаты налогов в 2007 году до 103,4% в 2012 году, поскольку домохозяйства были вынуждены осуществлять выплаты или объявлять банкротство по своим чрезмерным долгам (см. рисунок 4.20 в главе 4).

Гигантские пузыри активов представляют собой третий компонент прежней способности неолиберального капитализма способствовать увеличению прибыли и экономическому росту в долгосрочной перспективе. Последствия краха пузыря на рынке недвижимости все еще существуют в виде миллионов обесценившихся ипотечных кредитов, значительного снижения стоимости финансовых активов, связанных с ипотекой, и менее доверчивого отношения к заявлениям инвесторов о постоянно растущих ценах на активы. Возникновение нового

пузыря крупных активов в этих условиях представляется весьма маловероятным. Таким образом, несмотря на восстановление нормы прибыли и продолжение некоторых спекулятивных действий крупными банками, похоже, что неолиберальная форма капитализма исчерпала свою способность функционировать как эффективная социальная структура накопления. Кризис, начавшийся в 2008 году, обоснованно рассматривать как структурный кризис неолиберального капитализма.

Дополнительным подтверждением этой точки зрения является свидетельство того, что, хотя норма прибыли полностью восстановилась, накопление капитала, которое представляет собой скорость увеличения основного капитала, не восстановилось. Рисунок 5.17 показывает, что годовая норма накопления капитала упала до 0,4% в 2009 году, что чуть выше 1/4 от предыдущего минимума за период после Второй мировой войны, зарегистрированного в 2003 году. После 2009 года она увеличилась, но к 2012 году достигла лишь 1,3%, что составляет лишь 47% от ее последнего докризисного максимума в 2007 году, несмотря на полное восстановление нормы прибыли⁷⁴.

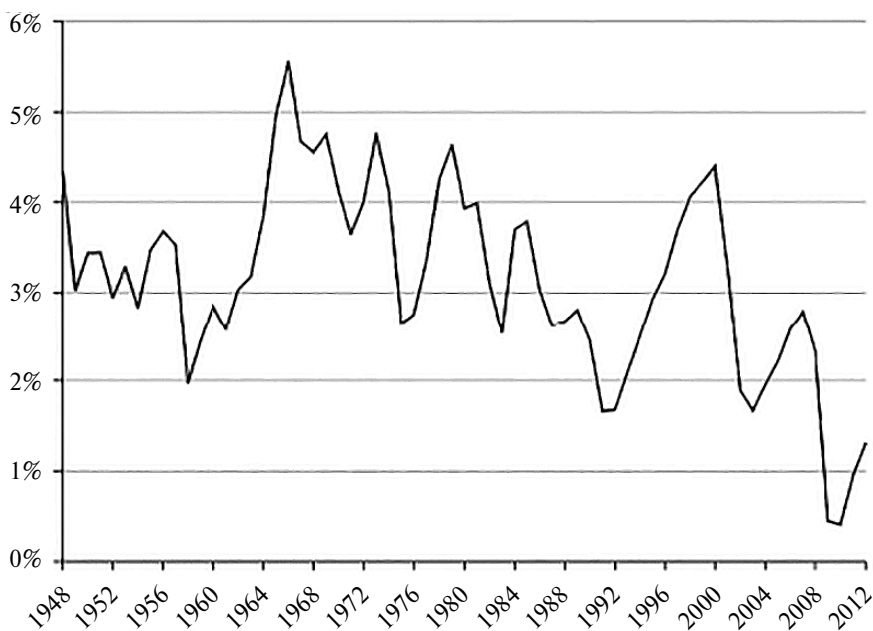


Рисунок 5.17. Годовая норма накопления капитала, 1948–2012 гг.

Источник: Бюро экономического анализа США, 2013, таблица 5.2.5 и таблица 4.1 «Основные средства» по данным СНДП.

Примечание. Норма накопления капитала представляет собой чистые частные нежилые долгосрочные капиталовложения, деленные на чистые частные нежилые основные средства с поправкой на инфляцию.

В результате роста прибыли наряду с низкими процентными ставками нефинансовые корпорации в США после 2009 года накопили огромные запасы денежной наличности. В середине 2010 года запасы денежной наличности корпораций США составили 943 миллиарда долларов, что более чем достаточно для покрытия годового объема инвестиций и выплаты дивидендов⁷⁵. В 2012 году их запасы денежной наличности достигли рекордных 1,45 триллиона долларов, тем не менее инвестиции оставались небольшими, а рост рабочих мест замедлялся в течение периода после резкой рецессии⁷⁶. Хотя неолиберальные институты продолжают создавать условия для высокой доли прибыли в национальном доходе, они больше не приносят стандартного накопления капитала или экономического роста. Норма прибыли не может долгое время оставаться высокой без достаточных темпов экономического роста.

Как и кризис, начавшийся в 2008 году, Великая депрессия 1930-х годов возникла из-за либеральной формы капитализма, о чем мы будем говорить в главе 6. Как было отмечено выше, капитализм 2008 года отличался от капитализма 1929 года тем, что государство и центральный банк страны были достаточно могущественными и хорошо подготовленными для осуществления эффективного и быстрого вмешательства. Это объясняет, почему нынешний кризис, несмотря на первоначальную траекторию спада производства, аналогичную спаду 1929–1930 годов, не стал таким серьезным, как предыдущий. Во время Великой депрессии объем производства в США снизился примерно на 30% за три с половиной года сокращения, в то время как уровень безработицы достиг 25%.

Однако сходство обнаруживается в снижении уровня инвестиций в основной капитал во время обоих кризисов. В 1939 году, через десять лет после начала Великой депрессии, ВВП уже немного превысил уровень 1929 года, но долгосрочные производственные капиталовложения составляли лишь около 58% от уровня 1929 года. Снижение темпов накопления капитала вполне могло быть вызвано одной и той же причиной в обоих случаях: большим объемом избыточных мощностей, образовавшихся в результате краха гигантского пузыря активов, вызвавшего кризис. Большой избыток основного капитала может на долгое время подавить стимулы к инвестированию⁷⁷.

Если кризис, начавшийся в 2008 году, действительно является структурным кризисом неолиберальной формы капитализма, то есть основания предполагать, что впереди нас ждут какие-то серьезные экономические перемены. Однако прежде чем перейти к рассмотрению возможных новых тенденций будущего, мы проведем краткий обзор некоторых более ранних периодов истории США, из которых можно извлечь потенциальные уроки для определения вероятного будущего курса изменений экономических институтов и идей.

Социальная структура теории накопления утверждает, что за каждым структурным кризисом следует серьезная институциональная реструктуризация. При этом никакая социальная теория не может точно сказать нам, как экономические институты и идеи будут развиваться в будущем. Анализ, представленный выше, помогает объяснить процессы в неолиберальном капитализме, которые привели к кризису, начавшемуся в 2008 году, а также отследить ход кризиса и реакцию государства на него с момента его возникновения. Он служит основой для рассмотрения возможности и вероятности различных направлений будущих изменений. Однако предшествующая история может дать дополнительные ключи к разгадке того, в каком направлении ожидать экономических изменений в будущем.

История — это не просто повторяющийся цикл. Со временем экономические, политические и культурные особенности общества меняются, что отличает каждый новый период от любого прошлого. Тем не менее, если принять во внимание долгосрочные изменения, при изучении истории можно извлечь полезные уроки. События прошлых периодов, когда преобладали либеральные институты, последовавшие за этим переходы к другой форме капитализма и события прошлых периодов, когда особую роль стали играть финансы, — все это может научить нас, в каком направлении ожидать экономических изменений в ближайшем будущем, а также дать нам некоторые дополнительные представления о природе неолиберальной эпохи и кризиса, начавшегося в 2008 году.

Неолиберальная эпоха — не первый период в истории США, когда преобладают либеральные, или рыночные институты. Высококонкурентная форма капитализма характеризовала период после Гражданской войны примерно до 1900 года. Этот период часто называют «Позолоченным веком» — термином, придуманным Марком Твенем и соавтором романа о новом классе богатых, возникшем в тот период (Кэлхун, 2007, 1). Этот период также называют эпохой «баронов-разбойников» из-за заметной роли, которую сыграла новая группа богатых капиталистов, в погоне за прибылью использовавших тактику, называемую борьбой «голыми руками»¹.

За «Позолоченным веком» последовал первый в истории США эпизод регулируемого капитализма, известный историкам как «Прогрессивная эра», который длился примерно с 1900 по 1916 год². Государство начало играть гораздо более активную роль в экономике после 1900 года, и в этот период банкиры заняли новое положение. Крупнейшие финансисты того времени, базирующиеся в основном в Нью-Йорке, стали мощной силой в экономике, что оправдывает использование концепции «финансового капитала» для определения новых отношений, возникших между финансовыми и нефинансовыми институтами. Финансовый капитал предусматривает тесную связь между финансовыми и нефинансовыми институтами, при этом крупные финансовые институты играют доминирующую роль³.

Через несколько лет после окончания Первой мировой войны капитализм в США снова изменился, и в начале 1920-х годов установилась новая эра институтов и идей свободного рынка⁴. Мы будем утверждать, что, кроме того, в 1920-х годах значительно изменилась роль финансовых институтов, перейдя от финансового господства «Прогрессивной эры» к форме финансиализации, имеющей сходство с современным периодом. Период свободного рынка 1920-х годов в Соединенных Штатах, иногда называемый «Ревущими двадцатыми», породил ряд явлений, похожих на те, которые мы наблюдали в неолиберальную эпоху⁵. Как и в неолиберальную эпоху, либеральный период 1920-х годов в итоге привел к финансовому кризису и серьезной рецессии в реальном секторе, начиная с 1929 года.

В этой главе кратко рассматриваются «Позолоченный век» свободного рынка в конце девятнадцатого века, регулируемый капитализм «Прогрессивной эры» / эпохи финансового капитала после 1900 года и возвращение институтов свободного рынка в «Ревущие двадцатые». В последнем разделе резюмируются уроки для оценки возможных будущих направлений, в которых будут происходить сегодняшние экономические изменения.

«Позолоченный век»

Экономика США радикально изменилась в период с конца Гражданской войны до 1900 года. Капиталистическая экономика уже зародилась на северо-востоке Соединенных Штатов за десятилетия до Гражданской войны, но в 1865 году экономика за пределами юга Соединенных Штатов по-прежнему в основном состояла из мелких фермерских хозяйств и местных предприятий. Даже новые железнодорожные компании являлись небольшими местными компаниями, как и производственные предприятия⁶. Только железнодорожные компании приняли корпоративную форму организации. В последующие десятилетия новые технологии привели к быстрому увеличению размера фирм. С 1870 по 1890 год протяженность рельсовых путей в милях увеличилась почти в четыре раза, а к 1900 году в эксплуатации находилось более 1,3 миллиона телефонных аппаратов. Производство стали выросло с 77 000 тонн в 1870 году до 11,2 миллиона в 1900 году (Кэлхун, 2007, 2). К 1900 году гигантские общенациональные компании в сфере производства, добычи полезных ископаемых, железнодорожного

транспорта и телефонной связи, теперь организованные в виде корпораций, стояли во главе экономики Соединенных Штатов, ставших главной производственной державой мира.

В этот период федеральное правительство и власти штатов не полностью следовали политике невмешательства государства в экономику. Федеральное правительство субсидировало строительство железных дорог и ввело высокие протекционистские тарифы на высококачественные товары европейского производства, одновременно поощряя приток рабочих-иммигрантов. Власти штатов были еще более активными в стимулировании и субсидировании усовершенствований в сфере транспорта. Государственные власти на всех уровнях вмешивались в частые конфликты руководства с рабочими и принимали сторону руководства. Федеральное правительство продолжало подавлять требования коренных народов о признании права собственности на землю, что создавало препятствия для экономического роста.

Однако новым капиталистам, появившимся в эти годы, не было препятствием вмешательство государства в их погоню за прибылью. В период с 1870-х по 1890-е годы экономика была очень конкурентоспособной, поскольку новые, быстрорастущие компании боролись за выживание и господство. Деятельность банков не регулировалась правительством. Преобладала идеология жесткого индивидуализма и «выживания сильнейшего». Эту эпоху можно считать эпохой свободного рынка, или либерального капитализма⁷.

Описываемый период высококонкурентного, нерегулируемого капитализма имел несколько особенностей, относящихся к предмету рассмотрения настоящей книги. Когда долгосрочные темпы экономического роста крупнейших европейских стран замедлились в течение 1870—1890-х годов, Соединенные Штаты переживали период ранней индустриализации и несколько десятилетий относительно быстрого экономического роста. В течение 1878—1894 годов экономика Соединенных Штатов росла на 3,7% в год, что являлось высокими темпами роста для той эпохи (Гордон с соавт., 1982, 43)⁸. В отличие от долгосрочной инфляции, постепенной или быстрой, которая являлась характерной чертой экономики западных стран со времен Второй мировой войны, экономике Соединенных Штатов в конце девятнадцатого века была свойственна долгосрочная дефляция. Индекс оптовых цен для экономики США в 1890 году был на 39,2% ниже уровня 1870 г. (Бюро переписи населения США, 1961 г., 115). Острая конкуренция того периода, вероятно, способствовала длительной тенденции к снижению цен⁹.

Макроэкономическая ситуация являлась крайне нестабильной. Между 1870 и 1900 годами насчитывают семь депрессий, как их тогда называли, со 179 месяцами экономического спада, что почти равно 181 месяцу роста. Депрессия, начавшаяся в 1873 году, длилась пять с половиной лет, а другая в начале 1880-х годов длилась более трех лет (Национальное бюро экономических исследований, 2013). Депрессия, начавшаяся в 1893 году, привела к уровню безработицы, выражаемому двузначным числом, который длился с 1894 по 1898 год, а реальный ВВП на душу населения не превышал уровень 1893 года вплоть до 1899 года (Ромер, 1986; Уиттен, 2013). Банкротства банков были обычным делом. В 1873 году произошла крупная финансовая паника, вызванная спекуляциями с ценными бумагами

железнодорожных компаний, за которой последовал самый продолжительный спад в истории США (Национальное бюро экономических исследований, 2013). Еще одна крупная финансовая паника разразилась в 1893 году, за ней последовала отмеченная выше тяжелая депрессия¹⁰.

Большинство лиц, которых стали называть «баронами-разбойниками», начали свой бизнес в 1860–1870-х годах. Среди известных имен — Джон Д. Рокфеллер, Эндрю Карнеги, Корнелиус Вандербильт, Дж. П. Морган и Джей Гулд. Новых капиталистов можно разделить на три типа. Первый тип — промышленные предприниматели, которые построили растущие компании в железнодорожной отрасли, в сфере производства и в горнодобывающей промышленности. Капиталист из сферы сталелитейной промышленности Эндрю Карнеги является прототипом промышленного предпринимателя. Эти деятели жестко конкурировали и заставляли своих менеджеров и рабочих упорно трудиться. Хотя они использовали жесткую тактику для создания своих компаний — путем расторжения договоров, подкупа судей, поддержки частных армий, саботажа конкурирующих компаний, они, несомненно, создавали предприятия с увеличивающейся производительностью (Джозефсон, 1962; Моррис, 2005, главы 3–5)¹¹.

Вторым типом капиталистов являлись спекулянты, прототипом которых считался Джей Гулд¹². Самые известные из этих игроков не просто покупали и продавали ценные бумаги в надежде получить прибыль от изменения цен, а пользовались преимуществами новой корпоративной формы организации бизнеса, чтобы, по сути, украсть у компании, а не принести ей прибыль. Приведем один известный пример, когда Джей Гулд уговорил совет директоров «Объединенной Тихоокеанской железнодорожной компании», которую он контролировал, купить новую железнодорожную компанию, которая казалась потенциальным конкурентом. Однако компанию-конкурента, которая оказалась бесполезной оболочкой, тайно организовал сам Гулд. Он получил от сделки около 10 миллионов долларов прибыли, и, поскольку он уже продал свои акции «Объединенной Тихоокеанской железнодорожной компании», то фактически ограбил других акционеров (Джозефсон, 1962, 196–201)¹³.

Третий тип — банкиры. Новый институт инвестиционно-банковской деятельности возник после Гражданской войны из скромных торговцев галантерейными товарами. Первоначально инвестиционные банки помогали правительствам в продаже облигаций. В 1870-х годах они начали работать с облигациями железнодорожных компаний, а в 1890-х — с ценными бумагами производственных компаний. В течение этого периода ведущие инвестиционные банки, которые контролировали доступ к основным источникам долгосрочного капитала в Великобритании и Германии, установили контроль сначала над крупными железнодорожными компаниями, а затем — над крупными производственными и горнодобывающими компаниями. Дж. П. Морган являлся самым известным и влиятельным из инвестиционных банкиров. Якоб Шифф из банка «Кун, Лёб и Ко» также являлся крупной фигурой (Котц, 1978, гл. 3)¹⁴. Новые технологии привели к появлению крупных общенациональных компаний, но этот процесс напрямую не способствовал возникновению монополии. Вместо этого на железных дорогах, а затем и в обрабатывающей промышленности, как правило,

возникла свободная олигополия, когда в отрасли конкурировали от 5 до 15 крупных компаний. Такая промышленная структура функционировала крайне нестабильно. Ценовые войны были обычным явлением как в железнодорожной отрасли, так и в сфере производства, нанося экономический ущерб всем сторонам.

По мере того как крупные банкиры получали контроль над нефинансовыми компаниями, они стремились устранить острую конкуренцию, которая приводила к чрезмерному строительству, ценовым войнам и банкротствам, наносящим ущерб держателям облигаций в лице инвестиционных банкиров. Дж. П. Морган и другие крупные банкиры полагали, что стремление промышленных предпринимателей к краткосрочной прибыли породило то, что они считали «разрушительной» конкуренцией¹⁵. Банкиры также презирали хищническое поведение спекулятивных капиталистов, таких как Джей Гулд и Дэниел Дрю. Трехсторонний конфликт между банкирами, промышленными предпринимателями и спекулянтами, развернувшийся на фоне все более нестабильной и высококонкурентной экономики, сыграл важную роль в возникновении в Соединенных Штатах первой регулируемой формы капитализма после 1900 года.

Финансовый капитал и «Прогрессивная эра»

Регулируемый капитализм, возникший после 1900 года, предполагал ограничение рыночной деятельности как со стороны новых влиятельных банкиров, так и со стороны государства. Сначала мы рассмотрим расширившуюся роль банкиров, а затем новую роль государства в этот период.

Дж. П. Морган и другие крупные банкиры представляли самые широкие капиталистические интересы трех типов капиталистов, упомянутых выше. Промышленные предприниматели стремились продвигать свои компании, соперничая при этом друг с другом. Спекулянты воровали не только друг у друга, но и у других капиталистов. Начиная с 1890-х годов крупные банкиры начали получать контроль над нефинансовыми компаниями. Во время депрессии, последовавшей за паникой 1893 года, банкиры взяли под свой контроль основные железные дороги, объединив их, чтобы уменьшить их количество, и навязывая политику «общности интересов», то есть избегая ценовой конкуренции и чрезмерного строительства. Затем они перешли на производство, получив контроль над ведущими фирмами и наращивая волну поглощений, которая вылилась в огромную волну слияний в 1898–1903 годах. Только в 1899 году 1028 фирм исчезли в процессе консолидации, а рыночная стоимость вновь объединенных производственных предприятий в этом году составила 2,3 миллиарда долларов, при том что общая оценочная стоимость производственного капитала США составляла 10–15 миллиардов долларов (Эдвардс, 1979, 226–227). В отличие от типичного для недавнего времени слияния двух фирм, в 1895–1904 годах 75% закрытий фирм приходилось на слияния пяти или более фирм (Шерер, 1980, 119). В результате этого процесса появились промышленные гиганты, которым суждено было доминировать в экономике США на десятилетия вперед, в том чис-

ле «Дженерал Электрик», «Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн», «Американ Телефон энд Телеграф», «Интернэшнл Харвестер», «Алюминиевая компания Америки» и «Медная компания Анаконда»¹⁶.

Конфликт между банкиром и промышленным предпринимателем был отражен в противостоянии Дж. П. Моргана и Эндрю Карнеги в сталелитейной промышленности, начавшемся в конце 1890-х годов. Базирующаяся в Питтсбурге компания Карнеги являлась самой эффективной в отрасли. Карнеги был известен тем, что сбивал цены конкурентам и обманывал клиентов, повышая цены в последнюю минуту. Ведущие сталелитейные компании регулярно соглашались сдерживать рост цен, и тогда Карнеги выбивался из строя. В 1898 году Морган организовал компанию «Федерал Стил», крупного конкурента сталелитейной компании Карнеги, а затем заставил Карнеги продать ему свою долю. В 1901 году Карнеги урегулировал дело, продав свою компанию Моргану примерно за 300 миллионов долларов. Морган объединил компанию Карнеги со своими собственными владениями, создав «Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн» (Джозефсон, 1962, 416–426)¹⁷.

Вновь образованная «Юнайтед Стейтс Стил» производила около 65% продукции отрасли, и своим более мелким конкурентам она сумела навязать кооперативные методы ценообразования. Этим было положено начало практике согласованной конкуренции. После 1900 года долгосрочный ценовой тренд сместился с дефляции к инфляции, так как индекс оптовых цен вырос на 23,9% с 1900 по 1915 год, который был последним годом до того, как на цены в США начали влиять события Первой мировой войны (Бюро переписи населения США, 1961, 116–117).

Вскоре после 1900 года Дж. П. Морган и другие крупные банкиры, по их мнению, установили стабильность и порядок в американской промышленности. Они выгнали многих из остро конкурировавших промышленных предпринимателей, назначив банкиров в качестве генеральных директоров новых гигантских компаний. Они вытеснили спекулятивных капиталистов. В США началась эра финансового капитала, подразумевавшая тесную связь финансовых и промышленных институтов с центральными банками¹⁸.

Дж. П. Морган стал де-факто главным банкиром в экономике США. Когда наступила финансовая паника, все обратились к Моргану, чтобы он взял ситуацию под контроль. Приведем известный пример — инцидент, произошедший во время финансовой паники 1907 года, когда Морган запер ведущих банкиров того времени в своей личной библиотеке и держал их там до тех пор, пока они не согласились внести средства, направленные на то, чтобы остановить паническое изъятие банковских вкладов.

Период 1900–1916 годов получил название «Прогрессивная эра» из-за изменений роли государства в этот период, изменений, которые были вызваны новыми социальными движениями. Хотя некоторые историки рассматривают новые социальные движения того периода как единое целое, можно выделить два основных направления: движение за реформы и движение за социализм¹⁹. Прогрессивное движение, относившееся к направлению «за реформы», возникло после 1900 года среди мелких фермеров, малого бизнеса и социальных реформаторов средне-

го класса, требовавших, чтобы правительство приняло меры для защиты простых людей от нападений баронов-разбойников.

После 1900 года в Соединенных Штатах также быстро росло социалистическое движение. Социалистическая партия, созданная в 1901 году, пользовалась поддержкой рабочих, мелких фермеров и интеллигенции. Кандидат в президенты от Социалистической партии, известный профсоюзный лидер Юджин В. Дебс, привлек небольшой, но растущий процент избирателей, набрав в 1912 году 6% голосов. В том году социалисты занимали 1 200 муниципальных должностей, а в годы, предшествовавшие Первой мировой войне, кандидаты от социалистов заняли посты мэров многих городов, включая Милуоки и Миннеаполис (Вайнштейн, 1967, 93–103, 115–118). По всей стране насчитывалось более 100 газет Социалистической партии, и наиболее влиятельная из них «*Эпил ту ризон*» («*Взывание к разуму*») в 1913 году выходила тиражом 762 000 экземпляров (Вайнштейн, 1967, 95–102). Социалисты поддержали не экономическую реформу, а радикальное переустройство экономики, основанное на общественной собственности на крупные предприятия, с кооперацией вместо конкуренции.

Большая часть движения за прогрессивные реформы требовала, чтобы правительство разрушило новую концентрацию экономической власти. А Социалистическая партия, напротив, призывала к национализации новых крупных корпораций и банков. Оба движения представляли угрозу интересам новых крупных корпораций и финансовых капиталистов. Оба движения оказывали влияние как на основных политических деятелей, так и на некоторых ведущих капиталистов.

Теодор Рузвельт, который занимал пост президента с 1901 по 1909 год, выразил опасения перед растущим социалистическим движением в письме 1905 года, написав, что «распространение влияния Социалистической партии в этой стране» было «гораздо более зловещим, чем любое популистское движение в прошлом» (Вайнштейн, 1968, 17). Рузвельт начал отождествлять себя с менее опасным движением за прогрессивные реформы, но он выступал за политику государственного регулирования крупных корпораций, вместо их разделения на более мелкие компании. Хотя во время его президентства были возбуждены антимонопольные иски, направленные на разрушение некоторых возникших монополий, таких как «Стандарт Ойл Траст» и «Американ Табакко Компани», у Рузвельта были дружеские отношения с такими новыми крупными корпорациями, как «Юнайтед Стейтс Стил», которая не стремилась устранить своих соперников²⁰. Подобно финансовым капиталистам, Рузвельт делал упор на сотрудничество, а не на конкуренцию:

«Нелепо отказываться от всего, что было сделано с помощью идеи сотрудничества в бизнесе, и возвращаться в эпоху беспощадной конкуренции. . . Человек, который ошибочно считает, что каждое человеческое право является вторичным по отношению к его прибыли, должен теперь уступить место защитнику человеческого благополучия, который справедливо утверждает, что каждый считает свою собственность подчиненной праву общества регулировать ее использование в любой степени, в которой это может потребоваться для общественного благосостояния» (Шлезингер, 1963, 61).

Во время президентства Рузвельта в 1906 году федеральное правительство приняло новые законы, регулирующие пищевую и фармацевтическую промышленность, как было отмечено в главе 2.

Некоторые из новых финансовых капиталистов также начали поддерживать активную роль правительства в регулировании промышленности. Джордж У. Перкинс, партнер «Джей-Пи Морган энд Компани» и ведущий представитель интересов Моргана, выступил за государственное лицензирование всех межгосударственных корпораций и соблюдение федеральных стандартов торговых практик и цен (Шлезингер, 1963, 60). В знаменитом заявлении перед комитетом Палаты представителей в 1911 году назначенный Морганом генеральный директор «Юнайтед Стейтс Стил» Эльберт Гэри заявил, что хочет найти способ донести до правительства: «Вот наши факты и цифры. . . теперь вы сообщите нам, что мы имеем право делать и какие цены мы имеем право устанавливать» (Вайнштейн, 1968, 84).

В том же году Сайрус Маккормик, глава «Интернэшнл Харвестер», также выразил согласие с ценами на свою продукцию, установленными правительством (Вайнштейн, 1968, 85). Похоже, что по крайней мере некоторые из новых финансовых капиталистов стремились направить в своих интересах зарождающуюся активную роль государства, отменить которую они не могли, учитывая силу движения за реформы. Систему упорядоченного ценового лидерства поддерживать непросто, и, похоже, генеральный директор «Юнайтед Стейтс Стил» предполагал, что правительство может поддержать его.

Преемник Рузвельта на посту президента в 1909 году, его товарищ-республиканец Уильям Говард Тафт, энергично продвигал программу по подрыву доверия, подав девять антимонопольных исков за четыре года пребывания на посту президента, в том числе один с призывом к ликвидации «Юнайтед Стейтс Стил» («Миллер Центр», 2013). Это привело к тому, что Рузвельт порвал с ним и в 1912 году баллотировался в президенты от Прогрессивной партии. Кандидат от демократов Вудро Вильсон победил на выборах, и после этого акцент в отношении к государству сместился от подрыва доверия к регулированию. В 1913–1914 годах Закон о Федеральной торговой комиссии и Анти-монопольный закон Клейтона олицетворяли движение антимонопольной политики от ликвидации крупных компаний к регулированию их поведения для предотвращения дестабилизирующих видов конкуренции²¹. Закон о Федеральной резервной системе от 1913 года установил государственный надзор за банковской системой.

В формировании новых господствующих идей в этот период сыграла роль Национальная гражданская федерация, основанная в 1900 году. Она продвигала идею, что все группы в обществе несут ответственность друг перед другом. Хотя в федерации состояли и рабочие, и общественные деятели, доминирующую роль в ней играл крупный бизнес. Несколько партнеров из «Джей-Пи Морган энд Компани» активно работали в организации (Вайнштейн, 1967, 7–8). Хотя Национальная гражданская федерация агитировала за сотрудничество между бизнесом и трудящимися, из этого мало что вышло, и представители крупного бизнеса, входившие в эту организацию, такие как «Юнайтед Стейтс Стил», боролись про-

тив профсоюзов в своих компаниях. В регулируемом капитализме того периода не было компромисса между капиталом и трудом.

Уроки «Позолоченного века» и «Прогрессивной эры» / эпохи финансового капитала

Из описанных выше событий вытекают три урока, которые составляют предмет рассмотрения данной книги. Во-первых, либеральная институциональная структура, или социальная структура накопления конца девятнадцатого века собственной внутренней динамикой породила важные элементы новой регулируемой социальной структуры накопления после 1900 года, когда банкиры регулировали экономические отношения, сокращая влияние рыночных сил. Свободная конкуренция в предыдущий период вызвала рост концентрации экономической власти, и банкиры завершили этот процесс. Это привело к очень высокому уровню концентрации экономической власти, банковскому контролю над промышленностью и согласованной конкуренции, которая вошла в новую регулируемую социальную структуру накопления после 1900 года. В свете этих событий возникает вопрос о том, может ли окончательное разрешение структурного кризиса современного неолиберального капитализма, начавшегося в 2008 году, повлечь за собой аналогичные события? В неолиберальную эпоху возросла концентрация экономической власти в ряде секторов, включая банковское дело, как отмечалось в предыдущих главах. Мы рассмотрим эту возможность в главе 7.

Во-вторых, введение государственного регулирования экономики после 1900 года было вызвано мощными общественными движениями, популярными среди простых людей и требовавшими проведения реформы или радикального переустройства общества. Остается неясным, поддержали бы лидеры крупного бизнеса или основные политические деятели переход к регулируемому капитализму, не будь этих социальных движений. Это имеет значение для вероятного хода экономических изменений сегодня.

В-третьих, провокационное заявление некоторых аналитиков о том, что современная финансиализация во многом аналогична отношениям финансового капитала, возникшим после 1900 года, не подтверждается историческими данными (Дюменил и Леви, 2004; Арриги, 1994). Сходство между этими двумя явлениями состоит только в той важной роли, которую играют в экономике финансисты, и в их огромном обогащении. Однако конкретная роль финансистов в эти два периода существенно различается. В эпоху финансового капитала банкиры поднялись до позиции долгосрочного господства над отдельными крупными нефинансовыми предприятиями. Банкиры преследовали долгосрочные интересы, стремясь стабилизировать конкуренцию для получения надежной долгосрочной прибыли. Финансовый капитал был связан с расширением роли государства.

Напротив, финансиализация в неолиберальную эпоху, как мы показали в предыдущих главах, предполагала отделение финансовой сферы от нефинансового сектора. Финансисты нашли способы получения прибыли, не зависящие от долгосрочных отношений с крупными нефинансовыми корпорациями, и не пред-

принимали никаких усилий для получения долгосрочного контроля над ними. Как мы видели в главе 5, современные финансисты занимаются все более спекулятивной и даже хищнической деятельностью. Кажется, что сегодняшние крупные банкиры представляют собой скорее воплощения Джея Гулда, чем Дж. П. Моргана. Это говорит о том, что данные фигуры составляли часть проблемы, которая и привела к текущему структурному кризису, а не являлись возможной частью ее решения. Если сегодня банкиры должны сыграть роль в построении новой и жизнеспособной социальной структуры накопления, то они должны будут принять долгосрочное мировоззрение, совершенно отличное от доминирующего поведения, демонстрируемого финансистами в неолиберальную эпоху вплоть до настоящего времени.

«Ревущие двадцатые»

Вскоре после окончания Первой мировой войны в институциональной форме капитализма США произошло еще одно серьезное изменение. Примерно в 1920 году возник новый период институтов и идей свободного рынка, который продлился до начала 1930-х годов. Вместо структурного кризиса существующей социальной структуры накопления, открывшего новый период рыночного капитализма, ключевую роль в том переходе сыграли последствия Первой мировой войны в Соединенных Штатах.

Когда в апреле 1917 года Соединенные Штаты вступили в Первую мировую войну, страну охватила атмосфера воинствующего патриотизма и нетерпимости. Германию и людей немецкого происхождения критиковали и грубо, стереотипно представляли в средствах массовой информации. В этой атмосфере прогрессивное движение быстро потеряло силу. Социалистическая партия, которая решительно возражала против вступления США в войну, была жестоко подавлена в результате государственного преследования и насилия со стороны частных лиц. По недавно принятому Закону о шпионаже от 1917 года ее лидеры были приговорены к длительным срокам тюремного заключения за выступления против войны и призыва в армию. Ее газеты были конфискованы, а ее офисы в некоторых частях страны были разрушены толпой. Хотя Социалистическая партия пережила репрессии военного времени, она еще больше ослабла после окончания войны, поскольку возникло более общее настроение враждебности по отношению к иностранцам, связанное с радикализмом лиц со статусом иммигрантов. В 1919–1920 годах ФБР проводило рейды, приведшие к массовой депортации иностранцев, подозреваемых в радикализме²².

Короткий период регулируемого капитализма закончился, что ознаменовалось практически полным исчезновением как реформистского, так и социалистического движений. Один за другим были избраны три президента от консервативной Республиканской партии. Роль активного государства заменилась принципом невмешательства. Прилагалось слишком мало усилий для того, чтобы обеспечить соблюдение правил ведения бизнеса, характерных для «Прогрессивной эры», или антимонопольных законов. Федеральная резервная система, созданная в 1913 году,

в 1920-е годы в основном вела пассивную деятельность. Идеология жесткого индивидуализма вытеснила прежний призыв к сотрудничеству и социальной ответственности.

Контроль банкиров Нью-Йорка над экономикой несколько ослаб в 1920-х годах. В Чикаго и Сан-Франциско возникли новые финансовые центры; также в стране появились новые крупные отрасли промышленности, неподконтрольные банкирам, например, автомобильная промышленность, инициатором которой стал яростно выступавший против Уолл-стрит Генри Форд (Котц, 1978, 41–47). Расцвела спекулятивная мания схем быстрого обогащения. Практика согласованной конкуренции и недопущение связанного с ней снижения цен оказались под давлением, особенно после 1929 года. Дефляция вернулась, поскольку индекс потребительских цен в 1920–1929 годах снизился на 14,4%, несмотря на рост экономики в этот период.

Как и в начале неолиберальной эры, подавление забастовок сыграло ключевую роль в возникновении либеральной институциональной структуры 1920-х годов. В сентябре 1919 года рабочие стали бастовать в нескольких штатах, но в изменившейся политической атмосфере забастовка была подавлена благодаря вмешательству полиции штата и Национальной гвардии в Пенсильвании, Делавэре и Индиане. С 1920 по 1925 год членство в профсоюзах упало более чем на 25%, с 4,7 до 3,5 миллиона (Журнал «Паблик Перпоз», 2013).

Хотя с середины 1920-х годов большая часть мировой экономики находилась в состоянии упадка, экономика США быстро росла в течение всего десятилетия. С 1920 по 1929 год реальный валовой национальный продукт (ВНП) — показатель национального производства, использовавшийся в прежние времена и аналогичный ВВП, увеличивался на 4,1% в год. Потребительские расходы и долгосрочные производственные капиталовложения росли более быстрыми темпами, на 4,6% и 5,2% в год, соответственно (рассчитано по работе Гордон, 1974, 24).

В главе 4 мы выделили три важных явления неолиберальной эпохи: растущее неравенство, крупные пузыри активов и спекулятивные финансовые институты. Каждое из этих трех явлений также возникало из либеральной институциональной структуры в 1920-е годы.

В связи с возрождением бизнеса и упадком профсоюзов в 1920-е годы можно было ожидать лишь небольшого роста реальной заработной платы. Однако иммиграция в Соединенные Штаты, которая составляла в среднем 1 миллион в год в течение 1905–1914 годов, резко сократилась после принятия в 1924 году ограничительных мер законодательства в отношении иммиграции. С 1925 по 1929 год прибывало всего 296 000 иммигрантов в год (Бюро переписи населения США, 1961, 56). Быстрый экономический рост наряду с ограниченной иммиграцией удерживал относительно низкий уровень безработицы, в диапазоне от 1,75% до 5% в период с 1923 по 1929 год (Ромер, 1986, 31). Это способствовало укреплению переговорных позиций рабочих, несмотря на отсутствие профсоюзного представительства. В то время как номинальная заработная плата производственных рабочих в обрабатывающей промышленности практически не изменилась в течение 1920–1929 годов, снижение потребительских цен привело к росту реальной почасовой оплаты труда на 2,0% в год. Тем не менее показатель производительности в

час в обрабатывающей промышленности рос намного быстрее — на 5,5% в год (Бюро переписи населения США, 1961, 92, 126, 601). В это десятилетие широко внедрялись конвейерные методы. Это говорит о том, что в течение рассматриваемого десятилетия доход смещался от заработной платы к прибыли. Как показало одно исследование, соотношение общей прибыли к общей заработной плате выросло с 27,3% в 1923 году до 32,8% в 1929 году (Дивайн, 1983, 15). Доля доходов, полученных 1% самых богатых, выросла с 14,8% в 1920 году до 22,4% в 1929 году (Пикетти и Саез, 2010). Таким образом, 1920-е годы были десятилетием растущего неравенства.

В 1920-е годы также имел место ряд крупных пузырей активов. В начале 1920-х годов возник большой пузырь на рынке недвижимости, особенно в сфере жилой недвижимости во Флориде, где некоторые дома, как сообщается, переходили из рук в руки до десяти раз в день. Пузырь на рынке недвижимости был общенациональным, особенно затронув коммерческую недвижимость в Нью-Йорке и других крупных городах (Исторические коллекции, Библиотека Бейкера при Гарвардской школе бизнеса, 2013). Оценочная стоимость несельскохозяйственного жилья в Соединенных Штатах выросла более чем на 400% с 1918 по 1926 год. В Майами стоимость разрешения на строительство выросла с 89 000 долларов в январе 1919 года до 8,0 миллионов долларов в сентябре 1925 года (Гётцман и Ньюман, 2010, 2). Пузырь на рынке недвижимости начал сдуваться в 1926 году.

Как известно, с середины 1920-х годов на рынке ценных бумаг США также возник очень крупный пузырь. С начала 1925 года до своего пика в сентябре 1929 года средняя цена акций промышленного индекса Доу-Джонса выросла более чем втрое, тогда как общая прибыль по выборке крупных производственных корпораций за этот период увеличилась всего на 42% (Федеральный резервный банк Сент-Луиса, 2013; Бюро переписи населения США, 1961, 591). В 1928 году около миллиарда акций переходили из рук в руки на Нью-Йоркской фондовой бирже (Гордон, 1974, 34). Многие инвесторы, вкладывавшие в акции, считали, что они становятся богатыми.

В 1920-е годы возрастала спекулятивность финансового сектора. Был представлен ряд «финансовых инноваций», которые казались «волшебными машинами» для зарабатывания денег. Одной из них являлась публичная холдинговая компания коммунального сектора, организация, выстроенная в виде пирамиды, позволявшая за относительно небольшие вложения контролировать многие крупные энергетические компании. К 1929 году десять крупных публичных холдинговых компаний коммунального сектора контролировали около 75% сектора электроснабжения и освещения в США (Бонбрайт и Минс, 1932, 91). Инвестиционные банкиры, которые организовали эти холдинговые компании, продавали акции и облигации на различных уровнях холдинговой компании населению и имели возможность монополизировать облигационный бизнес электроэнергетических компаний. Эти структуры были очень сложно организованы: проценты по облигациям одного бизнес-подразделения холдинговой компании выплачивались из доходов других бизнес-подразделений. Еще одним «финансовым нововведением» стал закрытый инвестиционный фонд, спекулятивный инвестиционный инструмент, впервые внедренный отдельными инвестиционными менеджерами и учре-

дителями. Инвестиционные банки, спонсирующие инвестиционные фонды, использовали такие трасты в качестве источника заемных средств и места для продажи своих размещенных ценных бумаг (Котц, 1978, 48–49).

В 1920-х годах отмечен даже предшественник ипотечных ценных бумаг неолиберальной эпохи, когда финансовые институты создавали облигации, обеспеченные коммерческой недвижимостью. Эти облигации выпускались компаниями по операциям с ипотеками и продавались инвестиционными банками. Проценты по облигациям должны были выплачиваться из арендного дохода от новых коммерческих проектов²³. С 1921 по 1925 год доля облигаций, обеспеченных недвижимостью, выросла с 2,5% до 22,9% от всех выпусков облигаций в США. Эти весьма спекулятивные облигации были тесно связаны с пузырем коммерческой недвижимости того периода (Гётцман и Ньюман, 2010, 24).

Сначала отдельными финансовыми операторами создавались новые спекулятивные механизмы, но когда их прибыльность стала очевидной, крупные банкиры не могли не присоединиться к ним. К 1929 году финансовая группа Моргана установила контроль над двумя крупнейшими публичными холдинговыми компаниями коммунального сектора. «Голдман Сакс» и другие крупные инвестиционные банки спонсировали инвестиционные фонды, как и крупные коммерческие банки (Котц, 1978, 47–48). Крупнейшие коммерческие банки учредили филиалы для операций с ценными бумагами, что позволило им получать прибыли от спекулятивных операций с ценными бумагами (Кароссо, 1970, 272).

В 1920-е годы финансовый капитал сократился, и начался процесс финансовизации. Влияние финансов в неолиберальную эпоху не было аналогичным влиянию финансов в 1920-е годы, но оно гораздо ближе к нему, чем к влиянию в эпоху Дж. П. Моргана и финансового капитала в начале двадцатого века.

Рост неравенства, большие пузыри активов и усиливающееся спекулятивное поведение финансовых институтов — все это характеризовало «Ревущие двадцатые»²⁴. После того как в октябре 1929 года пузырь на фондовом рынке начал сдуваться, экономика США погрузилась в Великую депрессию²⁵. По мере развития депрессии финансовые инновации 1920-х годов рухнули. К марту 1933 года средний индекс Доу-Джонса упал до 13,8% от максимума сентября 1929 года, и в том же месяце обрушилась американская банковская система.

Несмотря на сходство между «Ревущими двадцатыми» и неолиберальной эпохой, экономика США в 1929 году была не такой, как в 2008 году. В 1929 году размер федерального правительства был совсем небольшим, а его общие расходы в этом году составляли лишь около 3% ВВП (Экономический отчет президента, 1967, 213, 284). У правительства не было опыта противодействия рецессии, и в любом случае, чтобы сделать это эффективно, потребовалось бы огромное увеличение расходов по сравнению с небольшой базой, доступной в 1929 году, что, наконец, произошло только после того, как страна вступила во Вторую мировую войну. Кроме того, последовательность финансового коллапса и спада реального сектора во время двух кризисов была противоположной. Хотя оба кризиса спровоцировали сдувание пузыря активов, но в 1930-е годы длительный спад реального сектора привел к финансовому краху лишь несколько месяцев спустя, в 1932–1933 годах, тогда как в 2008 году надвигающийся фи-

нансовый крах возник в начале кризиса, однако он был остановлен благодаря вмешательству государства.

Затяжной кризис, возникший в результате либеральной формы капитализма 1920-х годов, был в конечном итоге разрешен путем строительства регулируемого капитализма после Второй мировой войны. Возникает вопрос, возможна ли аналогичная институциональная трансформация с переходом к новой форме регулируемого капитализма в ближайшие годы?

Уроки истории

В нашем кратком описании «Позолоченного века», финансового капитала и «Прогрессивной эры», «Ревущих двадцатых» — и переходов между ними — излагаются возможные уроки, которые будут полезны при рассмотрении вероятных сценариев экономических изменений сегодняшнего дня. Нынешний кризис — это не первый, а третий кризис либеральной формы капитализма в Соединенных Штатах. За каждым из двух предыдущих кризисов следовал период регулируемой формы капитализма. Большой бизнес сыграл важную роль в переходе к регулируемому капитализму как в 1900 году, так и в конце 1940-х годов, когда крупные общественные движения создавали контекст, который заставлял лидеров крупного бизнеса поддерживать или принимать расширение роли государства. Повышенная концентрация экономической власти также способствовала переходу к первому периоду регулируемого капитализма после 1900 года, но не ко второму периоду после Второй мировой войны. Особую роль при первом переходе к регулируемому капитализму примерно в 1900 году сыграли крупные банкиры, однако банкиры не играли заметной роли в рамках большого бизнеса в целом при утверждении регулируемого капитализма после Второй мировой войны, как уже отмечалось в главе 3. Данный исторический опыт следует иметь в виду, когда мы обращаемся к рассмотрению вероятного экономического развития в будущем.

Каждый предыдущий структурный кризис капитализма, возникавший до кризиса, начавшегося в 2008 году, в итоге приводил к серьезной институциональной реструктуризации. Таковы были последствия кризиса конца девятнадцатого века, Великой депрессии 1930-х годов и кризиса 1970-х годов. В каждом случае из кризиса предыдущей формы капитализма в итоге возникала новая социальная структура накопления. Актуальность концепции «структурного кризиса», который не может быть разрешен без серьезной институциональной реструктуризации, находит подтверждение в этой истории.

В период кризиса, который затрагивает крупнейшие мировые державы, например в период нынешнего, жизнеспособная реструктуризация должна произойти не только внутри отдельных стран, но и в глобальных экономических институтах. Такое условие усложняет любой процесс реструктуризации, который может возникнуть сегодня. Поскольку в капиталистическую эпоху политическая власть находится на уровне национальных государств, в прошлом реструктуризация мировой экономики проводилась под руководством одного или нескольких могущественных государств, как это было после Второй мировой войны.

К любой новой социальной структуре накопления, которая может возникнуть в текущий период, предъявляется несколько требований. Она должна эффективно способствовать получению прибыли и стабильному экономическому росту. Для этого она должна обеспечить растущий спрос на продукцию экономики в долгосрочной перспективе, а также способствовать прибыльному производственному процессу. Она должна привести к стабилизации основных классовых отношений капитализма, особенно отношений капитала и труда. Она должна включать последовательный и убедительный набор идей, скрепляющих социальную структуру накопления и придающих ей стабильность, необходимую для обеспечения прибыльности и устойчивого экономического роста в течение длительного периода времени.

В главе 6, посвященной истории США, описано несколько уроков, извлеченных из прошлых институциональных переходов после периода либеральной социальной структуры накопления. В обоих предыдущих случаях — переходного периода после «Позолоченного века» и после «Ревущих двадцатых» — следовал

переход к регулируемой форме капитализма с ведущей ролью крупного бизнеса. В обоих случаях реформистские и радикальные социальные движения стимулировали переход к регулируемому капитализму. В переходный период после «Позолоченного века» важную роль сыграла возросшая концентрация экономической власти, равно как и утверждение власти банкирами, хотя ни одно из этих явлений не было фактором второго перехода после «Ревущих двадцатых».

Мы рассмотрим четыре возможных будущих направления, в которых могут происходить — или отсутствовать — изменения в институциональной форме экономики. Первое — это продолжение неолиберальной формы капитализма, возможно, с некоторыми корректировками. Второе — это рост формы регулируемого капитализма, при котором бизнес регулирует экономику только с помощью определенного сочетания государственных и негосударственных институтов. Третье направление — это форма регулируемого капитализма, основанного на компромиссе между капиталом и трудом. Четвертое — это замена капитализма альтернативной социалистической системой. Из четырех альтернативных вариантов первые два поддерживают отношения капитала и труда при полном капиталистическом господстве над трудом, третий определяется отношениями компромисса между капиталом и трудом, а четвертый выходит за рамки экономики, сосредоточенной вокруг отношений капитала и труда, в таком виде, в котором она существует в капиталистической системе.

Будущее неолиберальной теории

На момент написания этой книги неолиберализм все же пережил кризис в Соединенных Штатах, несмотря на короткий период интенсивной интервенционистской политики в разгар кризиса финансового и реального секторов, которая, казалось, противоречила неолиберальным теориям и политическим предписаниям, а также скромным новым мерам государственного регулирования финансового сектора. Как было показано в главе 5, неравенство в Соединенных Штатах продолжило расти, и банки продолжили искать способы получения прибыли от спекулятивной деятельности. Как показано на рисунке 5.16, норма прибыли в 2011 году в значительной степени восстановилась. Однако нового большого пузыря активов не возникло и, вероятно, не возникнет. Задолженность домашних хозяйств не растет, а сокращается. При отсутствии большого пузыря активов и связанных с ним потребительских расходов, подпитываемых долгами, неолиберальный капитализм не может способствовать стабильному экономическому росту. Накопление капитала оставалось на низком уровне в течение 2012 года, как показано на рисунке 5.17. Если неолиберальная социальная структура накопления сохранится, это сулит будущую атмосферу застоя и нестабильности.

Тем не менее нельзя исключать возможность того, что крупная институциональная реструктуризация в ближайшее время не состоится. Теория социальной структуры накопления предполагает, что в условиях структурного кризиса возникает мощная тенденция к появлению в конечном итоге новой социальной структуры накопления, но это всего лишь тенденция. Нельзя исключать возможность

того, что кризис будет продолжаться очень долго или даже бессрочно. Такой результат означал бы долгосрочный экономический спад, но он периодически происходил в истории. Япония, которая, казалось, завоевывала мировую экономику в 1970-х и 1980-х годах, погрузилась в серьезный экономический кризис в 1989 году, но, несмотря на многочисленные разговоры о необходимости серьезных изменений, после 25 лет застоя мало что изменилось.

Функционирование неолиберального капитализма, лишенного своей прежней способности обеспечивать стабильный экономический рост, продолжит ухудшать условия жизни и труда большинства людей. Утверждение о том, что «альтернативы нет», станет бессмысленным, и за ним, вероятно, последуют различные формы радикализма и политической нестабильности. Хотя корпорации могут извлекать высокие прибыли, а их руководители продолжают получать огромное богатство, можно ожидать, что поворот в сторону поддержки экономических изменений в конечном итоге произойдет даже в крупных компаниях.

При изучении современной экономической и политической обстановки в Соединенных Штатах невозможно обнаружить признаки каких-либо надвигающихся серьезных изменений. Однако, как правило, трудно заранее предвидеть или даже вообразить радикальный разрыв с прошлыми институтами. В конце концов институты эффективно функционируют отчасти благодаря своей способности создавать уверенность в том, что они постоянны. Однако резкие сбои все же случаются. В 1890-х годах, когда бароны-грабители поглощали мелкие предприятия и действовали вне рамок какого-либо государственного регулирования, невозможно было предвидеть колоссальные изменения, которые произойдут в Соединенных Штатах после 1900 года. В 1932 году невозможно было предсказать знаменательные преобразования в государстве и отношениях капитала и труда, которые начнут развиваться через несколько лет.

Если в ближайшие годы в капитализме возникнет новая институциональная структура, мы можем ожидать, что она примет форму определенного типа регулируемого капитализма. История показывает образцы регулируемой формы капитализма, возникавшей из кризиса либеральной формы. Учитывая небольшое число таких образцов, это могло оказаться совпадением. Однако есть причины, по которым наблюдается такая закономерность. Две последние либеральные формы капитализма, в 1920-х годах и после 1980 года, в итоге привели к структурному кризису, подобному большому взрыву, включая финансовый кризис, тогда как первая либеральная форма капитализма в «Позолоченном веке» сопровождалась повторяющимися тяжелыми депрессиями и финансовыми кризисами. Высокий уровень неравенства и спекулятивный финансовый сектор во время либерального периода связаны со структурным кризисом, который в конечном итоге приводит к поиску решения в отношении институтов, которые бы отвечали на эти вызовы. Активная роль государства — это способ уменьшить неравенство, а также решить проблему спроса без раздувания проблемных пузырей активов. Государственное вмешательство или монополистический контроль со стороны небольшой группы влиятельных частных экономических субъектов (как в случае с финансовым капиталом), по-видимому, являются единственными способами сдерживания спекулятивного поведения игроков финансового сектора. Высокая цена безудержно-

го стремления к прибыли для общества становится очевидной после длительного периода существования либеральных институтов, которые укрепляют поддержку институтов, сдерживающих рыночное поведение¹.

Следовательно, как исторические данные, так и теоретические соображения предполагают высокую вероятность того, что произойдет реструктуризация экономики, которая ограничит рынок как регулятор экономической деятельности. Однако есть несколько различных форм, которые могут принять такие экономические изменения. Две из них принесут новый период регулируемого капитализма, а третья выйдет за рамки капитализма.

Капитализм, регулируемый бизнесом

Профсоюзные и гражданские движения в Соединенных Штатах в настоящее время слабы. Крупный бизнес и его союзники оказывают большое влияние на политику и формирование общественного мнения. Если в этих условиях разовьется новая форма регулируемого капитализма, она, скорее всего, увековечит господство капитала над рабочей силой, но при этом произойдут институциональные изменения, призванные различными способами обеспечить доминирование на рынке. Мы называем это капитализмом, регулируемым бизнесом.

Крупному институциональному изменению обычно предшествует появление новых влиятельных идей, поддерживающих это изменение. В последнее время неолиберальные идеи сохраняют свое влияние. В период жесткой экономии с 2009 года появились более радикальные неолиберальные политические взгляды. Значительное количество представителей республиканцев в Конгрессе США заняли смелую антиправительственную позицию, считая максимально возможное снижение налогов и государственных расходов самой важной политической целью и угрожая заставить федеральное правительство обанкротиться путем отказа увеличить потолок долга². Некоторые кандидаты на пост в федеральном правительстве даже потребовали упразднить Налоговое управление³.

Однако недавно в трудах некоторых известных консервативных аналитиков было представлено переосмысление неолиберальных идей. В разгар финансового кризиса в декабре 2008 года Уильям Кристол, знаковая фигура консервативной мысли в Соединенных Штатах, написал примечательную колонку редактора в «Нью-Йорк Таймс» под названием «Маленькое — не значит красивое» (Кристол, 2008). Он утверждал, что «консерваторы должны дважды подумать, прежде чем броситься в бой. . . под лозунгом «консерватизма маленького правительства», добавив аргумент о неизбежности, заявив, что «общественность знает, что правительство не собирается сильно сокращать свой размер, независимо от того, кто находится у власти». В подтверждение он привел ссылку на выплаты за лекарства по программе «Медикэр», предоставленные президентом Джорджем Бушем, и высказался за увеличение государственных расходов, но на военную инфраструктуру, а не на гражданскую. В заключение он сравнил консерватизм небольшого правительства со знаменитой атакой кавалерийской бригады, символом бездумных катастрофических действий, основанных на традициях, а не на разуме.

В 2012 году другая знаковая фигура консерваторов, Фрэнсис Фукуяма, предложил модель консерватизма, основанную на «обновлении традиции Александра Гамильтона и Теодора Рузвельта, которая предусматривает необходимость сильного, но ограниченного государства и использует государственную власть в целях национального возрождения» (Фукуяма, 2012). Он приписал недоверие к государству как левым, так и правым политическим силам, осуждая современных правых за то, что они дошли до «абсурдной крайности, пытаясь повернуть время вспять . . . до наступления прогрессивной эры на рубеже двадцатого века». Он рекомендовал современным консерваторам «преодолеть свою идеологическую неприязнь к государству» и поддержать государственные инвестиции в укрепление военной мощи и «восстановление экономики в качестве предварительного условия для восстановления военной мощи в долгосрочной перспективе». Примечательно, что Александр Гамильтон известен своей поддержкой сильного центрального правительства против оппозиции в духе Джефферсона после Американской революции, тогда как Теодор Рузвельт был архитектором первой волны регулируемого капитализма после 1900 года, как мы видели в главе 6.

В апреле 2013 года сообщалось, что крупная консервативная правозащитная организация, Американский консервативный союз, заключила партнерство с лоббистами, представляющими интересы деловых кругов, чтобы выступить против сокращения военных расходов и расходов на инфраструктуру. Ранее эта организация боролась за сокращение государственных расходов и выступала за ограничение размера правительства⁴.

Ссылки в позитивном ключе, сделанные Кристолом и Фукуямой на Теодора Рузвельта, имеют смысл для интеллектуалов, выступающих за бизнес, поскольку бизнес играл активную роль в трансформации государственной политики в ту эпоху. И Рузвельт в конечном итоге поддержал «ответственные» крупные корпорации, противодействуя их роспуску с помощью антикоррупционных мер. Реформы «Прогрессивной эры» мало затрагивали программы трудовых прав или социального обеспечения. В свете той важной роли, которую играли финансовые капиталисты в ту эпоху, наряду с отсутствием каких-либо существенных изменений в трудовых отношениях или каких-либо крупных программ социального обеспечения, можно было бы рассматривать социальную структуру накопления «Прогрессивной эры» как прецедент формы капитализма, регулируемого бизнесом⁵.

Можно привести и другие примеры регулируемого капитализма, когда у рабочей силы было мало власти, в рамках моделей государства, ориентированного на развитие. Для быстрого построения капитализма Япония, начиная с 1870-х годов, а Южная Корея с 1950-х годов внедрила модель государства, ориентированного на развитие, которая предполагала государственное управление экономикой. В Японии эта модель была первоначально построена частью старого феодального правящего класса, а позже их дело продолжила группа государственных бюрократов. В Южной Корее военные организовали аналогичное государство, ориентированное на развитие. Обе модели являлись очень эффективными в экономическом отношении, обеспечивая быстрый экономический рост. Рабочая сила оставалась в подавленном положении, хотя нельзя сказать, что бизнес доминировал над государством, скорее, он подчинялся государству. Однако в государстве, ориентированном

на развитие, класс предпринимателей не очень хорошо развит на начальном этапе, что сильно отличается от состояния развитой капиталистической страны.

В таблице 7.1 перечислены доминирующие идеи и институты гипотетической современной формы капитализма, регулируемого бизнесом, для Соединенных Штатов. Рынок труда сохранится в его нынешней форме, а отношения капитала и труда по-прежнему будут характеризоваться полным капиталистическим господством над трудом. Взаимодействие с мировой экономикой не претерпит серьезных изменений. Однако роль правительства изменится, как и основные институты в корпоративном секторе и доминирующие идеи. Основные отличия от неолиберального капитализма, с точки зрения роли правительства, заключаются в регулировании финансового сектора для преодоления финансовой нестабильности и направления кредита на производственные нужды; в увеличении государственных инвестиций в военную и гражданскую инфраструктуру; в стимулировании инноваций; в расширении партнерства между государственным и частным сектором.

Таблица 7.1.

Идеи и институты капитализма, регулируемого бизнесом

-
1. Доминирование идей национализма и ответственности индивидов и организаций перед обществом и государством
 2. Мировая экономика
 - a) Стремление к соглашениям о свободной торговле
 - b) Стремление контролировать природные ресурсы по всему миру
 - Поддержание военного превосходства
 3. Роль правительства в экономике
 - a) Расширение государственно-частного партнерства
 - b) Государственное регулирование финансового сектора
 - c) Государственные инвестиции в военную и гражданскую инфраструктуру
 - d) Поддержка инноваций для достижения национального превосходства
 - e) Низкое налогообложение бизнеса
 - f) Ограниченные социальные программы
 - g) Ограниченное социальное регулирование на основе анализа затрат и результатов
 - h) Ограниченный контроль и надзор за соблюдением антимонопольного законодательства
 4. Отношения капитала и труда
 - a) Дальнейшее снижение значимости переговоров о заключении коллективных договоров, возможно, с ассоциациями работников, в которых доминируют работодатели
 - b) Дальнейшее создание внештатных рабочих мест
 5. Корпоративный сектор
 - a) Возврат к согласованной конкуренции
 - b) Смещение корпоративных целей в сторону долгосрочных экономических результатов
 - c) Возвращение бюрократических принципов управления внутри корпораций
 - d) Возвращение финансовых институтов к сосредоточению на предоставлении финансирования нефинансовым организациям
-

Корпоративный сектор примет форму, аналогичную регулируемому капитализму после Второй мировой войны.

Доминирующими идеями, которые могли бы скрепить такую социальную структуру накопления, являются идеи национализма и индивидуальной ответственности. Такие идеи оправдывают усиление роли государства. Они также предлагают обычным людям ощущение принадлежности к могущественному целому, что способствует принятию такого положения дел большинством людей, несмотря на ограниченные материальные выгоды для них.

Такой набор институтов не только является логически последовательным, но и может способствовать прибыльности и стабильному экономическому росту в течение длительного периода времени. В то время как доминирование работодателей над рабочей силой привело бы к росту прибыли, рост государственных расходов решил бы проблему спроса, которая в противном случае возникла бы из-за растущего неравенства. Регулирование финансов будет способствовать национальному успеху в глобальной конкурентной борьбе, а также финансовой стабильности.

Одним из возможных возражений против осуществимости такой социальной структуры накопления является высокий уровень государственного долга в Соединенных Штатах. Сторонники жесткой экономии могут возразить, что такая модель приведет к краху нации. Однако приведенный в главе 5 пример долгового опыта США после Второй мировой войны, когда долг по отношению к ВВП неуклонно сокращался из-за экономического роста, показывает несостоятельность подобного возражения (см. рисунок 5.15). Если бы при таком режиме обеспечивался относительно быстрый экономический рост, то рост государственных расходов, сдерживаемый ограниченными расходами на социальное обеспечение, соответствовал бы стабильному или даже сокращающемуся коэффициенту государственного долга.

Форма капитализма, регулируемого бизнесом, может функционировать в любом из двух вариантов. Вариант в духе правых предусматривает упор на наращивание вооруженных сил, агрессивную внешнюю политику и репрессивную политику по отношению к инакомыслящим. Разновидность в духе центристов будет направлена на создание гражданской инфраструктуры, внешнюю политику, осуществляемую через международные коалиции, и большее уважение к гражданским свободам⁶.

Ни один из вариантов этой формы капитализма не будет благоприятен для трудящихся, большинство из которых будут переживать стагнацию или падение уровня жизни. Разновидность в духе правых может привести к серьезным репрессиям. Возникнет отчетливая угроза региональной или даже глобальной войны, порождаемая националистической идеологией и стремлением к экономическому господству в мире.

Непонятно, как такая форма капитализма могла бы возникнуть в нынешних условиях. Активная роль государства в экономике всегда потенциально опасна для бизнеса, поскольку государственная власть может в конечном итоге использоваться для достижения целей, не одобряемых бизнесом. Следовательно, построение такой модели — сложная и трудновыполнимая задача.

Представителям крупного бизнеса США всегда было трудно организовать реализацию общей программы. В каждом капиталистическом обществе основные институты капитализма имеют тенденцию настраивать капиталистов друг против друга, а конфликтующие интересы различных сегментов бизнеса представляют собой препятствие для возникновения формы капитализма, регулируемого бизнесом. Быстрый рост концентрации экономической власти в некоторых отраслях в последнее время может способствовать развитию такой социальной структуры накопления. Как отмечалось выше, в банковском секторе возникла сильная концентрация экономической власти. Возможно, это приведет к появлению финансовых лидеров, больше похожих на Дж. П. Моргана, чем на наследников традиций Джея Гулда, доминировавших в финансовом секторе в последнее время.

Возможно, самым большим препятствием для появления этой или любой другой формы регулируемого капитализма является слабость социальных движений в настоящее время. Как это ни парадоксально, в Соединенных Штатах может не реализоваться даже вариант регулируемого капитализма, в котором доминирует бизнес, если только класс предпринимателей не осознает угрозу своим долгосрочным интересам, исходящую от народного движения, будь то реформистского или радикального. Говоря откровенно, капиталисты не очень хороши в активном управлении капитализмом в долгосрочной перспективе, если только их к этому не подталкивает предполагаемая угроза их основным интересам.

Социал-демократический капитализм

Профсоюзные лидеры и левоцентристские политические деятели выступают за возврат к чему-то вроде регулируемого капитализма, который преобладал в Соединенных Штатах в послевоенные десятилетия. Некоторые экономисты, приверженцы кейнсианской теории, одобрили такую трансформацию (Пэлли, 2012). Если профсоюзное движение возродится и расширится в ближайшие годы, возможно, экономические изменения будут происходить в этом направлении. В данной работе мы используем термин «социал-демократия» для обозначения регулируемой формы капитализма, в которой компромисс между капиталом и трудом играет основную роль⁷.

Как мы видели в главе 3, послевоенный режим регулируемого капитализма, основанный на компромиссе между капиталом и трудом, возник в контексте сильного и воинственного рабочего движения, а также угрозы со стороны значительных социалистических движений по всему миру. Эти события, наряду со страхом перед новой большой депрессией, побудили лидеров крупного бизнеса пойти на компромисс с рабочими и поддержать регулируемый капитализм в конце 1940-х годов. Подъем рабочей силы в 1930-е годы начался примерно в 1934–1935 годах, то есть через пять или шесть лет после начала Великой депрессии. Непосредственной реакцией трудящихся на крупный экономический кризис является стремление как индивидов, так и семей выжить. Только после некоторого периода кризиса реакция переходит к коллективным действиям. Не исключено, что во время текущего кризиса произойдет возрождение профсоюз-

ной активности, именно такая ответная реакция уже проявилась в Греции, Испании и некоторых других странах. В Соединенных Штатах имели место вспышки воинственных действий со стороны рабочих, в том числе захват рабочими государственного здания Капитолия в Висконсине в 2012 году в результате противостояния профсоюзов и губернатора, выступавшего против профсоюзов, и беспрецедентные короткие общенациональные забастовки в крупных сетях ресторанов быстрого питания в 2013 году.

В таблице 7.2 представлены доминирующие идеи и институты гипотетической новой социал-демократической формы капитализма. Она лишь незначительно отличается от таблицы 3.1, в которой представлены идеи и институты прежнего регулируемого капитализма. Основные отличия заключаются в пересмотре закона об интеллектуальной собственности (3d), государственных инвестициях в экологически чистые технологии (3f) и усилении прав работников на объединения (4a). Из истории мы знаем, что после Второй мировой войны подобный набор идей и институтов способствовал долгому периоду сохранения высокой прибыли и быстрому экономическому росту. Повышение минимальной заработной платы и усиление защиты прав работников на объединения (см. таблицу 7.2), наряду с другими положениями из списка, могут привести к уравниванию темпов роста заработной платы и прибыли. Это помогло бы решить проблему спроса, связанную с долгосрочным экономическим ростом, позволяя при этом расти прибыли. Если бы данный режим обеспечил высокий уровень задействования производственных мощностей, это также способствовало бы получению высокой нормы прибыли. Компромисс между капиталом и трудом, наряду с контрциклической бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политикой, может создать стабильность и предсказуемость, которые благоприятны для долгосрочных производительных инвестиций. Государственные расходы на инфраструктуру и новые технологии также способствуют экономическому росту.

Социал-демократическая форма капитализма была бы гораздо более благоприятной для большинства, чем неолиберальная или регулируемая бизнесом форма капитализма. Она обещает уменьшение неравенства, улучшение качества жизни и повышение экономической безопасности для большинства. Некоторые аналитики утверждают, что, хотя такая форма регулируемого капитализма была работоспособна еще несколько десятилетий назад, сегодня она уже не жизнеспособна из-за необратимых изменений в мировой экономике. Однако форма, которую глобализация приняла в неолиберальную эпоху, не является неизменной. Как было отмечено в главе 2, история показывает, что сильная тенденция к глобальной экономической интеграции, наблюдавшаяся до Первой мировой войны, была обращена вспять в период между двумя мировыми войнами, после чего в рамках Бреттон-Вудской системы возник более управляемый процесс глобализации. Если прежде процесс нерегулируемой глобализации был обращен вспять, это может произойти снова. Гипотетически возможно создать новую глобальную систему, в которой торговля в некоторой степени регулируется, как убедительно показано в таблице 7.2. Идеи и институты социал-демократического капитализма контролируют потенциально дестабилизирующие движения финансового капитала.

Таблица 7.2.

-
1. Возрождение кейнсианских идей и теорий
 2. Мировая экономика
 - a) Переход к регулируемым торговым соглашениям
 - b) Барьеры для свободного движения финансового капитала
 - c) Многонациональный подход к доступу к глобальным ресурсам
 3. Роль правительства в экономике
 - a) Возвращение кейнсианской бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, нацеленной на снижение безработицы и приемлемый уровень инфляции
 - b) Возвращение к регулированию финансового сектора
 - c) Усиление общественного регулирования в области охраны окружающей среды, охраны труда и техники безопасности, безопасности потребительских товаров
 - d) Возврат к строгому антимонопольному регулированию одновременно с пересмотром законов об интеллектуальной собственности с целью уменьшения монопольной власти в области интеллектуальной собственности, а также собственности на продукцию других видов
 - e) Расширение предоставления общественных благ и услуг, включая инфраструктуру и образование
 - f) Государственные инвестиции в новые технологии, включая экологически чистые технологии
 - g) Расширение государства всеобщего благосостояния, в том числе, установление более высокого уровня минимальной заработной платы
 - h) Возврат к прогрессивной шкале налога на прибыль
 4. Отношения капитала и труда
 - a) Возврат к переговорам о заключении коллективных договоров между компаниями и профсоюзами, обеспечиваемый усилением прав работников на объединение
 - b) Увеличение доли стабильных, долгосрочных рабочих мест
 5. Корпоративный сектор
 - a) Возврат к согласованной конкуренции
 - b) Смещение корпоративных целей в сторону долгосрочных экономических результатов
 - c) Возвращение бюрократических принципов управления внутри корпораций
 - d) Возвращение финансовых институтов к сосредоточению на предоставлении финансирования нефинансовым организациям и домохозяйствам
-

Если капитал может свободно перемещаться по всему миру, то в результате работников в каждой стране настроит на вражду, чтобы они потопили друг друга. Новая социал-демократическая форма капитализма, описанная в таблице 7.2, не может функционировать без согласия основных мировых держав на новое мироустройство, соответствующее такой системе. Достижение такого согласия является нелегким делом, и это представляет собой серьезное препятствие на пути к возникновению такого режима, хотя его нельзя назвать непреодолимым.

Еще одно возможное возражение — это утверждение, что технологические достижения последних десятилетий делают новый социал-демократический режим нежизнеспособным. В главе 3 содержится критика утверждения о том, что для

новых технологий обработки информации и коммуникации требуется эффективное использование неолиберальных институтов. Нет убедительных аргументов в пользу того, что новые технологии не могут продолжать развиваться при социал-демократической форме капитализма. Эти технологии сделают более плановую систему регулируемого капитализма потенциально более эффективной.

Еще одно возражение против описываемого варианта будущего капиталистической системы состоит в том, что его уже опробовали раньше, и в конечном итоге это привело к экономическому кризису, дестабилизировавшему данную форму капитализма. Хотя данная форма капитализма была бы намного лучше для большинства, чем неолиберальный капитализм или капитализм, регулируемый бизнесом, теория социальной структуры накопления утверждает, что ни одна форма капитализма не может длиться более нескольких десятилетий, а затем возникает структурный кризис и еще один виток реструктуризации. Однако большинство сторонников нового социал-демократического режима не согласны с такой оценкой, полагая, что отмена предыдущего витка произошла в результате случайных экономических и политических событий, которых на этот раз можно было бы избежать⁸.

Социал-демократическая форма капитализма будет включать в себя попытку восстановить некоторую стабильность рабочих мест в отличие от неолиберальной траектории, ведущей к нерегулярной занятости. Достичь этой цели будет непросто, учитывая, что корпорации считают очень прибыльной замену стабильных рабочих мест непостоянной работой. Однако, возможно, удастся добиться некоторого прогресса в достижении этой цели за счет сочетания требований профсоюзов с государственным регулированием рынка труда.

Если рабочее движение возрождается и набирает силу, не существует непреодолимых экономических или политических препятствий для возникновения нового витка социал-демократического капитализма. Однако из-за долгосрочных последствий такого развития событий может возникнуть серьезная проблема. Эта проблема проистекает как раз из вероятного успеха данной формы капитализма, когда она будет содействовать повторному длительному периоду быстрого экономического роста. Однако, как мы заметили выше, общество со временем меняется, и одно из различий между сегодняшним днем и концом 1940-х годов состоит в том, что сегодня действуют ограничения, вызванные необходимостью охраны окружающей среды, которые еще не были обязательными в более ранний период.

Было четко задокументировано, что экономическая деятельность человека вызывает глобальное изменение климата, которое, исходя из текущей динамики, приведет к глобальной экономической катастрофе для человечества в течение следующих 50–100 лет. Запасы природных ресурсов, используемых в экономической деятельности на Земле, также истощаются. Еще один период в 25 или более лет быстрого экономического роста в Соединенных Штатах, сопровождаемый ускоренным ростом в других развитых странах, поставил бы под угрозу будущее человеческой цивилизации.

Некоторые сторонники социал-демократического капитализма надеются, что переход к экологически чистым технологиям может сделать быстрый экономический рост совместимым с ограничениями, вызванными необходимостью заботы

об окружающей среде. Однако маловероятно, что внедрение экологически чистых технологий, каким бы желательным оно ни было, может перевесить последствия быстрого экономического роста, связанные с выбросами углекислого газа. Для полноценного решения этой проблемы потребуются принять во внимание различные предлагаемые методы предотвращения крупномасштабного глобального изменения климата, такие как усилия по удалению углерода из атмосферы. В данной книге мы не можем охватить эти сложные дебаты, но можно сказать, что десятилетия быстрого экономического роста станут серьезным препятствием для реализации мер по предотвращению глобального изменения климата⁹.

При социал-демократической форме капитализма необходимо, чтобы заработная плата и прибыль росли устойчивыми темпами. Это возможно только в том случае, если производительность увеличивается столь же быстрыми темпами. Опасность экологической катастрофы связана с периодом социал-демократического капитализма из-за его основного принципа функционирования.

Выход за рамки капитализма

Имеются основания для рассмотрения еще одного возможного будущего направления экономических изменений, а именно перехода от капитализма к альтернативной социалистической системе, несмотря на кажущуюся очень низкую вероятность такого развития событий в настоящее время. До возникновения капитализма несколько веков назад ни одна предыдущая социально-экономическая система не задерживалась навсегда. В девятнадцатом веке марксистская теория предсказывала, что капитализм, как и предшествовавшие ему системы, однажды будет заменен новой социально-экономической системой, которую в ту эпоху называли по-разному: социализмом или коммунизмом¹⁰. После Русской революции 1917 года как сторонники, так и противники социализма стали широко рассматривать социалистическую систему как возможную альтернативу капитализму. Его сторонники рассматривали социализм как более прогрессивную форму общественного устройства, в то время как его противники опасались, что социализм принесет новые «Темные века» политических репрессий и экономического упадка¹¹. На протяжении большей части двадцатого века происходило соперничество между двумя системами, и в течение многих десятилетий ни одна не могла победить. Даже некоторые критики социализма опасались, что он может в конечном итоге вытеснить капитализм по таким причинам, как потенциальная способность социализма обеспечить быстрый экономический рост, полную занятость и высокую степень экономической безопасности для рабочих¹².

Быстрый распад почти всех социалистических систем советского типа в 1989–1991 годах, за которым последовал переход к капитализму, радикально изменил преобладающие взгляды на социализм. Аналогичные последствия вызвала более постепенная эволюция Китая, самого густонаселенного государства, управляемого Коммунистической партией, с 1978 года прошедшего путь от традиционной социалистической модели к модели, основанной на рынке и частном предпринимательстве. Главный вывод из этих событий заключался в том, что социалистиче-

ский вызов капитализму закончился полной победой капитализма. Даже в период расцвета социалистического движения, с 1900 по 1970-е годы, оно не имело большого количества поклонников в Соединенных Штатах по сравнению с его популярностью в Европе и других частях мира. Как мы видели в главе 6, в период «Прогрессивной эры» Социалистическая партия действительно быстро развивалась, но всегда набирала лишь небольшую долю голосов на уровне страны. Во время следующей волны радикального подъема в США в 1930-х и 1940-х годах Коммунистическая партия представляла собой крупнейшую социалистическую организацию. Хотя Коммунистическая партия сыграла важную роль в создании новых промышленных союзов в тот период и на какое-то время приобрела значительных сторонников среди интеллектуалов и в афроамериканском сообществе, она смогла привлечь на свою сторону лишь небольшой процент населения. Это контрастирует с ростом массовых социалистических и коммунистических партий в Европе в двадцатом веке¹³.

Сегодня социалистические движения почти во всех странах мира и особенно в Соединенных Штатах имеют мало влияния. Однако, несмотря на историю взлета и падения социализма советского типа и на сегодняшнюю слабость социалистических движений в мире и в Соединенных Штатах, не следует сбрасывать со счетов вероятность того, что социализм снова станет жизнеспособной альтернативой в будущем, даже в Соединенных Штатах. Для такого вывода имеется несколько предпосылок. Во-первых, после десятилетий улучшения материальных условий для большинства населения в эпоху послевоенного регулируемого капитализма процесс пошел вспять в неолиберальную эпоху. Как мы видели, материальные условия среднего рабочего в Соединенных Штатах в неолиберальную эпоху оставались неизменными или ухудшались. С момента начала кризиса в 2008 году ярко проявились самые худшие черты капитализма, когда миллионы людей потеряли работу, а миллионы столкнулись с угрозой лишиться своих домов. Хотя средний доход не восстановился до докризисного уровня, корпоративная прибыль и доход 1% самых богатых выросли. Все это создает благодатную почву для возрождения интереса к эгалитарной альтернативе капитализму.

Во-вторых, как отмечалось в главе 4, в некоторых странах Латинской Америки, где экономические условия большинства резко ухудшились задолго до того, как разразился глобальный кризис, появились новые попытки построить «социализм XXI века», например, в Венесуэле и Боливии. Несмотря на широко распространенную дискредитацию социализма, эта идея жива как эгалитарная альтернатива во время, когда капитализм приносит людям невыносимые испытания.

В-третьих, даже в Соединенных Штатах имеются свидетельства того, что к социализму благосклонно относится больший процент населения, чем ожидалось. Весной 2009 года, в разгар экономического кризиса, ведущая компания «Расмуссен», проводящая опросы общественного мнения, провела исследование взглядов американского народа на капитализм и социализм. Несомненно, они ожидали, что обнаружат мало положительных взглядов на социализм. Результаты, опубликованные 9 апреля того же года, были настолько удивительными, что они широко освещались в основных средствах массовой информации, вызывая бурные комментарии. Опрос показал, что лишь чуть больше половины, 53%, предпочитают

капитализм, 20% склонялись в пользу неопределенного «социализма», а 27% затруднялись с ответом. Среди респондентов в возрасте до 30 лет 37% предпочитали капитализм, 33% — социализм и 30% затруднялись с ответом («Расмуссен Репортс», 2009). Анализ данных компании «Расмуссен», проведенный экспертом по опросам Нейтом Сильвером, показал, что поддержка социализма была почти такой же значительной, как и поддержка капитализма в группе с самым низким доходом, причем поддержка капитализма резко возрастала с ростом доходов (хотя и немного опускалась у респондентов с доходами выше 100 000 долларов в год) (Сильвер, 2013).

Аналогичные опросы были проведены в последующие годы другими ведущими американскими исследовательскими компаниями, с разными формулировками вопросов, и все они дали примерно одинаковые результаты. Опрос Исследовательского центра Пью, опубликованный 10 мая 2010 года, показал, что 52% положительно относились к капитализму, а 29% — к социализму. Процент положительно относящихся к социализму составлял 33% среди женщин, 43% в возрастной группе от 18 до 20 лет (такой же процент, как и процент положительно относящихся к капитализму в этой возрастной группе), и 44% среди тех, чей семейный доход меньше 30 000 долларов (Исследовательский центр Пью, 2010). Более поздний опрос Исследовательского центра Пью с теми же вопросами в декабре 2011 года обнаружил незначительные изменения, хотя процент людей в возрасте от 18 до 20 лет, позитивно относящихся к социализму, вырос с 43% до 46% (Исследовательский центр Пью, 2011).

Многие комментаторы утверждали, что больший, чем ожидалось, процент положительных взглядов на социализм, вероятно, являлся результатом интерпретации этого термина как относящегося к европейской социал-демократии с ее широкими социальными программами и низким уровнем неравенства, а также рыночной экономикой. Некоторые указывали на то, что комментаторы правого толка присвоили президенту Обаме ярлык «социалист» (вводящий в заблуждение), что могло усилить позитивную ассоциацию с этим термином среди его сторонников. Также отмечалось, что люди моложе 30 лет не вспомнят репрессивный социализм советского типа. Тем не менее результаты опроса показывают, что значительный процент населения США, особенно среди молодежи и семей с низкими доходами, серьезно сомневается в том, что они понимают под «капитализмом», и при этом они положительно относятся к тому, что принято называть «социализмом», в качестве альтернативы капитализму.

В-четвертых, внезапно возникшее в сентябре 2011 года движение «Захвати Уолл-стрит» стало первым на памяти современников значительным открытым антикапиталистическим движением протеста в Соединенных Штатах. Демонстрации участников этого движения прошли по крайней мере в 150 городах США (а также за рубежом), с заявлениями, что они представляют «99%» против силы «1%» (Сильвер, 2011). Хотя это движение прямо не призывало к социализму, большинство его (неофициальных) лидеров придерживались различных анархистских или социалистических взглядов¹⁴. Движение «Захвати», которое не создавало стабильной организации и не формулировало четких требований, в основном рассеялось в 2012 году, но продемонстрировало существование потенциально широкой базы для радикального движения против капитализма в Соединенных Штатах.

Возможно, в ближайшем будущем в США не возникнет значительного радикального движения. Однако это не сулит ничего хорошего ни одному из возможных альтернативных вариантов неолиберального капитализма. История показывает, что радикальное движение обеспечивает важную часть политического давления, которое может привести к установлению некоторой формы регулируемой экономики, даже в рамках капиталистической системы. Если действительно возникнет значительное радикальное движение, это откроет возможность не только для того, чтобы подтолкнуть большой бизнес к принятию той или иной формы регулируемого капитализма, но и для выхода за рамки капитализма.

Как могла бы выглядеть современная социалистическая альтернатива капитализму, отличная от социал-демократической формы капитализма? В таблице 7.3 изложены идеи и принципы гипотетического «социализма двадцать первого века».

Таблица 7.3

Идеи и принципы социализма, основанного на демократическом планировании

-
1. Преобладание идей сотрудничества, равенства, суверенитета народов и права на экономическую безопасность
 2. Общественная собственность в сфере производства
 - а) Собственность национальных, региональных и местных органов власти
 - б) Собственность работников
 - в) Кооперативная собственность
 3. Экономическая деятельность определяется не прибылью, а целью удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей
 4. Совместное экономическое планирование определяет распределение ресурсов и доходов
 5. Распределение доходов гарантирует, что каждому обеспечивается социально приемлемый уровень жизни
 6. Каждому гражданину трудоспособного возраста, который в состоянии работать, гарантирована работа
 7. Высокий уровень обеспечения бесплатными или недорогими общественными благами, включая образование, здравоохранение и общественный транспорт
 8. Демократические политические институты
 9. Гарантии свободы слова и свободы объединений
-

Разновидность социализма, показанную в таблице 7.3, иногда называют социализмом, основанным на демократическом планировании, поскольку он предполагает демократическое государство и совместную форму экономического планирования¹⁵. Поскольку это не форма капитализма, а совершенно другая социально-экономическая система, в таблице 7.3 представлены общие принципы такой системы, а не более конкретные институты, приведенные для различных форм капитализма и предполагающие, что в основе лежат фундаментальные отношения капитализма. Хотя большинство характеристик, перечисленных на рисунке 7.3, в основном не нуждаются в пояснениях, четвертый элемент в списке — совместное экономическое планирование — требует некоторого пояснения, которое приводится ниже. Сторонники современного социализма, на структуру

которого повлияли бы попытки избежать негативных сторон социализма двадцатого века, извлекая уроки из его успехов, ссылаются на несколько преимуществ альтернативного варианта социализма.

Во-первых, поскольку социализм основан на производстве с целью удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей, а не для извлечения прибыли владельцами, не возникнет проблемы, как обеспечить адекватный совокупный спрос, и не возникнет конфликта между работодателями и работниками, который при капитализме можно урегулировать только за счет господства работодателя или тонкого компромисса между противостоящими классами. При социализме двадцатого века проблема спроса не возникала. Однако были серьезные проблемы с достаточным обеспечением, как в отношении количества, так и качества. Сторонники нового социализма утверждают, что проблема предложения при социализме двадцатого века возникла из-за крайне централизованной иерархической формы экономического планирования, которая концентрировала власть принятия решений наверху, не оставляя обычным потребителям возможности заставить систему реагировать на их потребности. Приверженцы нового социализма утверждают, что такие проблемы можно решить с помощью совместной формы планирования, когда рабочие, потребители и члены сообщества будут участвовать в процессе принятия экономических решений¹⁶. Его приверженцы добавляют, что последние достижения в области обработки информации и коммуникационных технологий сделают экономическое планирование с широким участием миллионов рабочих, потребителей и членов сообщества формой экономического планирования, которое в прошлом нельзя было осуществить, реальным способом принятия решений о распределении ресурсов¹⁷.

Во-вторых, сторонники социализма утверждают, что новая социалистическая система поможет избежать ущерба, наносимого различным группам экономической деятельностью при капитализме, направленной на получение прибыли. «Негативные внешние эффекты» экономической деятельности при капитализме: разрушение окружающей среды, небезопасные рабочие места, вредные потребительские товары — в принципе следует свести к минимуму, избегать их в рамках экономики совместного планирования. Руководитель предприятия, чья фирма допустила возникновение таких последствий, предположительно будет понижен в должности, а не вознагражден за дополнительную прибыль, которую можно получить, возложив издержки производства на других лиц, поскольку эти другие лица будут представлены в совете директоров предприятия. Сторонники утверждают, что включение социально ответственных целей в критерии оценки для лиц, принимающих экономические решения, намного более эффективно, чем попытки регулировать или облагать налогом антисоциальное поведение частных предприятий, стремящихся к получению прибыли¹⁸.

В-третьих, сторонники социализма утверждают, что он гарантирует работу всем, кто хочет работать, устраняя безработицу и огромные издержки, которые она возлагает на безработных, а также потери времени и средств, которые она представляет для общества. Один из положительных уроков социализма двадцатого века заключался в том, что советская экономика обеспечивала постоянную полную занятость в течение нескольких десятилетий после Второй мировой вой-

ны. Поскольку социалистическая система берет на себя ответственность за поддержку всех граждан, экономически рационально обеспечить продуктивную работу для всех, а не «сажать» людей на пособие по безработице. Напротив, чисто капиталистическая система создает рабочие места только тогда, когда труд может приносить ожидаемую прибыль капиталисту, хотя социал-демократический капитализм смог обеспечить полную занятость в течение длительных периодов времени и в некоторых европейских странах.

В-четвертых, сторонники утверждают, что организация производства в социалистической системе может учитывать влияние производственного процесса на жизнь людей, а также на производимые продукты. Люди проводят большую часть своей жизни на работе, и на человеческое благополучие в значительной степени влияет опыт работы, а также досуг и потребление. При условии участия представителей работников в принятии решений о технологическом развитии такое развитие может оказывать влияние на работу, а также на экономию средств и эффективность продукции. В системе совместного планирования все три фактора будут приниматься во внимание при разработке и развитии трудового процесса, так что могут быть уравновешены.

В-пятых, сторонники утверждают, что социалистическая система может обеспечивать такое распределение доходов, которое гарантирует комфортный и безопасный уровень жизни для всех, позволяя при этом дифференцировать доходы на основе критериев, которые общество считает справедливыми. Например, наименее популярные виды труда, которые обычно также являются низкооплачиваемыми, не будут навязываться отдельным людям, у которых нет выбора, как это происходит при капитализме. Посредством демократического экономического планирования можно найти гуманные средства выполнения непопулярных видов работы, например, более высокая, а не более низкая оплата такого труда, или периодическая ротация работников.

В-шестых, в то время как капитализм порождает устойчивый процесс технологических инноваций, сторонники социализма утверждают, что технологические инновации, нацеленные на социальную выгоду, приведут к более совершенному процессу технологических инноваций по сравнению с процессом, направленным на получение прибыли для инвесторов. Технологические инновации, ориентированные на прибыль, сопровождаются множеством проблем, которые, возможно, наиболее остро стоят при распределении инновационных ресурсов в медицинских исследованиях. Например, фармацевтические компании в последнее время финансируют мало исследований, направленных на разработку новых антибиотиков, несмотря на быстрое распространение смертоносных бактерий, устойчивых к воздействию лекарств, потому что финансовая отдача от антибиотиков, которые могут полностью вылечить человека за считанные дни, намного меньше, чем от лекарств, которые пациент принимает всю жизнь. Как следствие, правительства нескольких стран предоставляют крупные субсидии фармацевтическим компаниям на разработку лекарств против бактерий, устойчивых к воздействию антибиотиков¹⁹. В социалистической системе больше исследований и разработок будет направлено на поиск средств лечения опасных для жизни заболеваний, от которых страдают люди в странах с низким уровнем дохода, а не на новые методы

лечения акне на лице. Технологические инновации в социалистической системе можно более равномерно направить на производство товаров общественного и индивидуального потребления, а не только на товары индивидуального потребления. Из-за серьезных недостатков, связанных с мотивом получения прибыли при управлении и финансировании инноваций, важную роль в инновационном процессе даже при капитализме играют государства и некоммерческие организации.

Сторонники нового социализма утверждают, что он может обеспечить более впечатляющий приток новых технологий и продуктов, чем капитализм (Котц, 2002). Социалистическая система может гарантировать любому человеку или группе людей, у которых имеется идея создания нового продукта, процесса или услуги, доступ к ресурсам для их разработки и опробования путем создания нового (находящегося в общественной собственности) предприятия. Даже при советском социализме существовали институты, предназначенные для поощрения отдельных изобретателей и новаторов, но в условиях крайне централизованной и авторитарной формы экономического планирования в СССР они работали неэффективно. Сторонники демократического планирования утверждают, что эта система может создать альтернативную форму планирования, которая сделает такие усилия более успешными.

В-седьмых, социалистическая мировая система в принципе должна строиться на основе сотрудничества между народами. Растущая экономика Китая, когда-то входившего в число беднейших стран мира, не должна представлять угрозы для уровня жизни жителей более богатых стран в социалистической мировой системе. Если устранить погоню за прибылью, то исчезнет и мощный фактор, вызывающий войны в капиталистическую эпоху и возникающий в результате усилий правительств по обеспечению того, чтобы их капиталисты получали контроль над рынками сбыта и источниками сырья²⁰.

Наконец, в-восьмых, но не в последнюю очередь по важности, сторонники социализма утверждают, что, хотя социалистическая система может обеспечить быстрый экономический рост, как показал пример Советского Союза, фактор экономического роста не встроен в базовые институты социалистической системы. Демократическая социалистическая система может стремиться к быстрому росту, медленному росту, постоянному уровню производства или снижению уровня производства в зависимости от приоритетов, вытекающих из политического процесса. Это означает, что социалистическая экономика может развиваться устойчиво. Учитывая угрозу глобального изменения климата, граждане развитой страны с социалистической экономикой могли бы предпочесть постепенное сокращение производства товаров наряду с сокращением рабочего времени.

Можно утверждать, что на сегодняшний день в экономически развитых странах постоянный рост производства товаров не является необходимым для повышения экономического благосостояния. В ранний период капиталистического развития экономический рост, несомненно, приводил к значительному повышению благосостояния, которое в итоге становилось достоянием большинства. Однако в последние десятилетия связь между экономическим ростом и благосостоянием людей не так очевидна. Если бы товары и услуги распределялись отно-

сительно равномерно, а общественные блага увеличивались по сравнению с товарами индивидуального потребления, то повышение благосостояния людей вполне могло бы быть совместимо с постепенным снижением производства товаров наряду с сокращением рабочего времени. Такое условие может являться единственным, которое обеспечит устойчивое развитие в будущем, в свете ограниченных природных ресурсов Земли и ее ограниченной возможности поглощать отходы производства.

Критики социализма дают противоположную оценку. Во-первых, они утверждают, что социализм, какими бы ни были намерения его основателей, неизбежно ведет к концентрации политической и экономической власти в руках немногих, при этом граждане попадают под господство небольшой элиты, в результате чего отменяются все права и свободы личности. Такие последствия явно возникли из социализма двадцатого века. Во-вторых, критики настаивают, что частная собственность на произведенные блага является единственной гарантией свободы личности и автономии. В-третьих, они полагают, что стремление к прибыли владельцев, производящих продукцию для продажи на конкурентных рынках, представляет собой единственное рациональное и эффективное средство организации современной экономики. Они утверждают, что традиционное централизованное планирование оказалось обременительным и неэффективным, сдерживало инновации и не отвечало ожиданиям потребителей. По их мнению, демократическая форма экономического планирования будет слишком сложной и медленной, чтобы эффективно функционировать, в результате чего рыночная система останется единственным эффективным средством распределения ресурсов. В-четвертых, как утверждают критики, эгалитарная система, гарантирующая каждому работу и комфортный уровень жизни, не будет давать стимулов, необходимых для повышения эффективности или экономического прогресса.

В-пятых, критики социализма считают, что руководители промышленных компаний станут мощным лобби против социально ответственных производственных решений, что приведет к еще более серьезной проблеме негативных внешних факторов воздействия, таких как разрушение окружающей среды. В качестве доказательства они приводят удручающую экологическую ситуацию в СССР. В-шестых, критики указывают на вооруженные конфликты, возникавшие между государствами, управляемыми коммунистической партией, такие как пограничные столкновения между СССР и Китаем в 1960-х годах и короткая война между Китаем и Вьетнамом в 1979 году, как на примеры, противоречащие утверждению о том, что при социализме исчезли бы международные конфликты и войны. В-седьмых, они отмечают, что господство Советского Союза над его восточноевропейскими союзниками, управляемыми коммунистической партией, противоречит утверждениям социалистов о том, что отношения сотрудничества будут нормой в глобальной социалистической системе. В-восьмых, они указывают на то, что любой переход к социализму неизбежно повлечет за собой большие издержки в виде экономических потрясений и, возможно, насильственных конфликтов — и этот вывод разделяют многие социалисты.

В отличие от других возможных вариантов будущего, рассматриваемых в данной работе, социализм, основанный на демократическом планировании, был бы

новым типом социально-экономической системы. Такой системы ранее не существовало в крупном масштабе, хотя можно привести небольшие примеры осуществления некоторых принципов этого типа социализма. Среди них — внутренняя организация кооперативов и некоторые общественные структуры, такие как местные выборные школьные советы, распределяющие ресурсы на основе принципа целевого предоставления необходимых услуг. Сторонники предлагаемой новой системы утверждают, что это жизнеспособная социально-экономическая система, в то время как критики оспаривают данное утверждение, основываясь на приведенных выше аргументах.

Мы считаем необубедительными утверждения критиков социализма. Некоторые из критических замечаний направлены на авторитарную и крайне централизованную форму социализма двадцатого века, а не на альтернативную форму, предлагаемую в данной работе; другие замечания отражают предположения о человеческой природе и обществе, которые основаны скорее на идеологии, чем на доказательствах. Хотя к критическим замечаниям следует относиться серьезно при рассмотрении того, как мог бы функционировать будущий социализм, чтобы избежать проблем социализма, реально существовавшего в прошлом, они не являются убедительным аргументом против социалистической альтернативы капитализму. Среди рассмотренных нами альтернативных вариантов будущего только новый социализм способен создать устойчиво развивающееся общество, характеризующееся экономической справедливостью, универсальной экономической безопасностью и подлинным экономическим прогрессом, способствующим повышению благосостояния.

Заключительные комментарии

Анализ, приведенный в данной книге, предполагает, что капитализм сейчас не просто переживает стадию структурного кризиса, но и сам этот структурный кризис трудно поддается разрешению. Этот исторический момент действительно может стать поворотным моментом для человечества. Перечислим возможные будущие направления развития, которые мы проанализировали.

Продолжение неолиберального капитализма: Ожидается продолжающийся застой, дальнейшее усиление неравенства и снижение уровня жизни для многих, а также вероятность усиления политической нестабильности. Движение в таком направлении вряд ли продлится долго.

Переход к капитализму, регулируемому бизнесом: Ожидается возврат к экономическому росту, но с небольшими материальными выгодами для большинства, хотя существует вероятность угрозы ограничения гражданских свобод внутри страны и войны за границы.

Переход к социал-демократическому капитализму: Ожидается период сбалансированного роста и повышения материального благосостояния для большинства, но возможно, это будет достигнуто ценой долгосрочной катастрофы в результате глобального изменения климата. Цена, которую придется заплатить в последнем случае, также относится к неолиберальной и регулируемой бизнесом формам капитализма.

Переход к социализму, основанному на демократическом планировании: Его сторонники обещают наступление нового периода достижений в области повышения благосостояния людей, основанных на более совершенной социально-экономической системе, с потенциальным предотвращением угрозы глобального изменения климата и с созданием цивилизованной, экологически устойчивой экономики. Однако даже его сторонники признают, что переход, возможно, обойдется дорого, тогда как его критики предсказывают полностью негативные последствия принятия социализма, без компенсации высокой стоимости перехода.

Путь, по которому мы пойдем в предстоящие годы, невозможно предсказать на основе социальной теории или исторических фактов. Ожидаемые экономические изменения — или их отсутствие — станут результатом борьбы между различными группами и классами в ближайшие годы, которая будет происходить в сфере идей, экономики, политики и культуры. Однако эта борьба будет происходить не в вакууме. Она будет происходить под влиянием последствий неолиберального капитализма, который длился десятилетиями, и вызванного им кризиса с присущим ему особым характером. Происходящая борьба также будет зависеть от того, как противоборствующие стороны понимают и интерпретируют текущий кризис, его причины и возможные пути решения.

Приложение: Данные и источники данных

Данные, использованные в этой книге для построения диаграмм и таблиц, были получены из основных правительственных и международных институциональных источников. Источники данных указаны под каждым рисунком или таблицей. По всему тексту книги при указании источников данных для рисунков и таблиц Счетов национального дохода и продукта, представленных Бюро экономического анализа США, используется аббревиатура СНДП. Большинство ссылок на экономические данные в тексте включают ссылку на источник, но для хорошо известных рядов экономических данных (ВВП или уровень безработицы) в некоторых случаях источник в тексте не цитируется, чтобы избежать чрезмерного количества таких текстовых цитат.

Бюро экономического анализа (БЭА) Министерства торговли США провело серьезный пересмотр ряда ключевых данных сразу после завершения анализа данных для этой книги. Во многих рисунках и таблицах книги используются данные БЭА, которое готовит ряды данных по ВВП и другим часто используемым макроэкономическим переменным. БЭА периодически пересматривает свою методологию построения различных рядов данных, а иногда проводит существенные переопределения широко используемых переменных. 30 июля 2013 г. БЭА существенным образом пересмотрело свое определение производственных капиталовложений, добавив новую более широкую категорию инвестиций в интеллектуальную собственность. Ранее БЭА считало капиталовложениями инвестиции только в одну форму интеллектуальной собственности — компьютерное программное обеспечение.

Поскольку анализ данных для этой книги был в основном завершен до 30 июля 2013 г., представленные в книге рисунки и таблицы, в которых даны ссылки на данные БЭА, основаны на рядах данных до пересмотра. Единственным исключением является рисунок 5.17, касающийся нормы накопления капитала, для которой один из рядов данных до пересмотра, необходимых для расчета этого показателя, был принят только до 2011 года. Чтобы рассчитать этот ряд до 2012 года, нам пришлось провести процедуру оценки, в которой использовались пересмотренные ряды для инвестиций в интеллектуальную собственность, чтобы получить согласованный ряд, основанный на определении инвестиций до пересмотра. Объяснение процедуры оценки можно получить у автора по запросу.

Примечания

1. Введение

1. Данная цитата из работы Лукаса была воспроизведена в разных частях текста с несколько различающейся формулировкой. Формулировка в данной части текста взята из работы Кругман (2009а).
2. «Нью-Йорк Таймс», 13 января 2012 г., А3. Когда Йеллен назначали на пост председателя Федеральной резервной системы, в средствах массовой информации появились сообщения о том, что она заранее предупреждала, что события на рынке жилой недвижимости могут вызвать серьезную рецессию. Сама Йеллен не заявляла о таком прогнозе, и, похоже, это не подтверждается записями («Нью-Йорк Таймс», 10 октября 2013 г., А19). В своем выступлении 21 октября 2005 г. Йеллен, в то время президент Федерального резервного банка Сан-Франциско, подняла вопрос: «Если бы пузырь [на рынке жилой недвижимости] лопнул сам по себе, это бы сильно повлияло на экономику?» Ее ответ был категоричным «нет», поскольку «он может быть достаточно большим, чтобы ощущаться как большая неровность на пути, но экономика сможет поглотить удар» (Йеллен, 2005).
3. Термин «неолиберализм» стал широко использоваться в научной литературе, посвященной современному капитализму, а также в средствах массовой информации за пределами США. Однако в США он используется реже и может сбивать с толку. Этот вопрос обсуждается в начале главы 2.
4. Как отмечается в главе 2, государство всегда играет важную роль в капиталистической экономике, поскольку рыночные отношения капитализма зависят от определения и защиты прав собственности, которые являются функциями государства. Однако экономическая роль государства может оставаться ограниченной или выходить далеко за рамки защиты прав собственности.
5. В работе Гордон с соавт. (1982) утверждается, что социальная структура накопления должна стабилизировать каждый из ключевых этапов капиталистического процесса получения прибыли: затраты на рабочее время и неживые ре-

сурс, последующий производственный процесс и последний этап, сбыт конечной продукции.

6. Оказывается, в 1966 г. в экономике США были низкий уровень безработицы 3,8% и другие особенности, связанные с пиком делового цикла.
7. Хотя официально еще один пик делового цикла был достигнут в июле 1981 г., этот пиковый год является аномальным для периода после Второй мировой войны во многих отношениях, включая краткосрочность предшествующего сокращения и роста. Спад после пика 1979 г. (который приходится на январь 1980 г.) длился всего шесть месяцев до июля 1980 г., а последующий рост продолжался всего 12 месяцев, до июля 1981 г., после чего снова продолжался спад экономики в течение 16 месяцев, до ноября 1982 г. Месячный уровень безработицы вырос с 5,6% в мае 1979 г. до 10,8% в декабре 1982 г., а на официальном пике в июле 1981 г. уровень безработицы составлял 7,2%. Имеются все основания рассматривать период 1980–1982 гг. как один длительный период рецессии.

2. Что такое неолиберализм?

1. Термин «неолиберал» имеет долгую историю, восходящую, по крайней мере, к 1920-м и 1930-м гг., когда небольшие группы европейских и американских интеллектуалов встречались, чтобы обсудить способы возрождения либеральной мысли против растущего влияния социалистических идей и продвижения государственного экономического планирования. В более позднее время термин «неолиберал» использовали критики экономической политики правительства Пиночета в Чили в середине 1970-х гг., а создали этот термин советники по экономическим вопросам из Чикагского университета. Этот термин все чаще появлялся в книгах и журнальных статьях в Латинской Америке в 1980-х и 1990-х годах, а в 2000-х годах термин «неолиберал» получил широкое распространение во всем мире. См. работу Мировски и Плеве (2009).
2. Первые годы постсоветской России явились яркой демонстрацией хаоса и насилия, которые возникают, если государство в значительной степени отказывается от своих основных функций. Хотя это катастрофическое развитие объясняется различными факторами, некоторые влиятельные деятели считали, что государство не должно играть практически никакой роли в обществе (Котц и Вейр, 1997, главы 9–10).
3. Это не означает, что в США нет разницы между правлением Демократической и Республиканской партии (или между социал-демократическими и либеральными или консервативными партиями в Европе). Различия между левыми и правыми сохраняются, но в каждый период эти различия, когда партия находится у власти, ограничиваются формой капитализма. В годы правления Клинтона власти смогли сделать кое-что, что было выгодно их избирателям, состоящим из трудящихся, женщин и меньшинств, но они не изменили основное направление экономической политики, как будет показано в главе 4.

4. Некоторые спорят о том, в какой степени то, что стало известно как «кейнсианская экономика» из учебников по экономике после Второй мировой войны, точно отражало содержание работ Кейнса. Некоторые утверждают, что критика капитализма Кейнсом была более всесторонней и радикальной, чем «кейнсианство по учебнику». См. работу Кротти (1999). В этой книге мы используем выражение «кейнсианская экономика» для обозначения учебной версии, которая стала доминирующей теорией экономики после Второй мировой войны.
5. Термин «налогово-кредитная политика» относится к государственным расходам и налоговой политике. Она отличается от денежно-кредитной политики, проводимой Федеральной резервной системой, которая регулирует сумму денег в обращении и количество кредитов, а также уровень процентных ставок.
6. Кейнс сосредоточился на экономике в целом — «макрэкономике», но новые экономические ортодоксальные взгляды после Второй мировой войны также включали разновидность старой «неоклассической» микроэкономики. Последние рассматривали рыночную систему как наиболее эффективное средство распределения ресурсов, но также рассматривали «сбои рынка» как серьезную проблему, требующую вмешательства государства. Для экономической теории, которая стала доминирующей после Второй мировой войны, использовался неуклюжий термин «неоклассическо-кейнсианский синтез».
7. «Нью-Йорк Таймс», 4 января 1971 г. Утверждение «Теперь мы все — кейнсианцы» часто ошибочно приписывают Никсону, но это заявление на самом деле появилось в журнале «Тайм» 31 декабря 1965 г. и приписывается профессору Милтону Фридману из Чикагского университета, который ответил, жалуюсь, что цитата была вырвана из контекста. Фридман, несомненно, здесь был прав, учитывая его неустанную борьбу с кейнсианскими идеями в 1950-х и 1960-х годах.
8. Цитата, которую широко приписывают британскому премьер-министру Маргарет Тэтчер, гласит: «Общества как такового не существует, есть отдельные люди и их семьи». Судя по всему, это вытекает из длинного заявления, в котором она сказала: «. . . из кого состоит общество? Его нет! Есть отдельные мужчины и женщины и их семьи. . . ». Полную цитату без указания даты, взятую из журнала «Спектейтор» от 8 апреля 2013 г., можно посмотреть по адресу <http://blogs.spectator.co.uk/coffeehouse/2013/04/margaret-thatcher-in-quotes/>.
9. Другие организации, которые могут препятствовать конкурентным рыночным отношениям, также выступают против, например, профсоюзы и профессиональные ассоциации, устанавливающие стандарты.
10. Хотя неолиберальные теоретики не отрицали, что некоторые рыночные сбои могут иметь место, они утверждали, что попытки государства исправить их только ухудшают положение и что рыночные решения, а не государственное вмешательство, являются единственным эффективным способом справиться со сбоями на рынке.
11. В течение нескольких десятилетий после Второй мировой войны экономисты-неоклассики стремились предоставить строгие доказательства оптимальной эффективности конкурентной рыночной системы. Эти усилия никогда

бы не увенчались успехом без предположений, которые даже экономисты признали крайне нереалистичными, например, масса знаний участников рынка (Аккерман, 2002). Заявление об оптимальном распределении доходов основано на идее, что каждый участник рынка получает доход, который отражает прирост продукта любого поставляемого фактора производства (труда, капитала), а также компенсирует предельную тяжесть труда создаваемой предельной полезностью для владельца этого фактора производства от ввода его в производство — утверждение, которое предполагает, что самые непопулярные виды труда должны оплачиваться по самым высоким ставкам, если все остальные виды оплачиваются одинаково.

Неоклассическая теория, которая фокусируется на экономическом равновесии, столкнулась с трудностями при выработке каких-либо определенных суждений о преимуществах конкурентных рынков для экономического роста или инноваций.

12. Эту систему иногда называют «грязным колебанием», основываясь на неолиберальном представлении о том, что единственная «чистая» сила, которая действует в экономике, — это сила рынка, в то время как рука правительства обязательно «грязная».
13. Новая система не ставила целью свободное перемещение рабочей силы, то есть свободную миграцию.
14. После экономического кризиса, начавшегося в 2008 году, поведение ФРС снова изменилось, как и бюджетно-налоговая политика правительства. В 2008 году ФРС сначала переключила свое внимание на предотвращение краха крупных финансовых институтов и финансовой системы, а затем на поощрение экономического роста, поскольку экономика очень слабо восстанавливалась при небольшой инфляции. С 2008 года бюджетно-налоговая политика колебалась между кейнсианскими фискальными стимулами и неолиберальной политикой жесткой экономии (см. главу 5).
15. Правительство в годы президентства Рейгана также резко увеличило военные расходы. Хотя цель заключалась в увеличении военной мощи США, кейнсианцы могли утверждать, что результатом, если не намерением, являлось стимулирование экономики за счет увеличения общего спроса. Поскольку в начале 1980-х годов произошло сочетание снижения налогов и увеличения военных расходов, экономика действительно росла относительно быстрыми темпами, увеличиваясь на 4,0% в год с периода рецессии 1982 года до следующего пика делового цикла в 1990 году.
16. Одна группа неолиберальных экономистов — сторонников стимулирования предложения, таких, как Артур Лаффер, утверждала, что нет необходимости сокращать расходы при снижении налоговых ставок, поскольку снижение ставок налога на прибыль приведет к такому значительному увеличению экономической деятельности частного сектора, что доходы от сбора налогов, даже по новым более низким ставкам, скорее увеличатся, чем уменьшатся. Немногие другие экономисты согласились с этим утверждением, его высмеивало даже большинство научных деятелей — неолиберальных экономистов. Тем не менее это было частью публичного оправдания значительного сниже-

- ния налоговых ставок, проведенного в Конгрессе при администрации Рейгана в 1981 году. За этим последовал большой и растущий бюджетный дефицит, поскольку не произошло обещанного увеличения налоговых поступлений.
17. Еще одним ключевым регулируемым сектором была сырая нефть, хотя сложная система, созданная для стабилизации цен на нее до начала 1970-х гг., управляемая на уровне правительств штатов и федерального правительства в сотрудничестве с крупными нефтяными компаниями, была более неформальным институтом, чем система для других регулируемых секторов.
 18. В Европе такие отрасли часто принадлежали государству, а не частным лицам, и регулировались государством. Даже в Соединенных Штатах в электроэнергетическом секторе была некоторая государственная собственность.
 19. См. работу Бенстон (1983) для ознакомления с подробным изложением экономических аргументов в пользу финансового дерегулирования.
 20. В 1984 году автор свидетельствовал перед Банковским комитетом Палаты представителей об опасностях финансового дерегулирования, утверждая, что это приведет к возвращению банкротств банков и финансовой паники (Котц, 1984). Для любого, кто знаком с историей банковского дела, это был очевидный вывод, но неолиберальные экономисты уделяли истории мало внимания.
 21. Эти два закона — Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле от 1980 г. и Закон Гарна — Сен-Жермена о депозитных учреждениях от 1982 г. — положили начало отмене государственного контроля над процентными ставками и ограничений на услуги, которые могли предлагать финансовые учреждения.
 22. В 1998 г. Бруксли Борн, в то время глава Комиссии по торговле товарными фьючерсами, призвала к обсуждению регулирования производных финансовых инструментов, предупредив, что они представляют потенциальную опасность. Однако министр финансов Роберт Рубин и его преемник Лоуренс Саммерс заблокировали ее призыв. Затем госсекретарь Саммерс поддержал запрет на любое регулирование производных финансовых инструментов, который был включен в окончательный законопроект о дерегулировании финансового сектора того времени, Закон о модернизации товарных фьючерсов 2000 г., внесенный республиканцем, сенатором Филом Грэммом из Техаса. Результатом стал быстрый рост нерегулируемых производных финансовых инструментов в 2000-х годах, что обсуждается в главе 5.
 23. В соответствии с этим законом было создано новое Управление по технике безопасности и охране труда, задачей которого является «обеспечение безопасных и здоровых условий труда для работающих мужчин и женщин» (<http://www.dol.gov/compliance/laws/comp-osha.htm>).
 24. Согласно экономической теории, такие рыночные сбои являются результатом «негативных внешних эффектов», то есть затрат, налагаемых на третьи стороны, например, вследствие загрязнения воздуха и воды из-за производственных процессов или продуктов, а также по причине асимметричной информации, когда одна сторона сделки знает о последствиях транзакции, в то время как другая не знает, как в случае с опасными продуктами или рабочими местами. Традиционная экономическая теория учит, что нерегулируемые рыноч-

- ные решения не приводят к эффективному распределению ресурсов при наличии внешних эффектов или асимметричной информации.
25. В 1970-х Ватт основал антиэкологическую организацию Правовой фонд западных штатов. Энн Горсуч, бывший поверенный «Маунтин Белл», а затем консервативный член Конгресса от Вайоминга, видела свою роль главы Агентства по охране окружающей среды в ослаблении экологического регулирования и сокращении штата агентства.
 26. Приведенные сокращения численности персонала основаны на предполагаемых должностях в 1984 финансовом году.
 27. Информация об этом решении просочилась в Конгресс, который провел слушание по этому вопросу, в ходе которого появились заголовки о судебных исках вдов и сирот как предлагаемых средствах сдерживания производства небезопасных продуктов. Возникшая волна критики вынудила Федеральную торговую комиссию разрешить регулирующие действия в данном случае (Котц, 1987, 166).
 28. Законопроект 1167 Сената был внесен в 1967 г. (Мартин, 2005, 11).
 29. В середине 1990-х годов от 70% до 80% слияний, о которых сообщалось Федеральной торговой комиссией, являлись слияниями внутриотраслевого типа, повышающими монопольную власть на рынках. Напротив, в 1980-х гг. лишь около 40% слияний являлись внутриотраслевыми (Федеральная торговая комиссия, 2013). Волна слияний в 1960-х гг. носила в основном конгломератный характер и мало повлияла на монопольную власть.
 30. В истории США было несколько важных государственных предприятий, в основном в области энергетики, транспорта и производства оружия.
 31. «*Нью-Йорк Таймс*», 4 февраля 2007 г., 1, 24.
 32. Фактические налоговые ставки, уплачиваемые налогоплательщиками с высоким доходом, часто были ниже перечисленных ставок из-за различных лазеек, поэтому эффективные налоговые ставки в эпоху регулируемого капитализма в Соединенных Штатах не были такими прогрессивными, как показано на рисунке 2.5.
 33. В главе 3, которая касается подъема неолиберального капитализма, будет показано, что в целом большой бизнес никогда не испытывал энтузиазма по поводу роли профсоюзов и процесса переговоров о заключении коллективных договоров. Исторические условия конца 1940-х гг. вынудили крупный бизнес принять новые отношения с рабочей силой как лучший для него вариант, доступный в то время.
 34. Президентская библиотека Дуайта Д. Эйзенхауэра, 2013 г. Цитата из выступления в Американской федерации труда в Нью-Йорке 17 сентября 1952 г.
 35. Снижение процента охвата профсоюзами в частном секторе с 1953 по 1973 г. отражало, прежде всего, изменения в отраслевой структуре занятости, поскольку занятость в традиционно не связанных с профсоюзами секторах увеличивалась по сравнению с общей занятостью, а также смещение географического положения некоторых отраслей в сторону отдельных областей Соединенных Штатов, которые оказались негостеприимными для профсоюзов, — Юго-Востока и Юго-Запада.

36. В 2011 г. компания «Катерпиллар» получила рекордную прибыль в размере 4,9 миллиарда долларов, но в следующем году компания спровоцировала забастовку на своем заводе в Джолиет, штат Иллинойс, потребовав замораживания заработной платы на шесть лет. Компания, которая повысила зарплату своим руководителям, пожаловалась на то, что членам профсоюзов платили выше рыночных ставок. В прошлом году компания «Катерпиллар» закрыла завод в Лондоне, в провинции Онтарио, после того, как рабочие отказались от снижения заработной платы на 55% («*Нью-Йорк Таймс*», 23 июля 2012 г., A1).
37. См. работу Ачитель (2013), в которой известный экономист «*Нью-Йорк Таймс*» рассказывает о распространении двухуровневых профсоюзных договоров с низкой заработной платой.
38. Не во всех странах — участницах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) был обнаружен значительный процент временно работающих сотрудников. Такие работники составляли 5% или менее от общего числа в Ирландии, Австрии и Великобритании в 2006 г.
39. Работа Бэран и Суизи (1966, гл. 2) — одна из многих книг, описывающих согласованную конкуренцию в эпоху регулируемого капитализма.
40. «*Нью-Йорк Таймс*», 18 июля 1999 г., D4.
41. Усиление международной конкуренции в конце 1960-х и 1970-х гг. сыграло важную роль в упразднении согласованной конкуренции и ее замене формой неограниченной конкуренции. Это обсуждается в главе 3.
42. Как показало одно исследование, доля новых генеральных директоров, нанятых со стороны, в компаниях, включенных в индекс S&P 500, выросла в среднем с 15,5% в 1970-х гг. до 32,7% в 2000–2005 гг. (Мерфи и Забойник, 2007, 34).
43. Принципы рынка также в итоге вторглись в некапиталистические секторы экономики, включая высшие учебные заведения. Заработная плата преподавателей, ранее в значительной степени не зависящая от дисциплины, теперь различалась в зависимости от потенциального заработка за пределами университета. Для руководителей университетов стало популярным стремление измерять «эффективность» факультетов и программ, обещая вознаграждать получивших высокие баллы и штрафовать тех, которые были признаны недостаточно эффективными.
44. Это описание деятельности финансовых институтов в эпоху регулируемого капитализма несколько упрощено. Например, коммерческие банки, особенно самые крупные, помимо кредитования бизнеса занимались и другими видами деятельности. Однако в тексте рассматривается основная роль во внутренней экономике каждого типа финансового института того периода.
45. В главе 7 мы используем термин «социал-демократия» в более широком смысле для обозначения формы капитализма с чертами, которые были общими для регулируемого капитализма США и Западной Европы в послевоенные десятилетия.
46. Обзор финансиализации см. в работах Орхангази (2008) и Эпштейн (2005).
47. Связанный с этим анализ объясняет рост неолиберализма как результат подъема финансов или финансовых капиталистов. Эта точка зрения рассматривается в главе 3.

48. Общий объем операций с иностранной валютой в мире вырос примерно с 15 миллиардов долларов в день в 1973 г. до 80 миллиардов долларов в день в 1980 г. (Бхадури, 1998, 152).
49. Процесс финансиализации также включал расширение предоставления финансовых услуг нефинансовыми корпорациями и увеличение их владения финансовыми активами.
50. Хотя доля финансовой прибыли в общей прибыли резко упала с 2003 по 2006 г., финансовая прибыль продолжала расти, но нефинансовая прибыль росла быстрее. В 2007 г. снизилась как финансовая, так и нефинансовая прибыль, за которой последовал обвал финансовой прибыли в 2008 г. из-за разразившегося финансового кризиса. Однако после 2009 г. финансовая прибыль быстро восстановилась благодаря поддержке правительством крупных финансовых организаций.
51. Если бы современный капитализм можно было понять как капитализм, основанный на финансировании, это означало бы, что созданные им проблемы можно решить путем возврата к регулированию финансового сектора. Однако, если финансиализация является результатом неолиберализма, это предполагает, что для решения проблем нынешней формы капитализма потребуются более широкие изменения.
52. Некоторые аналитики, подчеркивающие глобализацию, считают ее неизбежным процессом, который нельзя регулировать. Их критики утверждают, что тенденцию глобализации, которая раньше в истории уже была переломлена, можно замедлить или даже снова переломить.
53. Более узким показателем является добавленная стоимость государственного сектора, которая включает оплату труда государственных служащих и амортизацию основных средств производства, находящихся в государственной собственности, а также государственное потребление и инвестиции, которые добавляют стоимость государственных закупок в частном секторе к добавленной стоимости государственного сектора.
54. Государственные расходы в широком смысле на самом деле не являются частью ВВП, поскольку один из основных компонентов, трансфертные платежи, представляет собой перераспределение покупательной способности, а не часть товаров и услуг, составляющих ВВП. Тем не менее общепринятая практика сравнивает государственные расходы с ВВП, чтобы оценить размер правительства по отношению к экономике.
55. Как отмечалось в главе 1, мы не считаем 1981 г. пиковым годом делового цикла, несмотря на то, что Национальное бюро экономических исследований определило его как пиковый год.
56. По мере роста экономики объемы производства в частном секторе быстро растут, в то время как некоторые виды государственных расходов сокращаются, например, выплаты пособий по безработице. При рецессии происходит обратное. Этот эффект можно увидеть в циклическом движении показателей государственных расходов на рисунке 2.10.
57. Термин «отношения между капиталом и трудом» в таблице 2.1 относится к институтам (методам), которые характеризуют отношения между капиталом и

трудом, таким как снижение значимости переговоров о заключении коллективных договоров, что не то же самое, что и классовые отношения между капиталом и трудом, которые мы интерпретируем как соотношение влияния.

58. См. соответствующее обсуждение этого вопроса в работе Вулфсон и Котц (2010).

3. Взлет неолиберального капитализма

1. Факультет экономики Чикагского университета, где лидирующие позиции занимали экономист, сторонник теории свободного рынка Милтон Фридман и некоторые другие приверженцы аналогичных взглядов, не участвовал в кейнсианской революции, но придерживался прежних доминирующих экономических идей. Термин «Чикагская экономическая школа» стал обозначать экономические идеи и теории свободного рынка.
2. В учебную программу аспирантуры по макроэкономической теории могли быть включены одна или несколько журнальных статей Милтона Фридмана, чтобы продемонстрировать некоторое разнообразие, но в то время мало кто за пределами Чикагского университета считал теории Фридмана убедительными.
3. В работе Роджерс (2011, гл. 2) представлен подробный отчет о росте экономических идей и теорий свободного рынка в тот период.
4. Через два дня после начала забастовки президент Рейган приказал уволить более 11 000 бастующих авиадиспетчеров, что привело к аннулированию сертификации профсоюза 22 октября.
5. Хотя переход крупного бизнеса к поддержке неолиберальной реструктуризации в 1970-х гг. рассматривается здесь как причина этой трансформации, причины, по которым крупный бизнес перешел к такой поддержке, обусловил экономический и политический контекст того периода. Таким образом, контекст и его эффекты являются важными составляющими объяснения.
6. Слово «коалиция» имеет разные значения, включая относительно единую ассоциацию, но здесь это значение не подразумевается. В этом контексте значение коалиции — это объединение различных групп или фракций с целью совместных действий, как в случае коалиционного правительства, включающего несколько партий, у которых могут оказаться совершенно разные округа и (или) политические взгляды. Коалиция большого бизнеса и профсоюзов в поддержку ключевых институтов регулируемого капитализма не означает, что у этих двух групп были одинаковые интересы или что они больше не соперничали друг с другом по тем вопросам, по которым их интересы расходились.
7. К противникам регулируемого капитализма также относились некоторые представители среднего бизнеса, чьи операции были внутренними, а не международными, а также несколько крупных предприятий. Утверждение, что крупный бизнес поддерживает регулируемый капитализм, означает, что большинство крупных корпораций — влиятельная часть группы — поддерживали его. Такие группы никогда не бывают полностью единодушны по какому-либо вопросу.

8. В работе Мэддисон (1995) представлены данные за период 1950–1973 гг., а не за период 1948–1973 гг., используемый в этой книге для описания регулируемого капитализма.
9. Например, см. «Золотой век капитализма» (Марглин и Шор, 1990).
10. В работе Фостер (2007) предлагается связанное объяснение неолиберализма и утверждается, что тенденция к стагнации, присущая монополистическому капитализму, вызвала перемещение капитала в сферу финансовой деятельности, что привело к финансовализации монополистического капитализма. Далее неолиберализм рассматривается как идеология финансируемого монополистического капитализма. С этой точки зрения, неолиберализм интерпретируется более узко, чем с нашей точки зрения, и рассматривается как идеология, а не как система, охватывающая весь набор институтов.
11. Марксистская теория социальных изменений, известная как исторический материализм, является предметом многочисленных споров в марксистской литературе, где можно найти споры по поводу нескольких различных интерпретаций этой теории.
12. Другой пример исторического шага назад произошел, когда капитализм привел к быстрому экономическому прогрессу в шестнадцатом-девятнадцатом веках, но в тесной связи с этим прогрессом в Америке возникла и развилась архаическая рабовладельческая экономическая система.
13. Реальная история более запутана, чем можно предположить из теории ее развития. В то время как социальную структуру теории накопления можно принять, чтобы утверждать, что весь согласованный набор институтов накопления и содействия получению прибыли возникает в относительно сжатый период времени, история показывает, что каждая прошлая социальная структура накопления развивалась в течение некоторого длительного периода времени, независимо от сложной последовательности событий (Котц, 1994).
14. В таблице 3.1 показаны основные институты регулируемого капитализма, но не все. Для ознакомления с расширенным списком см. работу Котц (1994).
15. Практика согласованной конкуренции между крупными корпорациями возникла в начале 1900-х гг., когда Дж. П. Морган и другие крупные банкиры внедрили ее в отраслях, над которыми они получили контроль (см. главу 6). Эта практика ослабла в 1920-х и 1930-х гг., но затем стала стандартной практикой после Второй мировой войны.
16. Некоторые ключевые элементы Бреттон-Вудской системы так и не начали полноценно функционировать до конца 1950-х гг. (Котц, 1994).
17. С Бреттон-Вудской системой было связано несколько других важных новых институтов, возникших во второй половине 1940-х гг., в том числе новая мощная военная роль Соединенных Штатов в мире и активное предоставление иностранной экономической помощи.
18. Ведущими основателями являлись: Пол Г. Хоффман, президент автомобилестроительной компании «Студебекер»; Уильям Бентон, соучредитель рекламной фирмы «Бентон энд Боулз»; Мэрион Б. Фолсом, казначей компании «Истмен Кодак» (МакКвейд, 1982, 109–121).

19. Как и в случае с корпоративными советами директоров, среди попечителей КЭР также были некоторые члены, не принадлежавшие к деловым кругам, например, президенты колледжей.
20. Отчет получил широкое распространение и был полностью опубликован в выпуске журнала «Форчун» за октябрь 1944 г. (МакКвейд, 1982, 119).
21. В работе Фергюсон и Роджерс (1986) утверждается, что крупные финансовые учреждения и капиталоемкие корпорации были основными крупными предприятиями, которые примирились с Новым курсом, отчасти потому, что их затраты на рабочую силу составляли небольшую часть общих затрат. Они также утверждают, что более ориентированные на международный рынок крупные банки и корпорации также имели тенденцию занимать эту позицию, поскольку поддержка свободной торговли стала, с политической точки зрения, ассоциироваться с принятием реформ Нового курса. Однако к 1960-м гг. крупные автомобилестроительные и текстильные корпорации, являющиеся относительно трудоемкими, были связаны с КЭР, и Генри Форд рано одобрил его политику.
22. Хотя в документе говорится, что он не обязательно отражает точку зрения попечителей КЭР, это официальное заявление Комитета по науке и политике КЭР, в который в то время входили генеральные директора «Либби-Оуэнс-Форд Гласс», «Истмен Кодак», «Нью-Йорк Лайф Иншуранс», «Студебекер», «Гео А. Гормель энд Ко.», «Федеративных универсальных магазинов», «Скотт Пейпер», «Дженерал Электрик», «Ар-Эйч Мейси» и «Северо-западной банковской корпорации» (КЭР, 1947).
23. На момент публикации заявления в 1964 г. 50 из 200 попечителей Комитета по науке и политике КЭР являлись попечителями КЭР (КЭР, 1964).
24. Закон Лэндрама — Гриффина от 1959 г. ввел новые правила внутренней организации профсоюзов.
25. Авторы этого заявления КЭР выступали за снижение налогов, а не за увеличение государственных расходов, когда возникает необходимость противодействовать эффекту сокращения производственных капиталовложений, что представляет собой форму кейнсианской политики, часто называемую «консервативным кейнсианством». В 1960-х гг., считавшихся апогеем открытого использования кейнсианской политики федеральным правительством США, именно эта разновидность кейнсианского стимула в форме широкомасштабного снижения налогов была предложена при администрации Кеннеди, а затем принята Конгрессом при администрации Джонсона.
26. В то время как аналогичные условия в других развитых капиталистических странах привели к тому, что крупный бизнес поддержал подобные меры, точный ход процесса установления регулируемого капитализма в разных странах отличался, как и точная форма регулируемого капитализма. В некоторых европейских странах трудовые политические партии сыграли ведущую роль в установлении формы регулируемого капитализма с более щедрыми социальными программами, чем в США.
27. К концу 1930-х гг. несколько крупных компаний, столкнувшись с решительной активностью профсоюзов со стороны своих рабочих, быстро уступили и

признали профсоюзы, как в случае с «Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн» в 1937 г. Однако большинство крупных компаний в тот период сопротивлялись. Объединенный профсоюз рабочих автомобильной промышленности «завоевал» признание профсоюзов у «Дженерал Моторс» только после продолжительной и напряженной сидячей забастовки в 1936–1937 гг., в то время как несколько крупных сталелитейных компаний, кроме «Юнайтед Стейтс Стил», вели жесткую борьбу против Профсоюза работников сталелитейной отрасли в 1937 г.

28. Напротив, Торговая палата США, большинство членов которой составляли представители малого бизнеса, выступала против кейнсианского стимулирования экономики после Второй мировой войны, даже когда в 1949 г. разразилась рецессия (Коллинз, 1981, 127–128).
29. Многие отрицательные черты системы в государствах, где правят коммунисты, в конечном итоге серьезно снизили ее привлекательность для рабочих на Западе.
30. Джозеф Кеннеди, отец президента Джона Ф. Кеннеди и сенаторов Роберта и Эдварда Кеннеди, как сообщается, объяснил, почему такой богатый капиталист, как он сам, поддерживает «Новый курс» Рузвельта, сказав, что он «отдал половину своего состояния, чтобы быть уверенным, что его семья сможет радоваться вместе с внуками в мире и безопасности» (Уэлен, 1963). Он говорил метафорически — насколько известно, он не отдал половину своего состояния, но поддержал политику перераспределения «Нового курса». Эта широко цитируемая цитата Кеннеди приводится в статье Уэлена, но без указания даты или контекста.
31. В необычном антимонопольном иске 1930-х гг. правительство США вынудило «Дюпон Кемикл» продать свой контрольный пакет акций «Дженерал Моторс». Якобы причиной было заявление о том, что «Дюпон Кемикл» использовала свой контроль над «Дженерал Моторс», чтобы монополизировать свои закупки красок. Многие наблюдатели полагали, что настоящей причиной этой антимонопольной акции являлись откровенно пронацистские симпатии семьи Дюпонов. С приближением Второй мировой войны и с перспективой того, что «Дженерал Моторс» вскоре станет крупным производителем оружия, оставить «Дженерал Моторс» в руках Дюпонов, возможно, показалось администрации Рузвельта неразумным. Принудительная продажа акций «Дженерал Моторс» не смягчила враждебность Дюпонов к регулируемому капитализму.
32. Некоторые аналитики утверждают, что крупный бизнес неизбежно выступает за ту или иную форму капитализма, активно регулируемого государством. Хотя этот аргумент имел значительную историческую поддержку до 1970-х гг., более поздняя история усложняет поддержку такой точки зрения.
33. Под реальной заработной платой в данном случае понимается почасовая оплата производственного или не руководящего персонала в частном секторе с поправкой на инфляцию.
34. С 1966 по 1973 г. скорректированная на инфляцию норма корпоративной прибыли до налогообложения фактически упала на 9,3%.

35. В то время как семья Дюпонов в 1940-х гг. решительно выступала против регулируемого капитализма, в 1970-х гг. генеральный директор химической компании Ирвинг Шапиро вывел компанию в основное политическое русло крупного бизнеса США.
36. Круглый стол бизнеса являлся не единственным инструментом лоббирования крупного бизнеса в 1970-е гг. Отдельные корпорации создавали или модернизировали отделы по связям с государственными органами, назначая высокопоставленных чиновников, чтобы управлять ими, и выделяя им более крупные бюджетные суммы. В это десятилетие отдельные генеральные директора также стали более активно заниматься лоббированием (Вогель, 1989, 195–199).
37. Ускорение темпов инфляции в предыдущие годы, несомненно, повлияло на смещение акцента на остановку инфляции в 1980 г. Как мы отмечали ранее, неспособность разрешить экономические проблемы 1970-х гг. кейнсианскими методами имела тенденцию ослаблять влияние доминирующих кейнсианских идей.
38. Неспособность кейнсианского политического вмешательства решить нарастающие экономические проблемы 1970-х гг. также подорвала поддержку кейнсианской экономической теории и открыла дорогу сторонникам теории свободной рыночной экономики в научных кругах.
39. Голдуотер также требовал более агрессивной внешней политики.
40. В те годы кандидаты в президенты от республиканцев не бросали вызов институтам регулируемого капитализма.
41. В работе Мизручи (2013) представлен анализ взаимосвязи между крупным бизнесом и институциональными изменениями после Второй мировой войны, который имеет некоторые сходства с нашей точкой зрения. Однако в нем рост неолиберального капитализма рассматривается как свидетельство отказа от лидерства со стороны бизнес-класса, который отказался от своей прежней способности влиять на события в пользу погони за краткосрочной прибылью. На наш взгляд, неолиберальная форма капитализма эффективно служила интересам крупного бизнеса, но природа рыночной формы капитализма делает ненужным для бизнеса продолжение активного влияния на события.
42. Возникали некоторые конфликты между группами общественных интересов и рабочим движением по вопросам защиты окружающей среды, но в целом эти две группы придерживались единого мнения в этих вопросах.
43. Приведенная формулировка была направлена на решение проблемы повышения заработной платы, падения прибыли и проблемы инфляции, но, возможно, предназначалась для выражения более общей позиции.
44. Хотя рисунок 3.4 дает приблизительное представление об усилении конкуренции в импорте, отношение импорта товаров к ВВП только от товаров не является идеальным показателем темпов конкуренции в импорте, с которыми сталкиваются американские компании. Часть импорта товаров — это ресурсы, используемые производителями США, которых нет у американских компаний.
45. Успех Бреттон-Вудской системы также подорвал саму систему в 1967–1973 гг. Восстановление Западной Европы и Японии было основным фактором, кото-

рый в конечном итоге привел к тому, что в 1971 г. положительное сальдо торгового баланса США превратилось в дефицит торгового баланса. Это сделало фиксированную стоимость доллара США по отношению к золоту и другим основным валютам неприемлемой.

4. Как функционирует неолиберальный капитализм?

1. Наша датировка регулируемого капитализма и неолиберального капитализма была объяснена в главе 1.
2. Как отмечалось в главе 2, согласно неоклассической экономической теории, в условиях совершенной конкуренции каждый агент, поставляющий рабочую силу или капитал для производства, получит плату, которая отражает прирост продукта ресурсов, поставляемых этим агентом.
3. Избранные политические лидеры в Соединенных Штатах и Великобритании наблюдали за этим экспериментом. Однако в некоторых частях мира — в Африке, Азии и Латинской Америке — этот эксперимент был навязан многим странам — участницам МВФ при поддержке правительства США. В государствах Центральной и Восточной Европы, ранее управляемых коммунистической партией, неолиберальная реструктуризация была эффективно навязана новым правительствам МВФ, Всемирным банком и западными экономическими советниками.
4. Три западноевропейские страны — это Германия, Франция и Великобритания (Дюменил и Леви, 2004, 24).
5. Хотя данные о норме прибыли, представленные на рисунках в этой книге, относятся к ставке прибыли до налогообложения, как это принято в литературе, в данном случае мы приводим данные о прибыли после налогообложения, чтобы учесть влияние на прибыль одного элемента в неолиберальной программе, а именно снижения налогов на бизнес.
6. Как поясняется в приложении к этой главе, норма прибыли может быть выражена как произведение доли прибыли в доходе (или выпуске) и отношения выпуска к капиталу. Следовательно, увеличение нормы прибыли за период можно объяснить увеличением доли прибыли, повышением отношения выпускаемой продукции к капиталу или комбинацией этих двух факторов.
7. Показатель выпускаемой продукции в час (производительность труда), представленный в данном случае, отличается от показателя производительности труда на рисунке 4.5 в двух отношениях. Первый показатель относится к сектору нефинансовых корпоративных предприятий, а показатель на рисунке 4.5 — ко всему сектору нефинансовых предприятий. Во-вторых, указанный в тексте показатель получен на основе данных Бюро экономического анализа США, и его можно использовать для анализа факторов, лежащих в основе повышения нормы прибыли в неолиберальную эпоху. Данные на рисунке 4.5 относятся к стандартным сериям роста производительности труда, по данным Бюро статистики труда США.

8. Серьезная концептуальная проблема возникает при определении нормы прибыли для всего корпоративного сектора, включая финансовый сектор, из-за трудности определения надлежащего показателя основного капитала для всего корпоративного сектора. Для годового объема прибыли корпоративного сектора такой проблемы не возникает. Таким образом, мы представляем норму прибыли для нефинансового сектора корпоративного бизнеса (рисунок 4.1), но дополняем ее данными о темпах роста объема прибыли для всего корпоративного сектора. На рисунке 4.12 показан источник темпов роста объема прибыли.
9. На рисунке 4.2 в столбцах значения немного ниже 4% и 3% из-за округления. Среднегодовые темпы роста округляются до 4,0% в первый период и до 3,0% в последние два периода. Точность процентных темпов роста ВВП не превышает одного десятичного знака.
10. Мэддисон скончался в 2010 г., но его группа продолжала обновлять оценки мирового экономического роста, используя разработанную им методологию. Построение темпов роста ВВП для всей мировой экономики требует принятия упрощающих допущений, необходимых для объединения темпов роста ВВП многих стран, имеющих множество экономических различий.
11. Чистые частные инвестиции получают путем вычитания амортизации основного капитала из валовых (общих) частных инвестиций, где валовые частные инвестиции — это производство конструкций, оборудования и программного обеспечения, плюс увеличение производственных запасов. Чистый внутренний продукт, полученный путем вычитания амортизации из валового внутреннего продукта, является подходящей мерой выпуска для сравнения чистых частных инвестиций с выпуском.
12. Скорость накопления капитала — лучший показатель из двух. На долю частных инвестиций в объеме производства влияют не только темпы частных инвестиций, но и поведение других компонентов выпуска, таких как потребительские расходы, государственное потребление и инвестиции, а также чистый экспорт.
13. Бум инвестиций в жилищное строительство способствовал первой половине роста 2001–2007 гг.
14. Рисунок 4.11, показывающий доли дохода 1% самых богатых и 0,1% самых богатых, включает доход от реализованного прироста капитала, который составляет значительную часть дохода очень богатых. Реализованный прирост капитала не включается в долю дохода по данным Бюро переписи населения, как показано на рисунке 4.10.
15. Зарботная плата генерального директора является средней для 350 крупнейших фирм, ранжированных по объему продаж, включая реализованные опционы на акции. Зарботная плата рабочего — это средняя оплата труда производственного или не руководящего персонала в отраслях специализации фирм, включенных в выборку.
16. Если обычно мы используем период с 1948 по 1973 г. для представления регулируемой капиталистической эры, то более короткий период до 1966 г. подходит для анализа роста прибыли, поскольку, в отличие от таких рядов показате-

- лей, как ВВП, рост прибыли и норма прибыли резко снизились после 1966 г., а не в 1973 г. Как отмечалось ранее, если судить по ряду прибыли или нормы прибыли, послевоенный регулируемый капитализм больше не функционировал эффективно в период с 1966 по 1979 г., а не только с 1973 по 1979 г.
17. Бюро статистики труда пересмотрело методологию построения рядов для среднего почасового заработка в 2004 г., в результате чего последовательных рядов с 1948 по 2007 г. не существует. На рисунке 4.13 представлены старые и новые ряды для подпериодов, за которые они доступны. Хотя эти два ряда изменяются одинаково в течение нескольких лет, возможно, что последовательный ряд за весь период покажет несколько меньшую или несколько большую разницу между темпами роста средней заработной платы в двух подпериодах.
 18. Чтобы сравнить средние значения уровня безработицы для трех смежных периодов, нельзя включать годы переломных моментов в два периода, что приведет к двойному учету таких лет. Таким образом, неолиберальная эра должна начаться в 1980 г., а не в 1979 г., когда данные представляют собой средние значения, такие как средний уровень безработицы. Для темпов роста переменных эта проблема не возникает, поскольку темпы роста за период 1979–2007 гг. фактически начинаются с роста, наблюдавшегося с 1979 по 1980 г.
 19. Эквивалентные рабочие места с полной занятостью включают работу с неполной занятостью, взвешенную по отработанным часам в процентах от рабочих часов с полной занятостью.
 20. В последние десятилетия изменения в структуре семьи также сыграли роль в увеличении неравенства домохозяйств, особенно в увеличении числа как неполных семей, так и семей с двумя наемными работниками.
 21. В те дни, когда генерального директора продвигали внутри компании, генеральные директора часто получали лишь умеренное повышение зарплаты, когда поднимались на верхнюю ступеньку корпоративной лестницы. Однако привлечение руководителей со стороны позволило потенциальным кандидатам торговаться за небольшую долю прибыли компании, утверждая, что они могут увеличить прибыль, если их примут на работу. Для крупных корпораций с огромной годовой прибылью это привело к быстрому росту заработной платы генерального директора, хотя другие факторы также сыграли свою роль.
 22. Некоторые аналитики указывают на низкие процентные ставки, чтобы объяснить появление пузырей активов. Критика этой точки зрения представлена в главе 5.
 23. В главе 6 обсуждаются более ранние исторические периоды в Соединенных Штатах, когда финансовые учреждения вели себя аналогично своему недавнему поведению.
 24. Спекулятивная деятельность, которая связана с покупкой актива в ожидании его последующей перепродажи по более высокой цене, рассматривается неоклассической экономической теорией как выполнение полезных функций. Сторонники этой теории утверждают, что в результате спекуляции цена актива приближается к ее равновесному значению, одновременно распределяя риск владения активами. Следовательно, прибыль от спекулятивной деятельности рассматривается как возврат спекулянту за положительный экономиче-

- ский вклад. Экономисты, не принадлежащие к основному направлению, включая тех, кто придерживается кейнсианского, институционалистского или марксистского подхода, обычно считают, что спекуляции не служат полезной экономической цели, но имеют ряд негативных последствий. Последние считают прибыль от спекулятивной деятельности результатом удачи, торговли инсайдерской информацией (незаконной, с точки зрения законов о ценных бумагах) или мошенничества (когда продавец не раскрывает отрицательную информацию о продаваемых активах). Неизменно высокие прибыли от спекуляций предполагают для последней группы аналитиков вероятность инсайдерской торговли или мошенничества. В этой книге принята последняя, не относящаяся к неоклассической, интерпретация спекулятивной деятельности.
25. В главе 5 приведены примеры рискованной деятельности крупнейших банков США, из-за которых они столкнулись с серьезными юридическими затруднениями после краха.
 26. Кейнс представил убедительный довод в пользу того, что закон Сэя является просто неверным, но некоторые издания учебников по кейнсианской экономике рассматривают закон Сэя как недействительный «только в краткосрочной перспективе», тогда как в долгосрочной перспективе закон Сэя считается убедительным. Вера в то, что в итоге имеет значение только предложение, а не спрос, вернула элемент докейнсианской «классической» теории экономики, которую Кейнс стремился опровергнуть.
 27. Начиная с 2006 г., Федеральная резервная система включала студенческие кредиты в состав прироста потребительского долга. В 2010 г. студенческие кредиты превысили сумму кредитов на покупку автомобилей и кредитных карт и стали самой крупной категорией добавлений к потребительским кредитам. В 2012 г. непогашенные студенческие кредиты увеличились на 1,1 триллиона долларов, что составило 38,7% от общего прироста потребительского долга в этом году (Совет управляющих Федеральной резервной системы, 2013).
 28. Во второй половине периода роста 2001–2007 гг. долгосрочные производственные капиталовложения также быстро росли, чему способствовали темпы роста прибыли, а также эйфория, вызванная пузырем на рынке недвижимости.
 29. Средний индекс цен на жилье в США также рос самыми быстрыми темпами с 2002 по 2005 г. (см. рисунок 5.5 в главе 5).
 30. Напротив, Котц (2009, 184, таблица 13.4) обнаружил, что на поздней стадии роста делового цикла в 1948–1973 гг. рост реальной заработной платы был значительно быстрее, чем рост производительности труда в нефинансовом корпоративном секторе бизнеса. Приведенные в тексте темпы роста оплаты труда и производительности труда относятся к сектору нефинансового корпоративного бизнеса.
 31. Упомянутый ранее парадокс — потребительские расходы по отношению к доходу со временем росли, несмотря на усиление неравенства, которое должно было снизить это соотношение, — включает силы, действующие в противоположных направлениях. Растущее неравенство само по себе имеет

- тенденцию к снижению коэффициента потребительских расходов, но это соотношение имеет тенденцию расти также из-за других факторов, проанализированных выше: стимулирующего эффекта пузырей активов на потребительские расходы, тяжелого положения семей со средним и низким доходом, для которых заимствования являются единственным способом сохранить свой уровень жизни, и активного продвижения займов для домохозяйств финансовыми учреждениями. Данные, которые показывают тенденцию резкого роста потребительских расходов по отношению к доходам в неолиберальную эпоху, подтверждают мнение о том, что последние силы подавили влияние растущего неравенства на соотношение потребительских расходов.
32. Гринспен сделал это предупреждение в речи 5 декабря 1996 г. в Американском институте предпринимательства (<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1996/19961205.htm>).
 33. Джефф Фокс, личное сообщение, 18 июля 2013 г. Фокс, аналитик экономической политики, присутствовал на встрече на высшем уровне в 1993 г. и пообщался с представителями Американской федерации труда и Конгресса производственных профсоюзов во время встречи.
 34. В период с 1993 г., когда Клинтон вступил в должность и дефицит начал сокращаться, и до 2000 г. процентная ставка по корпоративным облигациям категории AAA изменилась незначительно, оставаясь на уровне около 7,5%, в то время как основная ставка по банковским кредитам выросла с 6,0% до 9,2% (Экономический отчет президента, 2002, 406, таблица В-73).
 35. «*Нью-Йорк Таймс*», 3 июля 1997 г.
 36. «*Таймс*» [Лондон], 20 февраля, 2002 г., 23.
 37. В Соединенных Штатах никогда не было аристократии, но в Великобритании часть риторики правительства Тэтчер заключалась в том, что оно борется за права среднего класса против привилегий старого класса. По этой причине некоторые аристократические элементы британского высшего класса испытывали сомнения по поводу тэтчеризма (Харви, 2005, 31).
 38. Эта интерпретация гибели государственного социализма не подтверждается историческими свидетельствами. См. работу Котц и Вейр (1997). Тем не менее она стала доминирующей интерпретацией для экономистов основного направления.
 39. Разница между ростом заработной платы и ростом производительности труда не совсем равна росту доли заработной платы, потому что мы измеряем темпы роста как совокупные среднегодовые темпы роста, и в результате условие взаимодействия между ростом заработной платы и ростом производительности может составлять небольшой процент роста доли заработной платы.

5. Кризис

1. Показатель долга домашних хозяйств, используемый в настоящей книге (рисунк 4.20), — непогашенный долг по отношению к располагаемому доходу — является одним из нескольких возможных показателей размера долга

домашних хозяйств. Во-вторых, отношение основной суммы и процентных выплат к доходу домохозяйства измеряет текущее бремя долга, но этот показатель снижается, когда процентные ставки по долгу низкие, и он может внезапно подскочить, когда ставки повышаются, как это обычно происходит после периода экономического роста. Третий показатель — отношение непогашенной задолженности к рыночной стоимости активов домохозяйств — показывает, в какой степени домохозяйства используют стоимость дома для увеличения долга. Этот показатель неэффективен во время роста пузыря на рынке недвижимости, когда рыночная стоимость домов повышается, и он внезапно вырастет, когда пузырь лопнет. Первый показатель, отношение долга домохозяйства к доходу домохозяйства, является наилучшим для определения степени долгосрочной задолженности домохозяйства независимо от текущей процентной ставки и текущей стоимости недвижимости.

2. *«Нью-Йорк Таймс»*, 3 октября 2008 г., A1, A23. После 2007 г. одна из пяти компаний обанкротилась («Леман Бразерс»), две пришлось выкупить более крупным организациям, чтобы избежать банкротства («Меррилл Линч» и «Бернстернс»), а двум потребовалась помощь Федеральной резервной системы («Голдман Сакс» и «Морган Стэнли»).
3. Мы используем общий термин «финансовые инструменты», а не «ценные бумаги», поскольку некоторые из новых финансовых продуктов, появившихся в этот период, например кредитные дефолтные свопы, не являлись ценными бумагами.
4. «Фэнни Мэй» — неофициальное название Федеральной национальной ипотечной ассоциации, созданной федеральным правительством в 1938 г. для поддержки покупки жилья. В 1968 г. «Фэнни Мэй» была приватизирована, хотя сохранила некоторые связи с государством, поэтому ее иногда называют «агентством, финансируемым государством».
5. Предшественник ипотечных ценных бумаг возник в 1920-х гг. в виде ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью, которые сыграли роль в образовании пузыря на рынке недвижимости середины 1920-х гг.; см. главу 6.
6. По словам эксперта по правовым вопросам, который давал показания в Конгрессе в 2003 г.: «Путем переноса кредитного риска секьюритизированных активов (по цене) на... инвесторов в ипотечные ценные бумаги финансовые учреждения могут снизить свои риски. По мере снижения уровня риска отдельного учреждения снижается и системный риск, или риск, с которым сталкивается финансовая система в целом» (Кауэн, 2003, 7).
7. Первоначальная ипотека относится к выдаче первоначальных ипотечных кредитов для домовладельцев. Компания, которая предоставляет первоначальный ипотечный кредит, называется первичным кредитором.
8. Работа Иммерглук и Уайлз (1999) — это исследование, процитированное в работе Чомсисенгфет и Пеннингтон-Кросс (2006).
9. *«Нью-Йорк Таймс»*, 7 июля 2009 г., 15. В той же статье Уэллс Фарго отверг обвинения, заявив: «Мы очень много работали, чтобы сделать домовладение доступным для большего количества афроамериканских заемщиков».
10. Ипотечные ценные бумаги также обычно выпускаются траншами.

11. *«Нью-Йорк Таймс»*, 17 февраля 2008 г., 1, 17. Поскольку кредитные дефолтные свопы не торгуются на биржах, а создаются по двустороннему договору, стоимость непогашенных кредитных дефолтных свопов можно только оценить. По оценкам Босворт и Флааен (2009), кредитные дефолтные свопы выросли примерно с 1 триллиона долларов в 2000 г. до более чем 50 триллионов долларов в середине 2008 г.
12. В дополнение к трудностям точной оценки риска и доходности сложных новых ценных бумаг, созданных в неолиберальную эпоху, по сути невозможно «точно» определить риск и доходность любой ценной бумаги, поскольку это зависит от будущих событий, о которых нельзя знать заранее, а можно только догадываться. Лучшее, что можно сделать при оценке ценных бумаг, — это беспристрастное и обоснованное предположение.
13. *«Нью-Йорк Таймс»*, 12 ноября 2013 г., В1, В6.
14. *«Нью-Йорк Таймс»*, 24 декабря 2009 г.; 17 апреля 2010 г.; 19 марта 2012 г.
15. *«Нью-Йорк Таймс»*, 29 января 2009 г.
16. *«Нью-Йорк Таймс»*, 26 декабря 2008 г.
17. «Фредди Мак» — неофициальное название еще одного финансируемого государством агентства на рынке жилищной ипотеки, официальное название которого — Федеральная ипотечная корпорация. Создано в 1970 г.
18. *«Нью-Йорк Таймс»*, 7 июня 2010 г.; 24 октября 2013 г., Б1; 26 октября 2013 г., Б1.
19. *«Нью-Йорк Таймс»*, 20 октября 2013 г., А1, А23. Некоторые из ипотечных ценных бумаг, о которых идет речь, были унаследованы холдингом «Джей-Пи Морган», когда в 2008 г. он поглотил обанкротившиеся компании «Беар Стернс» и «Вашингтон Мьючуал», а другие были проданы «Джей-Пи Морган» до этих поглощений.
20. *«Файнэншл Таймс»*, 9 июля 2007 г. Эта знаменитая цитата на самом деле относилась к участию в выкупе с использованием заемных средств в свете развивающихся проблем на рынке высокорискованной ипотеки в США, но она отражает логику, которая заставляла опытных игроков участвовать в инвестициях всех типов, которые в тот или иной момент были обречены на провал.
21. Более широкий индекс использования производственных мощностей, доступный только с 1967 г., показывает ту же картину.
22. Для всего сектора нефинансовых корпоративных предприятий отношение объема производства к основному капиталу снизилось на 8,1% в период 1979–2007 гг., хотя это соотношение отражает технологические изменения, а также изменения в использовании производственных мощностей.
23. Можно было бы ожидать, что другая причина избыточных производственных мощностей будет связана с растущим неравенством неолиберального капитализма на том основании, что рост неравенства должен привести к более медленному росту потребительских расходов по сравнению с объемом производства. Однако, как мы видели в главе 4 (рисунок 4.8), неолиберальный капитализм в Соединенных Штатах вызвал рост, а не падение, потребительских расходов по отношению к ВВП, поскольку домохозяйства брали крупные займы для поддержания своих расходов.

24. Норма прибыли на капитал — это произведение отношения прибыли к выпуску и отношения выпуска к капиталу. Снижение загрузки производственных мощностей подразумевает уменьшение отношения выпуска к капиталу, что при заданном отношении прибыли к выпуску снижает норму прибыли.
25. Описанный здесь процесс, в котором создание избыточных производственных мощностей или основного капитала в итоге приводит к значительному падению инвестиций и, следовательно, к спаду, называется «чрезмерными инвестициями» (Котц, 2013).
26. В то время как основной причиной для инвестиций компаний является потребность в увеличении производственного потенциала, чтобы иметь возможность увеличивать производство, фирмы также инвестируют, чтобы воспользоваться преимуществами новых технологий.
27. Источниками последовательности событий финансового кризиса являются, если не указано иное, временные рамки Федерального резервного банка Сент-Луиса (2013 г.) и «Би-Би-Си Ньюс» (2009 г.).
28. «*Нью-Йорк Таймс*», 24 сентября 1998 г., A1, C11; 25 сентября 1998 г., A1, C4; 2 октября 1998 г., A1, C3.
29. Позже, в сентябре 2008 г. Федеральная резервная система действительно отказалась выручить одно обанкротившееся крупное финансовое учреждение, «Леман Бразерс».
30. «*Нью-Йорк Таймс*», 6 июля 2008 г., C1, C4.
31. «*Нью-Йорк Таймс*», 22 февраля 2008 г., A1, A16.
32. «*Нью-Йорк Таймс*», 15 марта 2008 г., A1, A12; 16 марта 2008 г., раздел «Бизнес» 1, 9.
33. Экономика США достигла пика делового цикла в четвертом квартале 2007 г., и считается, что рецессия началась в следующем календарном квартале, то есть в первом квартале 2008 г.
34. Другим крупным фактором снижения ВВП в первом квартале 2008 г. было жилищное строительство, которое сокращалось с четвертого квартала 2005 г. из-за замедления темпов инфляции цен на жилье.
35. Банки обязаны хранить резервы, которые составляют определенный процент от их кредитов и инвестиций. Если у них имеются избыточные резервы, это означает, что они не полностью используют свои резервы для предоставления займов и инвестиций, а вместо этого хранят их в неприбыльной ликвидной форме.
36. Государственный компонент ВВП, который составлял 72% ВВП в последний военный 1945 г., резко упал до 28% ВВП в 1946 г. Влияние внезапного сокращения расходов правительства в 1946 г. привело к падению ВВП на 11,6% в этом году, что преподнесло еще один (негативный) урок в поддержку кейнсианского утверждения о том, что увеличение государственных расходов увеличивает ВВП.
37. «*Нью-Йорк Таймс*», 15 октября, 2008 г., A1, A25.
38. «*Нью-Йорк Таймс*», 15 октября, 2008 г., A1, A25. Было непонятно, почему Полсон пошел этим путем, а не претендовал на историческую мантию знаменитого Дж. П. Моргана и не показал, что он главный. Как мы увидим в главе 6, в

- 1907 г. Дж. П. Морган удерживал ведущих банкиров, чтобы заставить их внести существенные суммы и остановить волну массового изъятия вкладов из банков, в то время как Полсон принес 250 миллиардов долларов в качестве своего вклада в спасение банков, хотя некоторые из них неохотно принимают в свою собственность даже государственную долю без права голоса.
39. *«Нью-Йорк Таймс»*, 26 ноября 2008 г., A1, A24.
40. *«Нью-Йорк Таймс»*, 20 декабря 2008 г.; 3 ноября 2010 г., B1.
41. Автор присутствовал на презентации Фельдштейна 4 января 2009 г.
42. Замечание о том, что фундаментальные основы экономики остаются сильными, было выражено в форме согласия с цитатой кандидата в президенты от Республиканской партии Джона Маккейна.
43. *«Нью-Йорк Таймс»*, 24 октября, 2008 г., B1, B6.
44. Исключением стала Турция, экономика которой несильно пострадала от кризиса.
45. Лица, определяющие экономическую политику, и советники администрации Обамы разошлись во мнениях относительно размера стимулирования в законопроекте, который должен быть внесен. Некоторые утверждали, что необходимо более радикальный законопроект, чтобы остановить рецессию, в то время как другие предупреждали, что более такой законопроект не пройдет через Конгресс. Лоуренс Саммерс, бывший сторонник дерегулирования в администрации Клинтона, который в 2009 г. занимал пост директора Национального экономического совета при Обаме, решительно выступал за внесение меньшей суммы на рассмотрение Конгресса.
46. Рассчитано по данным Бюро экономического анализа США, 2013 г., таблица 1.1.6 СНДП.
47. *«Нью-Йорк Таймс»*, 10 ноября 2008 г., A1.
48. Китайские власти могли инициировать масштабную программу стимулирования без необходимости получать одобрение непокорного законодательного органа или защищать его от внутренней критики.
49. *«Нью-Йорк Таймс»*, 9 февраля 2009 г.
50. Слабый рост ВВП продолжался и после первого квартала 2013 г. Темпы роста ВВП составляли 2,2% в год до последнего квартала, по которому сейчас доступны данные, первого квартала 2014 г. (Бюро экономического анализа США, 2014 г., таблица 1.1.6 по данным СНДП). Однако летом 2013 г. Бюро экономического анализа США завершило серьезный пересмотр Счетов национального дохода и продукта, и в результате темпы роста ВВП и его компонентов, которые могут быть рассчитаны за период после первого квартала 2013 г., не совсем сопоставимы с темпами роста, указанными в рисунках и таблицах в этой книге, в которой используются серии до пересмотра.
51. Данные о доходах за 2012 г. из работы Саез (2013) являются предварительными. Указанный прирост дохода относится к доходу семей до вычета налогов, включая реализованный прирост капитала. Восстановление фондового рынка в 2009–2012 гг. сделало возможным крупный прирост капитала для самых богатых семей.
52. *«Нью-Йорк Таймс»*, 24 ноября 2008 г., A14.

53. *«Нью-Йорк Таймс»*, 5 сентября 2013 г., A1, A3.
54. *«Нью-Йорк Таймс»*, 27 августа 2013 г., B1, B2.
55. После 2009 г. уровень безработицы в Германии непрерывно снижался до 5,5% в 2012 г. по причинам, связанным с отношением Германии к остальным странам Европейского Союза.
56. *«Нью-Йорк Таймс»*, 6 июля 2009 г., B1. Однако Центр автомобильных исследований заявил, что государственная помощь, оказанная компаниям «Дженерал Моторс», а также «Крайслер», позволила в 2009 г. сохранить в общей сложности более 1,1 миллиона рабочих мест, включая рабочие места в отраслях-поставщиках и дилерских центрах (*«Нью-Йорк Таймс»*, 18 ноября 2010 г., A1).
57. Мартин Фельдштейн, презентация, ежегодный съезд союзных ассоциаций социальных наук, Атланта, 2 января 2010 г.
58. *«Нью-Йорк Таймс»*, 23 ноября 2009 г., A1, A4; 23 мая 2010 г., 1, 4; 10 июля 2013 г., 18.
59. Крупные экономические спады в Греции, Ирландии и Испании были напрямую вызваны программами жесткой экономии, но контекст включает в себя особые проблемы, возникающие из-за договоренностей о единой валюте еврозоны, которые выходят за рамки этой работы.
60. *«Нью-Йорк Таймс»*, 5 октября 2008 г., 1, 30.
61. Аргументы сторонников жесткой экономии направлены на опасность большого государственного дефицита и государственного долга, при этом утверждается, что государственные расходы необходимо резко сократить, чтобы снизить дефицит. На практике многие сторонники жесткой экономии, похоже, больше заинтересованы в сокращении государственных расходов, чем в сокращении дефицита, поскольку большинство из них выступают против повышения налогов, которое является альтернативным способом сокращения государственного дефицита. Некоторые скандинавские правительства следовали политике высокого уровня государственных расходов в сочетании с низким дефицитом, достигнутым за счет высоких налоговых ставок.
62. Полная дискуссия экономистов о вытеснении более сложна, чем изложенная в настоящей книге.
63. В «странах с развитой экономикой» медианные долгосрочные темпы роста для стран с коэффициентом государственного долга более 90% были примерно на 1 процентный пункт ниже, чем в странах с низким уровнем долга, в то время как средние долгосрочные темпы роста в странах с высоким уровнем долга являлись отрицательными (Рейнхарт и Рогофф, 2010, 574).
64. Херндон обнаружил ошибку кодирования Excel и необъяснимое упущение некоторых точек данных (информация о стране и годе), которые противоречили их утверждениям.
65. Характерное сообщение «Би-Би-Си Уорлд Ньюс» было озаглавлено так: «Рейнхарт, Рогофф. . . и Херндон: Студент, подловивший профессоров» (<http://www.bbc.com/news/magazine-22223190>).
66. Статья была написана двумя коллегами с факультета в соавторстве, но главным автором стал аспирант Херндон.

67. Последующее исследование критики Херндона показало, что данные Рейнхарт и Рогоффа содержат свидетельства того, что существует связь, ведущая от медленного роста к последующему большому долгу, но не наоборот (Дьюб, 2013).
68. *«Нью-Йорк Таймс»*, 16 марта 2009 г., A14.
69. Сообщается, что в цикле выборов 2012 г. Американская банковская ассоциация направила 80% пожертвований своих комитетов по политическим действиям республиканцам по сравнению с 58% в цикле выборов 2008 г. (*«Нью-Йорк Таймс»*, 10 октября 2013 г., A15).
70. Показатель почасовой заработной платы используется для производственного или неруководящего персонала в несельскохозяйственном частном секторе, а показатель выпускаемой продукции в час — для всех лиц, занятых в несельскохозяйственном секторе бизнеса. Данные за 2012 г. являются предварительными.
71. На рисунке 5.16 показана норма прибыли до налогообложения. К 2011 г. норма прибыли после налогообложения превысила уровень 2006 г.
72. *«Гардиан»*, 19 сентября 2013 г.; *«Нью-Йорк Таймс»*, 16 октября 2013 г.
73. *«Нью-Йорк Таймс»*, 21 июля 2013 г., 1, 14, 15. Третий пример связан с предполагаемыми банковскими манипуляциями на рынке налоговых кредитов на продажу этанола, которые являются частью правительственных мер по снижению зависимости от импортируемой нефти и помощи сельскому хозяйству США. Сообщалось, что «Джей-Пи Морган Чейз» и другие крупные финансовые учреждения накопили огромные запасы кредитов на продажу этанола, что привело к увеличению их цены в 20 раз в тот момент, когда нефтепереработчики были вынуждены покупать их в соответствии с усиленными федеральными требованиями по продаже этанола. «Джей-Пи Морган» отвергла обвинения (*«Нью-Йорк Таймс»*, 15 сентября 2013 г., стр. 1, 16).
74. Скорость накопления капитала в 2012 г. оценивается с использованием определения инвестиций Бюро экономического анализа до пересмотра от 30 июля 2013 г. и стоимости новой серии инвестиций в 2012 г.
75. *«Нью-Йорк Таймс»*, 27 октября 2010 г.
76. *«Форбс»*, 19 марта 2013 г.
77. Среди экономистов нет единого мнения о причинах падения инвестиций ни в 1930-х гг., ни в наши дни. Однако предлагаемое здесь объяснение соответствует историческим свидетельствам.

6. Уроки истории

1. Термин «бароны-разбойники», по-видимому, впервые появился в 1870-х гг. Позднее он был популяризирован благодаря книге Джозефсона с одноименным названием (1962 [1934]).
2. Недавно некоторые историки подвергли сомнению разделение 1870–1916 гг. на эти два периода, утверждая, что существенные реформы произошли до 1900 г., например, введение федеральной гражданской службы и регулирова-

ния железных дорог в 1880-х гг. (Эдвардс, 2006). Обсуждение этой дискуссии см. в работе Джонстон (2011, 97–101). На наш взгляд, реформы 1880-х гг. были слишком ограничены, что не поддерживает мнение Эдвардса о том, что весь период, начиная с 1870 г., являлся одной продолжительной «Прогрессивной эрой». Доминирующие методы ведения бизнеса и государственная экономическая политика до 1900 г. соответствовали нашей концепции свободного рынка, или либерального капитализма.

3. Термин «финансовый капитал» был введен Гильфердингом (1981) в книге, первоначально опубликованной на немецком языке в 1910 г., в основном с учетом событий того периода в Германии. Концепция финансового капитала, используемая в этой книге применительно к опыту США, немного отличается от первоначальной формулировки Гильфердинга.
4. Большинство работ в рамках школы социальной структуры накопления рассматривают период примерно с 1900 г. по начало 1930-х гг. как основанный на единой социальной структуре накопления (Гордон с соавт., 1982, гл. 4). На наш взгляд, есть веские доказательства того, что в США новая социальная структура накопления возникла после Первой мировой войны.
5. Термин «Ревущие двадцатые» традиционно относится к экономическому процветанию и культурным изменениям того десятилетия в Соединенных Штатах.
6. Единственным исключением было преобладание крупных компаний по производству хлопчатобумажных текстильных изделий в Новой Англии. В 1865 г. в Питтсбурге действовали 21 прокатный стан и 76 стекольных заводов, а в Кливленде — 30 нефтеперерабатывающих компаний.
7. В то время как капиталисты могли свободно получать прибыль любым способом, который они считали подходящим в этот период, правительство США создало условия, в которых мотив получения личной прибыли промышленными предпринимателями побуждал их эффективно инвестировать в новые технологии, способствуя быстрому экономическому развитию. Финансируемые государством инвестиции в новые транспортные системы создали большой внутренний рынок, высокие защитные тарифы сделали инвестиции в развитие промышленности США прибыльными, позволив промышленности США соперничать с более продвинутыми европейскими конкурентами, а государственная поддержка иммиграции обеспечила рабочую силу. Таким образом, хотя капитализм этого периода можно считать капитализмом либерального типа, действий государства было достаточно для ускорения экономического развития. История показывает, что для быстрой индустриализации всегда требовалась поддержка со стороны государства. В двадцатом веке роль государства, необходимая для содействия развитию слаборазвитой экономики, расширилась по сравнению с девятнадцатым веком, поскольку в более поздний период разработки столкнулись с гораздо более сильной конкуренцией со стороны уже развитых стран. См. работу Чан (2002).
8. Напротив, годовые темпы роста реального объема производства в 1878–1994 гг. в Великобритании, Франции и Германии составляли 1,7%, 0,9% и 2,3%, соот-

- ветственно, что являлось более медленными темпами, чем в предыдущие десятилетия в этих странах (Гордон с соавт., 1982, 43).
9. Экономисты не сходятся во мнении о причинах дефляции конца XIX века. Некоторые связывают их с денежными факторами, касающимися характера банковской и финансовой системы того периода в целом.
 10. Несмотря на быстрый рост производства в экономике США в конце девятнадцатого века, сторонники социальной структуры накопления доказывают, что в тот период в Соединенных Штатах имел место структурный кризис, основанный на значительной доле лет спада и вероятности снижения нормы прибыли за период. См. работу Гордон с соавт. (1982, 41–47). Многие ученые рассматривают период с 1870-х по 1890-е гг. в Европе, когда рост действительно замедлился, как первую Великую депрессию.
 11. Независимая нефтеперерабатывающая компания, которая отказалась продавать свою продукцию Рокфеллеру, была взорвана, а на суде 1887 г. ответственность за это была возложена на подчиненного служащего, превысившего свои полномочия (Джозефсон, 1962, 269–270).
 12. См. работы Моррис (2005) и Джозефсон (1962), где рассказывается о деловой практике Джея Гулда. Дэниел Дрю был еще одним примером спекулятивного капиталиста той эпохи.
 13. Знаменитые подвиги Джея Гулда были довольно яркими примерами мошенничества и использования инсайдерской информации как основы получения большой спекулятивной прибыли за счет других. Однако в главе 4 было отмечено, что мы рассматриваем спекулятивную деятельность в целом как такую, которая не служит полезным экономическим целям, а скорее как вредную деятельность, которая может со временем принести значительную прибыль только за счет использования инсайдерской информации или введения покупателя в заблуждение относительно продаваемой вещи.
 14. Дж. П. Морган был связан с британскими капиталистами, которые инвестировали в американские ценные бумаги через инвестиционный банк Моргана. Немецко-еврейские капиталисты инвестировали в Америку через «Кун, Лёб» и другие инвестиционные банки, которыми управляли немецко-еврейские иммигранты. «Голдман Сакс» и «Леман Бразерс», два небольших инвестиционных банка в Нью-Йорке в 1890-х гг., начали работать с ценными бумагами компаний легкой промышленности и розничной торговли после 1906 г. Крупнейшие инвестиционные банки игнорировали эти секторы (Котц, 1978, 34–35). См. также работы Рой (1997, гл. 5) и Черноу (1990, ч. I).
 15. Экономисты разработали концепцию «разрушительной конкуренции», возникновение которой, как полагают, особенно характерно для отраслей с высокими фиксированными затратами и низкими затратами на дополнительный выпуск продукции при существующих мощностях, например, для сферы железных дорог и производства стали. Эта концепция исчезла из учебников по экономике в неолиберальную эпоху.
 16. В работе Рой (1997, гл. 5, 8) обсуждается подъем инвестиционных банков и гигантских корпораций в этот период.

17. Карнеги, сына шотландского ткача радикального толка, долгое время мучили сомнения относительно своей целеустремленности в погоне за богатством. В 1885 г. он разрушил устоявшееся мнение, заявив о поддержке социализма как будущего нового индустриального общества (Насоу, 2006, 1, 256). Продав свою компанию Дж. П. Моргану, он ушел из индустрии, чтобы стать ведущим филантропом.
18. Джон Д. Рокфеллер пошел по уникальному пути. Начав как промышленный предприниматель, он добился монополистической власти в нефтеперерабатывающей отрасли со своей компанией «Стандарт Ойл Траст». В 1890-х гг. Рокфеллер использовал свое состояние для учреждения новой финансовой группы, сосредоточенной вокруг «Ситибэнка» в Нью-Йорке. В 1920-х гг. благодаря состоянию Рокфеллера появилась вторая финансовая группа на основе «Чейз Манхэттан Бэнка» (Котц, 1978, 37, 50–51).
19. Доули (1991, 128) ссылается на единый прогрессивизм, охватывающий все противоборствующие группы, но полезно различать разные цели и группы сторонников реформаторского и социалистического движения (Вайнштейн, 1968).
20. Иски против очень непопулярных «Стандарт Ойл Траст» и «Американ Табак-ко Компани» были успешными, и в результате обе были закрыты.
21. Изменение в антимонопольной политике от разделения крупных корпораций к регулированию их деятельности с целью стабилизации капитализма нового крупного бизнеса было закреплено к 1920 г. Решением Верховного суда США об отказе в удовлетворении иска правительства о роспуске «Юнайтед Стейтс Стил» (Джустия, Центр Верховного суда США, 2013). Суд постановил, что «Юнайтед Стейтс Стил» не следует закрывать, поскольку она не стремилась к монополии, вытесняя своих конкурентов из бизнеса или приобретая их всех. Это интерпретировалось как законное признание крупных и даже доминирующих корпораций при условии, что они будут вести себя согласованно по отношению к конкурентам, а не пытаться вытеснить их из бизнеса.
22. После Первой мировой войны Социалистическая партия была ослаблена и другими факторами, включая раскол в организации по поводу того, поддерживать ли новый большевистский режим в России. Многие члены, которые поддерживали революционное правительство России, покинули Социалистическую партию, чтобы сформировать будущую Коммунистическую партию.
23. Обеспеченные недвижимостью ценные бумаги 1920-х гг. отличались от ипотечных ценных бумаг неолиберальной эпохи тем, что первые были обеспечены доходом от самой недвижимости, а не процентами по ипотечным кредитам на недвижимость.
24. Ссылаясь на эти три явления в 1920-х гг., можно объяснить относительно быстрый и стабильный экономический рост того десятилетия, аналогично неолиберальной эпохе. Однако автор не провел исследования, необходимого для определения того, подтверждается ли это доказательствами.
25. Экономический спад начался в августе 1929 г., и падение ускорилось после дефляции фондового рынка (Гордон, 1974, 41).

7. Возможные пути в будущем

1. Этот аргумент был высказан давно в известной работе Поланьи (1944). Также существует аргумент, что кризис регулируемой формы капитализма имеет тенденцию приводить к либеральной социальной структуре накопления.
2. Группы крупного бизнеса не поддержали эту крайнюю антигосударственную позицию, вместо этого оказывая давление на нее и в некоторых случаях лоббируя в Конгрессе.
3. Такие же крайние антигосударственные позиции были высказаны во время первого президентского срока Рейгана до перехода к более умеренному неолиберализму. Возможно, неолиберальные идеи являются наиболее провокационными, когда они сначала достигают превосходства, и потом, когда их сторонники чувствуют, что их лидерство может ускользнуть.
4. *«Нью-Йорк Таймс»*, 6 апреля 2013 г., A12.
5. Как мы видели в главе 6, прогрессивная эра началась с того, что крупный бизнес занял оборонительную позицию. Большой бизнес лишь постепенно получил возможность направлять роль государства в экономике способами, выгодными для его интересов.
6. Недавний рост неофашистских движений и политических партий в некоторых европейских странах предполагает, что может возникнуть крайне репрессивная и ультранационалистическая форма капитализма, регулируемого бизнесом.
7. В более узком смысле социал-демократическое общество относится к очень щедрым государствам всеобщего благосостояния, созданным в Европе после Второй мировой войны под руководством социал-демократических политических партий и профсоюзов. Эту форму регулируемого капитализма иногда противопоставляют регулируемому капитализму Соединенных Штатов после Второй мировой войны, в котором не было рабочей социал-демократической партии, а государство всеобщего благосостояния являлось более ограниченным, хотя также был найден компромисс между капиталом и трудом.
8. В качестве примеров таких «случайных событий» можно привести эмбарго на арабскую нефть 1973 г., которое способствовало быстрой инфляции, и последствия белого расизма в подрыве политической коалиции, которая поддерживала регулируемый капитализм.
9. В работе Ли (2013) утверждается, что даже оптимистические оценки будущих темпов сокращения выбросов углекислого газа на единицу ВВП все равно потребуют сокращения мировой экономики на 1% в год, чтобы предотвратить климатическую катастрофу.
10. После девятнадцатого века термин «социализм» стал повсеместно использоваться для обозначения новой социально-экономической системы, вытеснившей капитализм, в то время как политические партии, выступающие за социализм, назывались либо социалистическими, либо коммунистическими партиями (или в некоторых случаях использовались другие названия). Последователи марксистской разновидности социалистической мысли сохранили термин «коммунизм» для обозначения конечной стадии социализма, дости-

жимой только после длительного периода посткапиталистической эволюции. И социалистические, и коммунистические партии поначалу выступали не только за реформу капитализма, но и за его замену альтернативной социалистической системой. Со временем многие социалистические партии отказались от этой цели и стали реформистами, но в данной работе мы используем термин «социализм» для обозначения социально-экономической системы, альтернативной капитализму.

11. В книге Хайека «Дорога к крепостному праву» (1944) представлена точка зрения, согласно которой социализм неизбежно ведет к отрицанию человеческой свободы и творчества.
12. Знаменитый экономист Йозеф Шумпетер из Гарварда в 1940-х гг. не любил социализм, но опасался, что он олицетворяет будущее.
13. В «Прогрессивную эру» и во время Великой депрессии в Соединенных Штатах многие профсоюзные лидеры стали социалистами или коммунистами, но относительно немногие из простых людей сделали то же самое. В Западной Европе в тот период большой процент простых рабочих был склонен к социалистическим взглядам. Существует обширная литература, где авторы пытаются объяснить эту историческую разницу между Соединенными Штатами и Европой.
14. Большинство самопровозглашенных анархистов видят будущее без частной собственности на производственные предприятия, а некоторые считают анархизм частью более широкого социалистического движения. Однако критика государства является основным элементом анархической теории, которая ведет к противодействию государственной собственности на предприятия.
15. Литература по социализму, основанному на демократическом планировании, включает работы Девайн (1988), Альберт и Ханель (1991) и Лебовиц (2010). Некоторые сторонники социализма поддерживают его разновидность, которая будет полагаться на рыночные силы, а не на экономическое планирование (Рёмер, 1994; Швайкарт, 2011). На наш взгляд, как теоретические соображения, так и исторический опыт рыночного социализма предполагают, что рыночная разновидность социализма имеет тенденцию в конечном итоге вернуться к капитализму. В Китае руководство объяснило переход к рыночному социализму после 1978 г. как необходимость на фоне низкого уровня экономического развития Китая, но это соображение не имеет отношения к форме социализма, подходящей для такой развитой экономики, как экономика Соединенных Штатов.
16. В советской системе те потребители, которые обладали значительной властью при принятии решений в системе, например, министерство обороны и некоторые промышленные ведомства, могли эффективно требовать, чтобы производилась высококачественная продукция, и этим объясняется, почему советское оружие и некоторое промышленное оборудование находилось на переднем крае мировых технологий. Поскольку обычные домохозяйства не имели власти в системе, часто возникал дефицит потребительских товаров, существовала проблема низкого качества.

17. Не предполагается, что социализм, основанный на демократическом планировании, устранил конфликты интересов в обществе. Несомненно, возникнут конфликты интересов между работниками, потребителями и членами сообщества — ролями, занятыми каждым членом общества в разное время. Однако, как утверждают сторонники социализма, процесс переговоров и поиска компромисса между представителями этих трех групп интересов — лучший способ разрешить такие конфликты. См. работу Девайн (1988). Что было бы устранено, так это фундаментальный конфликт интересов между трудом и капиталом, который характерен для капиталистической системы.
18. Непредвиденные последствия действий и решений могут по-прежнему приводить к негативным внешним эффектам в социалистической системе, но сторонники этой системы утверждают, что такая система не создаст стимулов для перекладывания социальных издержек на других, аналогичных стремлению к получению прибыли в капиталистической системе.
19. «*Нью-Йорк Таймс*», 2 июня 2013 г.
20. Надежды некоторых аналитиков на то, что капиталистическая глобализация устранил экономическое соперничество государств за доступ к рынкам и контроль над сырьем, не оправдались.

Литература

- Ackerman, Frank. 2002. Still Dead after All These Years: Interpreting the Failure of General Equilibrium Theory. *Journal of Economic Methodology* 9(2) (July): 119–139.
- Aglietta, Michel. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*. London: Verso.
- Albert, Michael, and Robin Hahnel. 1991. *The Political Economy of Participatory Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century*. London: Verso.
- Arthur Andersen & Co. 1979. *Cost of Government Regulation Study for the Business Roundtable*, Vol. I. Chicago: Author.
- Baker, Dean. 2007. *Midsummer Meltdown: Prospects for the Stock and Housing Markets*. Center for Economic and Policy Research. <http://www.cepr.net>
- Baran, Paul, and Paul M. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Barr, Michael S., and Gene Sperling. 2008. Poor Homeowners, Good Loans. *New York Times*, Op-Ed, October 18.
- Barth, James R., Tong Li, Triphon Phumiwasana, and Glenn Yago. 2008, January. *A Short History of the Subprime Mortgage Market Meltdown*. Santa Monica, CA: Milken Institute. <http://www.milkeninstitute.org/publications/publications.taf?function=detail&ID=38801037&cat=ResRep>
- BBC News. 2003. Buffet Warns on Investment “Time Bomb.” <http://news.bbc.co.uk/2/hi/2817995.stm>. 2009, August 7. Timeline: Credit Crunch to Downturn. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7521250.stm>
- Benston, George J. 1983. Federal Regulation of Banking: Analysis and Policy Recommendation. *Journal of Bank Research* (Winter): 211–244.
- Benton, William. 1944. *The Economics of a Free Society: A Declaration of American Business Policy*. Supplementary Paper No. 1. New York: Committee for Economic Development.
- Bhaduri, A. 1998. Implications of Globalization for Macroeconomic Theory and Policy in Developing Countries. In Dean Baker, Gerald Epstein, and Robert Pollin, eds., *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Block, Fred. 1977. *The Origins of International Economic Disorder*. Berkeley: University of California Press.

Board of Governors of the Federal Reserve System. Various Years. <http://www.federalreserve.gov/>

Bonbright, James C., and Gardiner C. Means. 1932. *The Holding Company: Its Public Significance and Its Regulation*. New York: McGraw-Hill.

Bosworth, Barry, and Aaron Flaaen. 2009, April 14, *America's Financial Crisis: The End of an Era*. Washington, DC: The Brookings Institution. <http://www.brookings.edu/research/papers/2009/04/14-financial-crisis-bosworth>

Bowles, Samuel, Richard Edwards, and Frank Roosevelt. 2005. *Understanding Capitalism: Competition, Command, and Change*, 3rd ed. New York: Oxford University Press.

Bowles, Samuel, David M. Gordon, and Thomas E. Weisskopf. 1990. *After the Wasteland: A Democratic Economics for the Year 2000*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Business Roundtable. 1972. Membership List. Charles B. McCoy Papers, Hagley Museum and Library, Wilmington, DE. 1973. The Business Roundtable: Its Program and Purpose (founding document of the Business Roundtable, including text and slides). Charles

B. McCoy Papers, Hagley Museum and Library, Wilmington, DE. 1977, July 7. *Business Roundtable Task Force on Taxation Proposals, "Capital Formation: A National Requirement."* Wilmington, DE: Author. 1979, July. *Social Security Position Statement*. Wilmington, DE: Author. 1981, July. *Policies to Promote Productivity Growth*. Wilmington, DE: Author.

Calhoun, Charles W. 2007. *The Gilded Age: Perspectives on the Origins of Modern America*. Wilmington, DE: Scholarly Resources.

Carosso, Vincent P. 1970. *Investment Banking in America: A History*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

CED (Committee for Economic Development). 1944. *A Postwar Federal Tax Plan for High Employment*. New York: Author. <http://hdl.handle.net/2027/mdp.3901502081348>. 1947. *Collective Bargaining: How To Make It More Effective*. A Statement on National Policy of the Research and Policy Committee. New York: Author. 1948. *Monetary and Fiscal Policy for Greater Economic Stability*. Statement on National Policy of the Research and Policy Committee. New York: Author. 1964. *Union Powers and Union Functions: Toward a Better Balance*. Statement on National Policy of the Research and Policy Committee. New York: Author. 1972, July. *High Unemployment without Inflation: A Positive Program for Economic Stabilization*. Statement by the Research and Policy Committee. New York: Author. 1976. *The Economy in 1977–78: Strategy for and Enduring Expansion*.

Statement by the Research and Policy Committee. New York: Author. 1979. *Redefining Government's Role in the Market System*. Statement by the Research and Policy Committee. New York: Author. 1980, September. *Fighting Inflation and Rebuilding a Sound Economy*.

Statement by the Research and Policy Committee. New York: Author.

Chang, Ha-Joon. 2002. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem.

Chernow, Ron. 1990. *The House of Morgan: An American Banking Dynasty and the Rise of Modern Finance*. New York: Atlantic Monthly Press.

Chomsisengphet, Souphala, and Anthony Pennington-Cross. 2006. The Evolution of the Subprime Mortgage Market. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 88(1) (January/February): 31–56.

Clawson, Dan, and Mary Ann Clawson. 1987. Reagan or Business? Foundations of the New Conservatism. In Michael Schwartz, ed., *The Structure of Power in America*, 201–217. New York: Holmes and Meyer.

Collins, Robert M. 1981. *The Business Response to Keynes, 1929–1964*. New York: Columbia University Press.

Council of Economic Advisors. 2013, February 1. *The Economic Impact of the American Recovery and Reinvestment Act of 2009*. Ninth Quarterly Report. http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/cea_9th_arra_report_final_pdf.pdf

Cowan, Cameron L. 2003, November 5. Statement on Behalf of the American Securitization Forum before the Subcommittee on Housing and Community Opportunity, United States House of Representatives, Hearing on Protecting Homeowners: Preventing Abusive Lending While Preserving Access to Credit.

Crotty, James. 1999. Was Keynes a Corporatist?: Keynes's Radical Views on Industrial Policy and Macro Policy in the 1920s. *Journal of Economic Issues* 33(3) (September): 555–578. 2008, September. *Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the "New Financial Architecture."* Political Economy Research Institute Working Paper 180. http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151–200/WP180.pdf. 2009. Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the "New Financial Architecture." *Cambridge Journal of Economics* 33: 563–580.

Curry, Timothy, and Lynn Shibut. 2000. The Cost of the Savings and Loan Crisis. *FDIC Banking Review* 13(2): 26–35.

Dawley, Alan. 1991. *Struggles for Justice: Social Responsibility and the Liberal State*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Devine, James N. 1983. Underconsumption, Over-Investment and the Origins of the Great Depression. *Review of Radical Political Economics* 15(2): 1–28.

Devine, Pat. 1988. *Democracy and Economic Planning: The Political Economy of a Self-Governing Society*. Boulder, CO: Westview Press.

Dube, Arin. 2013, April 17. Reinhart/Rogoff and Growth in a Time before Debt. *Next New Deal: The Blog of the Roosevelt Institute*. Guestpost. <http://www.nextnewdeal.net/rortybomb/guest-post-reinhartrogoff-and-growth-time-debt>

Dumenil, Gerard, and Dominique Levy. 2004. *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 2011. *The Crisis of Neoliberalism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dwight D. Eisenhower Presidential Library. 2013. http://www.eisenhower.archives.gov/all_about_ike/quotes.html#labor

Economic Report of the President. Various years. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. <http://www.gpo.gov/fdsys/browse/collection.action?collectionCode=ERP>

Edwards, Lee. 1997. *The Power of Ideas: The Heritage Foundation at 25 Years*. Ottawa, IL: Jameson Books.

Edwards, Rebecca. 2006. *New Spirits: America in the Gilded Age, 1865–1905*. New York: Oxford University Press.

Edwards, Richard. 1979. *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*. New York: Basic Books.

Eichengreen, Barry, and Kevin H. O'Rourke. 2009. A Tale of Two Depressions. *Vox: Research-Based Policy Analysis and Commentary from Leading Economists*. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>

Epstein, Gerald. 2005. Introduction: Financialization and the World Economy. In Gerald Epstein, ed., *Financialization and the World Economy*, 3–16. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Federal Housing Finance Agency. 2013. *House Price Indexes*. <http://www.fhfa.gov/Default.aspx?Page=87>

Federal Reserve Bank of St. Louis. 2013. *The Financial Crisis: A Timeline of Events and Policy Actions*. <http://www.stlouisfed.org/timeline/timeline.cfm> Federal Reserve Bank of St. Louis Economic Research. 2013. *Economic Data*.

<http://research.stlouisfed.org/fred2/>

Federal Trade Commission. Various years. *Annual Report to Congress Pursuant to the Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976*. <http://www.ftc.gov/bc/anncompreports.shtm>

Ferguson, Thomas, and Joel Rogers. 1986. *Right Turn: The Decline of the Democrats and the Future of American Politics*. New York: Hill and Wang.

Ferris, Benjamin G. Jr., and Frank E. Speizer. 1980, July. *Business Roundtable Air Quality Project*, Vol. I, *National Ambient Air Quality Standards: Criteria for Establishing Standards for Air Pollutants*. Washington, DC: Business Roundtable.

Financial Times Lexicon. 2013. “asset-bubble” entry. <http://lexicon.ft.com/Term?term==asset-bubble>

Foster, John Bellamy. 2007. The Financialization of Capitalism. *Monthly Review* 58(11) (April): 1–12.

Foster, John Bellamy, and Fred Magdoff. 2009. *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences*. New York: Monthly Review Press.

Freeman, Richard B., and Brian Hall. 1998, March. *Permanent Homelessness in America?* National Bureau of Economic Research Working Paper No. 2013. <http://www.nber.org/papers/w2013>

Friedman, Milton, and Anna Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Fukuyama, Francis. 2012. Conservatives Must Fall Back in Love with the State. *Financial Times*, July 22, 7.

Geltner, David. 2012. Commercial Real Estate and the 1990–91 U.S. Recession. Powerpoint presentation of conference paper at Korea Development Institute Seminar on Real Estate Driven Systemic Risk, Seoul, December 13–14. <http://mitcre.mit.edu/>

Goetzmann, William N., and Frank Newman. 2010, January. *Securitization in the 1920s*. National Bureau of Economic Research Working Paper 15650. <http://www.nber.org/papers/w15650>

Gordon, David M., Richard Edwards, and Michael Reich. 1982. *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gordon, Robert Aaron. 1974. *Economic Instability and Growth: The American Record*. New York: Harper and Row.

Green, Mark, and Andrew Buchsbaum. 1980. *The Corporate Lobbies: Political Profiles of the Business Roundtable and the Chamber of Commerce*. Washington, DC: Public Citizen.

Greenspan, Alan, and James Kennedy. 2007. *Sources and Uses of Equity Extracted from Homes*. Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series No. 2007–20. <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200720/200720pap.pdf>. Updated data from Federal Reserve provided by Steven Fazzari.

Harvey, David. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press. 2010. *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.

Hayek, Friedrich A. von. 1944. *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.

Herndon, Thomas, Michael Ash, and Robert Pollin. 2013, April. *Does High Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*. Political Economy Research Institute Working Paper 322, <http://www.peri.umass.edu/236/hash/90f39d0f04acc9078afd636c6f2f0aa6/publication/596/>

Hilferding, Rudolf. 1981. *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. London: Routledge & Kegan Paul.

Hirsch, Barry. 2007. Sluggish Institutions in a Dynamic World: Can Unions and Industrial Competition Coexist? *Journal of Economic Perspectives* 22(1): 153–176.

Hirsch, Barry, and David A. Macpherson. 2013. U.S. Historical Tables: Union Membership, Coverage, Density and Employment. 1973–2012. *Union Membership and Coverage Database from the CPS*. <http://www.unionstats.com>

Historical Collections, Harvard Business School Baker Library. 2013. The Forgotten Real Estate Boom of the 1920s. *Bubbles, Panics and Crashes*. <http://www.library.hbs.edu/hc/crises/forgotten.html>

Hoge, W. 1998. First Test for Britain's Camelot: Welfare Reform. *New York Times*, January 4.

Howard, M. C., and J. E. King. 2008. *The Rise of Neoliberalism in Advanced Capitalist Economies: A Materialist Analysis*. Basingstoke, U.K.: Palgrave Macmillan.

Immergluck, Daniel, and Marti Wiles. 1999. *Two Steps Back: The Dual Mortgage Market, Predatory Lending, and the Undoing of Community Development*. Chicago: The Woodstock Institute.

International Monetary Fund. 2013a. *World Economic Outlook Database*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>. 2013b. *International Financial Statistics Database*. <http://www.imf.org/external/data.htm>

Johnston, Robert D. 2011. The Possibilities of Politics: Democracy in America, 1877 to 1917. In Eric Foner and Lis McGirr, eds., *American History Now*, 96–124. Philadelphia: Temple University Press.

Josephson, Matthew. 1962 [1934]. *The Robber Barons: The Great American Capitalists 1861–1901*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Justia U.S. Supreme Court Center. 2013. United States v. United States Steel Corp.—251 U.S. 417 (1920). <http://supreme.justia.com/cases/federal/us/251/417/>

Kallberg, Arne L. 2003. Flexible Firms and Labor Market Segmentation: Effects of Workplace Restructuring on Jobs and Workers. *Work and Occupations* 30(2): 154–175.

Keynes, John Maynard. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace.

Kotz, David M. 1978. *Bank Control of Large Corporations in the United States*.

Berkeley: University of California Press. 1984. The False Promise of Financial Deregulation. In U.S. Congress, House Committee on Banking, *How the Financial System Can Best Be Shaped to Meet the Needs of the American People: Hearings on H.R. 5734*, 98th Congress, 2nd Session, 195–209. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. 1987. Market Failure. In Center for Popular Economics, ed., *Economic Report of the People*, 159–184. Boston: South End Press. 1994. Interpreting the Social Structure of Accumulation Theory. In David M. Kotz, Terrence McDonough, and Michael Reich, eds., *Social Structures of Accumulation: The Political Economy of Growth and Crisis*, 50–71. Cambridge: Cambridge University Press. 2002. Socialism and Innovation. *Science and Society* 66(1) (Spring): 94–108. 2003. Neoliberalism and the U.S. Economic Expansion of the 1990s.

Monthly Review 54(11) (April): 15–33. 2008. Contradictions of Economic Growth in the Neoliberal Era: Accumulation and Crisis in the Contemporary U.S. Economy. *Review of Radical Political Economics* 40(2) (Spring): 174–188. 2009. Economic Crises and Institutional Structures: A Comparison of Regulated and Neoliberal Capitalism in the U.S.A. In Jonathan P. Goldstein and Michael G. Hillard, eds., *Heterodox Macroeconomics: Keynes, Marx and Globalization*, 176–188. London: Routledge. 2013. The Current Economic Crisis in the United States: A Crisis of Over-Investment. *Review of Radical Political Economics* 45(3) (Summer): 284–294.

Kotz, David M., and Terrence McDonough. 2010. Global Neoliberalism and the Contemporary Social Structure of Accumulation. In Terrence McDonough, Michael Reich, and David M. Kotz, eds., *Contemporary Capitalism and Its Crises: Social Structure of Accumulation Theory for the Twenty First Century*, 93–120. Cambridge: Cambridge University Press.

Kotz, David M., Terrence McDonough, and Michael Reich, eds. 1994. *Social Structures of Accumulation: The Political Economy of Growth and Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kotz, David M., and Fred Weir. 1997. *Revolution from Above: The Demise of the Soviet System*. London: Routledge.

Kristol, William. 2008. Small Isn't Beautiful. *New York Times*, Op-Ed, December 8, A29.

Krugman, Paul. 2009a. Fighting Off Depression. *The New York Times*, Op-Ed, January 5. <http://www.nytimes.com/2009/01/05/opinion/05krugman.html>. 2009b, February 19. Nobel Laureate Paul Krugman: Too Little Stimulus in Stimulus Plan. Interview, *Knowledge@Wharton*. <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2167>

Lebowitz, Michael A. 2010. *The Socialist Alternative*. New York: Monthly Review Press.

Li, Minqi. 2013. The 21st Century: Is There An Alternative (to Socialism)? *Science & Society* 77(1) (January): 10–43.

Luhbi, Tami. 2009. Obama: Aid 9 Million Homeowners. *CNNMoney*. http://money.cnn.com/2009/02/18/news/economy/obama_foreclosure

Maddison, Angus. 1995. *Monitoring the World Economy, 1820–1992*. Paris and Washington, DC: Organization for Economic Cooperation and Development. 2010.

Historical Statistics of the World Economy, 1–2008 AD. <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>

Marglin, Stephen A., and Juliet B. Schor, eds. 1990. *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*. New York: Oxford University Press.

Martin, Stephen. 2005. *Remembrance of Things Past: Antitrust, Ideology, and the Development of Industrial Economics*. <http://www.krannert.purdue.edu/faculty/smartin/vita/remembrance1205a.pdf>

McQuaid, Kim. 1982. *Big Business and Presidential Power from FDR to Reagan*.

New York: William Morrow and Company.

Miller Center. 2013. *American President: A Reference Resource, William Howard Taft Front Page*. University of Virginia. <http://millercenter.org/president/taft/essays/biography/4>

Mirowski, Philip, and Dieter Plehwe, eds. 2009. *The Road from Mont Pelerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mishel, Lawrence, Josh Bivens, Elise Gould, and Heidi Shierholz. 2012. *The State of Working America*, 12th ed. Washington, DC: Economic Policy Institute.

Mitchell, Alison. 1995. Two Clinton Aides Resign to Protest New Welfare Law.

New York Times, September 12.

Mizruchi, Mark S. 2013. *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Morgenson, Gretchen. 2008. Debt Watchdogs: Tamed or Caught Napping?

New York Times, December 7, 1, 32.

Morris, Charles R. 2005. *The Tycoons: How Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Jay Gould, and J.P. Morgan Invented the American Supereconomy*. New York: Henry Holt.

Mulligan, Casey B. 2008. An Economy You Can Bank On. *The New York Times*,

Op-Ed, October 10, A29.

Murphy, Kevin J., and Jan Zabojsnik. 2007, April. Managerial Capital and the Market for CEOs. *Social Science Research Network*. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=984376

Nasaw, David. 2006. *Andrew Carnegie*. New York: Penguin Press.

National Bureau of Economic Research. 2013. *U.S. Business Cycle Expansions and Contractions*. <http://www.nber.org/cycles/cyclesmain.html>

Office of Management and Budget. 2013. <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals>

Orhangazi, O. 2008. *Financialization and the U.S. Economy*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Palley, Thomas I. 2012. *From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Peschek, Joseph G. 1987. *Policy Planning Organizations: Elite Agendas and America's Rightward Turn*. Philadelphia: Temple University Press.

Peters, Gerhard, and John T. Wooley. 2013. Message to the Congress Transmitting the Annual Economic Report of the President, February 10, 1982. *The American Presidency Project*. <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=42121>

Pew Center. 2010, May 4. "Socialism" Not So Negative, "Capitalism" Not So Positive. *Pew Center for the People and Press*. <http://www.people-press.org/2010/05/04/socialism->

not-so-negative-capitalism-not-so-positive/. 2011, December 28. *Little Change in Public's Response to "Capitalism," "Socialism."* Pew Center for the People and Press. <http://www.peoplepress.org/2011/12/28/little-change-in-publics-response-to-capitalismsocialism/?src=prc-number>

Philippon, Thomas, and Ariell Reshef. 2009. *Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909–2006*. National Bureau of Economic Research Working Paper 14644. <http://www.nber.org/papers/w14644>

Phillips-Fein, Kim. 2009. *Invisible Hands: The Making of the Conservative Movement from the New Deal to Reagan*. New York: W.W. Norton.

Piketty, Thomas, and Emmanuel Saez. 2010. Income Inequality in the United States, 1913–1998. *Quarterly Journal of Economics* 118(1) (2003): 1–39. Updated data revised July 17, 2010, <http://www.econ.berkeley.edu/~saez/>

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. New York: Rinehart.

Public Citizen. 2013. *NAFTA's Broken Promises 1994–2013: Outcomes of the North American Free Trade Agreement*. <http://www.citizen.org/documents/NAFTAs-Broken-Promises.pdf>

Public Purpose. 2013. *U.S. Private Sector Trade Union Membership*. <http://www.publicpurpose.com/lm-unn2003.htm>

Rasmussen Reports. 2009. *Just 53% Say Capitalism Better Than Socialism*. http://www.rasmussenreports.com/public_content/politics/general_politics/april_2009/just_53_say_capitalism_better_than_socialism

Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff. 2010. Growth in a Time of Debt. *American Economic Review: Papers and Proceedings* (May): 573–578.

Reuss, Alejandro. 2013. *Capitalist Crisis and Capitalist Reaction: The Profit Squeeze, the Business Roundtable, and the Capitalist Class Mobilization of the 1970s*. Ph.D. diss., University of Massachusetts, Amherst.

Roemer, John E. 1994. *A Future for Socialism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Romer, Christina. 1986. Spurious Volatility in Historical Unemployment Data. *Journal of Political Economy* 94(1) (February): 1–37.

Rogers, Daniel T. 2011. *Age of Fracture*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Saez, Emmanuel. 2013. *Striking It Richer: The Evolution of the Top Incomes in the United States*. <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2012.pdf>

Saez, Emmanuel, Joel B. Slemrod, and Seth H. Giertz. 2012. The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review. *Journal of Economic Literature* 50(1): 3–5.

Samuelson, Paul M. 1948. *Economics: An Introductory Analysis*, 1st ed. New York: McGraw-Hill.

Scherer, F. M. 1980. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2nd ed. Boston: Houghton Mifflin.

Schlesinger, Arthur M. Jr. 1963. The New Freedom Fulfills the New Nationalism. In Arthur Mann, ed., *The Progressive Era: Liberal Renaissance or Liberal Failure*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Schweickart, David. 2011. *After Capitalism*, 2nd ed. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.

SIFMA (Securities Industry and Financial Markets Association). 2013. [http:// www.sifma.org/research/statistics.aspx](http://www.sifma.org/research/statistics.aspx)

Silver, Nate. 2011. The Geography of Occupying Wall Street (and Everywhere Else). *New York Times*, October 17, <http://fivethirtyeight.blogs.nytimes.com/2011/10/17/the-geography-of-occupying-wall-street-andeverywhere-else/>. 2013, April 9. The Have-Nots Aren't Having It. *FiveThirtyEight*, [http:// www.fivethirtyeight.com/2009/04/have-nots-arent-having-it.html](http://www.fivethirtyeight.com/2009/04/have-nots-arent-having-it.html)

Smith, Greg. 2012. Why I Am Leaving Goldman Sachs. *The New York Times*, Op-Ed, March 14, A25.

Stiglitz, Joseph E. 2010. *Free Fall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. New York: W.W. Norton.

Stuckler, David, and Sanjay Basu. 2013. How Austerity Kills. *The New York Times*, Op-Ed, May 13, A21.

Sweezy, Paul M. 1994. The Triumph of Financial Capital. *Monthly Review* 46(2) (June): 1–11.

Uchitelle, Louis. 2013. Diminishing Expectations: 'Two-Tier' Union Contracts Have Opened a Gulf between Generations. *The Nation* 296(8) (February 25): 18–20.

U.S. Bureau of Economic Analysis. Various years. <http://www.bea.gov/>

U.S. Bureau of Labor Statistics. Various years. <http://www.bls.gov/>.

U.S. Bureau of the Census. 1961. *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. 2013. <http://www.census.gov/>

U.S. Chamber of Commerce. 2010, November 7. *Statement by Thomas Donohue*. <http://www.uschamber.com/press/releases/2010/november/americans-voted-jobs-and-economic-growth-says-donohue>

U.S. Department of Health and Human Services. 2013. *Indicators of Welfare Dependence*, Appendix A, Table TANF 6. <http://aspe.hhs.gov/hsp/indicators/08/apa.shtml>

U.S. Department of Labor, Wage and Hour Division. 2009. *History of Federal Minimum Wage Rates under the Fair Labor Standards Act, 1938–2009*. [http:// www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm](http://www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm)

Vogel, David. 1989. *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America*. New York: Basic Books.

Vosko, Leah F. 2010. *Managing the Margins: Gender, Citizenship, and the International Regulation of Precarious Employment*. Oxford: Oxford University Press. Webster, Ben. 2005. Tube Costs 20 Times More . . . but It Is Still No Better. *The Times* [London], March 18, 35.

Webster, P. 1999. Blair and Schroder Unite on Hardline Spending Cuts. *The Times* [London], June 8, 1.

Weinstein, James. 1967. *The Decline of Socialism in America 1912–1925*. New York: Monthly Review Press. 1968. *The Corporate Ideal in the Liberal State: 1900–1918*. Boston: Beacon Press.

Whalen, Richard J. 1963. Joseph P. Kennedy: A Portrait of the Founder. *Fortune*, January. <http://features.blogs.fortune.cnn.com/2011/04/10/joseph-p-kennedy-a-portrait-of-the-founder/>

Whitten, David O. 2013. The Depression of 1893. *EH.net Encyclopedia*. <http://eh.net/?s=whitten>

Wolf, Martin. 2009. Seeds of Its Own Destruction. *Financial Times*, March 9, 7.
Wolfson, Martin H., and David M. Kotz. 2010. A Re-Conceptualization of Social Structure of Accumulation Theory. In Terrence McDonough, Michael Reich, and David M. Kotz, eds., *Contemporary Capitalism and Its Crises: Social Structure of Accumulation Theory for the Twenty First Century*, 72–90.
Cambridge: Cambridge University Press.

Woodward, Bob. 1994. *The Agenda: Inside the Clinton White House*. New York: Simon & Schuster.

Yellen, Janet. 2005. Housing Bubbles and Monetary Policy. Presentation to the Fourth Annual Haas Gala, October 21, San Francisco. <http://www.frbsf.org/our-district/press/presidents-speeches/yellen-speeches/2005/october/housing-bubbles-and-monetary-policy/>

Zhu, Andong, and David M. Kotz. 2011. The Dependence of China's Economic Growth on Exports and Investment. *Review of Radical Political Economics* 43(1) (Winter): 9–32.

Дэвид М. Котц

ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ НЕОЛИБЕРАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА

Монография

Научное издание

Научный редактор издания на русском языке
С.Д. Бодрунов

Подписано в печать 15.11.2021.

Формат 70×100/16.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Гарнитура Newton.

Усл. печ. л. 21,2

Тираж 400 экз.

Заказ № 00000

ООО «Центркаталог»

123317 г. Москва,

пер. Стрельбищенский, д. 30, стр. 1А-п.4, офис 429

Тел.: +7(926)000-33-92; +7(925)217-28-14

E-mail: zk-izdat@yandex.ru

<https://zk-izdat.ru>