

УДК 330.35

Бондаренко Олег Александрович

кандидат экономических наук, доцент

СПб ГБ ПОУ «Российский колледж традиционной культуры»

г. Санкт-Петербург, Россия

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВОССТАНОВЛЕНИЕМ
УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ЭКОНОМИКЕ
РАЗВИТЫХ СТРАН И ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ПОСЛЕ МИРОВОГО
ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008–2009 ГОДОВ**

В условиях глобализации особое значение приобретает комплексный анализ факторов роста экономики США, которая является движущей силой всего мирового хозяйства и оказывает влияние на экономический рост в других странах. Одновременно американская экономика, по существу, стала генератором мирового финансового кризиса 2008–2009 годов, распространив свои финансово-экономические проблемы по всему миру.

Цель статьи состоит в том, чтобы раскрыть некоторые аспекты механизма функционирования рынка труда в развитых странах, исходя из развития финансовой сферы в экономике США и Японии.

В экономике процесс глобализации наиболее далеко продвинулся в финансовой сфере, что нашло выражение в формировании мирового финансового рынка. Предпосылкой этого стали три ключевых фактора: новые информационные технологии, связавшие основные финансовые центры и резко сократившие транзакционные издержки финансовых сделок и время, необходимое для их совершения; изменение условий функционирования финансовых институтов вследствие дерегулирования

банковской деятельности; развитие нового инструментария финансового рынка механизмов хеджирования и управления рисками [10, с. 19].

Начиная с 30-х годов XX века экономические теории, раскрывающие основное содержание безработицы, заняли важное место в научной литературе. Экономисты Дж. Гобсон, Дж.М. Кейнс, Пол Э. Самуэльсон, С. Фишер, Р. Дорнбуш исследовали различные причины, вызывающие колебания основных показателей рынка труда. До начала 1970-х годов доминировала кейнсианская теория, рассматривавшая безработицу как следствие недостаточного агрегированного спроса, который можно стимулировать методами кредитно-денежной и фискальной политики.

Существует две основные стратегии приспособления рынка труда к кризисному сокращению спроса на рабочую силу. В странах с более жестким законодательством о защите занятости работодатели начинают активнее манипулировать продолжительностью рабочего времени, тогда как при более либеральном законодательстве предпочтение отдается изменению численности занятых. По мнению многих исследователей, первый подход в большей мере характерен для западноевропейских стран, а также для Японии. В то же время в США наиболее распространен второй подход.

Определяя политику в сфере труда, правительства развитых стран продолжают балансировать между необходимостью обеспечения экономической эффективности и сохранением социальной защищенности работников. Изменение численности занятых в ответ на снижение темпов экономического развития в США происходит более оперативно, что ещё раз доказал кризис конца первого десятилетия 2000-х годов. Именно последнее обстоятельство, связанное с проведением правительством политики занятости, оказывает существенное влияние на состояние финансовой сферы в американской экономике, что позволяет создать условия для более устойчивого экономического роста в США.

Отношение вкладываемой в расширение производства (капитализируемой) части продукта (ВВП) к его общему объему называют нормой накопления. По мере распространения результатов промышленного переворота в XIX веке этот показатель в странах Запада повышался, причем очень постепенно. С 6–11% в начале века он достиг к концу столетия 15% ВВП (существенно ниже была норма накопления в Великобритании и Франции, вывозивших капиталы). На уровне около 20%, достигнутом в 20-е годы, норма накопления на Западе сохранялась в течение всего XX века [6, с. 32].

За исключением Японии, развитым промышленным странам не приходилось проводить масштабную индустриализацию в сжатые исторические сроки. В связи с этим применительно к странам Запада точнее было бы использовать понятие промышленной эволюции, а не промышленной революции. Поэтому соотношение между накоплением и потреблением отличалось достаточной устойчивостью, только несколько снижаясь в периоды кризисов (депрессий) и повышаясь в восстановительные периоды или годы бурного экономического роста. Известны только отдельные примеры повышенной и длительной инвестиционной активности. Так, в США в 1890–1913 годах среднегодовая норма накопления составляла 23,4%, в Германии в 1951–1973 годах – 25,8, в Италии в 1951–1973 годах – 28,5%. В наши дни сравнительно высокая норма накопления (более 25%) отмечается в Австралии [6, с. 33].

За 15 лет – с 1958 по 1973 год валовой национальный продукт Японии (ВНП) увеличился в 6,5 раза, а объем промышленного производства – более чем в 10 раз. Обойдя Францию, Италию, Канаду, Великобританию и ФРГ, уже в конце 1960-х годов Япония заняла второе место в капиталистическом мире по объему промышленного производства, а в начале 1970-х годов – и по объему ВНП. Темпы роста японской

экономики в этот период были самыми высокими среди развитых стран и составляли в среднем около 11% в год [15, с. 23].

Среди развитых стран наивысший уровень накопления долгое время демонстрировала послевоенная Япония. В 1951-1973 годах норма капиталовложений там достигала 31,7%, а в 1974–1990 годах – 35,3% ВВП [6, с. 33]. Японский опыт оказал большое воздействие на развивающиеся страны Азии.

Экономические успехи Японии были связаны прежде всего с бурным развитием обрабатывающей промышленности: среднегодовые темпы роста промышленного производства в 1957–1973 годах составляли около 16%. Столь стремительный рост стал возможен благодаря огромным инвестициям в обновление и расширение основного капитала, которые также прирастали в среднем на 16% в год. Период высоких темпов роста вообще был отмечен крайне высокой долей накопления: на цели накопления в эти годы направлялось более 30% валового внутреннего продукта (ВВП) страны, а из этих средств около 2/3 шло на развитие промышленности [15, с. 23].

Исследование процесса модернизации показывает тесную связь нормы накопления и экономической динамики. Достаточно отметить, что большинство новых индустриальных стран уже в 70-е годы XX века достигли нормы накопления 25–35%, что во многом определило их успехи. Кроме того, несмотря на финансовый кризис 1997–1998 годов, показатели накопления в азиатских странах во второй половине 1990-х годов были выше, чем во второй половине 1970-х годов (табл. 1). Таким образом, последние 20 лет ушедшего века, превратившие Азию в «мастерскую мира», были во многом периодом интенсивного накопления.

Таблица 1

Норма накопления в отдельных развивающихся странах, в среднем за период, в %

	1951– 1955 гг.	1956– 1960 гг.	1961– 1965 гг.	1966– 1970 гг.	1971– 1975 гг.	1976– 1980 гг.
КНР	21	32	18	27	33	35
Индия	9	12	13	15	16	17
Индонезия	9	10	11	11	25	26
Пакистан	10	10	16	13	11	12
Турция	9	13	13	15	17	17
Филиппины	11	12	13	14	15	18
Малайзия	14	16	22	22	28	31
Таиланд	10	12	16	22	21	22
Саудовская Аравия	12	11	12	13	18	20
Иран	11	11	12	14	20	23
Республика Корея	9	8	11	22	25	31
Тайвань	15	18	20	24	30	31
Сингапур	11	11	19	27	37	30
Гонконг	24	24	24	18	20	24

Источник: Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2010. - №2. - С. 33.

Несмотря на валютно-финансовый кризис 1997–1998 годов, общие темпы экономического роста в Азии в последней четверти XX века значительно повысились. При этом норма накопления к концу столетия в большинстве стран этой части света стабилизировалась на уровне, превышавшем индикаторы конца 1970-х годов. Значительное повышение данного показателя в 1980–1990-е годы отмечалось в Индии и Пакистане – до 17–24% ВВП, в Иране (с 15% в 1995 году до 27% в 2000 году). Доля инвестиций в ВВП выросла в Турции, однако в 2000–2001 годах финансовый кризис в этой стране сбросил норму накопления с 25 до 16% [6, с. 34].

Развитие японской промышленности в период высоких темпов роста отличалось заметной неравномерностью, что было связано прежде всего со значительными перепадами в динамике инвестиций в машины и оборудование. Наиболее высокими темпами капиталовложения в

оборудование возрастали во второй половине 1950-х годов – в среднем на 23% в год [15, с. 24]. Начавшийся в середине этого десятилетия инвестиционный бум сначала охватил такие отрасли, как черная металлургия, электроэнергетика, угольная промышленность и судостроение, а затем через каналы межотраслевых связей распространился и на смежные с ними отрасли. Его поддержал огромный размах капитального строительства в новых отраслях, и в результате японская промышленность продемонстрировала беспрецедентно высокие темпы роста инвестиций в оборудование.

В то же время примерно с 1961 года в результате сокращения технологического разрыва между Японией и странами Западной Европы и США темпы ввода новой техники в японской промышленности начали замедляться, и в первой половине 1960-х годов среднегодовые темпы роста капиталовложений в оборудование заметно снизились, составив только около 4,5%. Однако во второй половине 1960-х годов они вновь оказались высокими – на уровне 18%. На этом этапе толчком к раскручиванию инвестиционной спирали явились капиталовложения в трудосберегающую технику, поскольку в японских промышленных компаниях стала все сильнее проявляться нехватка рабочей силы, особенно молодых возрастов [15, с. 24].

Хотя в период высоких темпов роста происходило довольно быстрое повышение заработной платы японских рабочих (в промышленности реальная заработная плата возросла более чем в 3 раза), даже в конце этого периода Япония все ещё уступала по данному показателю большинству развитых европейских стран, а тем более США. Японские компании стремились в максимальной степени использовать вытекающие из этого конкурентные преимущества. Данная тенденция, связанная с относительно низкой заработной платой рабочих, проявилась в большинстве стран Азии,

что стало основой для устойчивого экономического роста в азиатском регионе.

Экономический кризис, начавшийся в 2007 году, не только приостановил экономический рост, который имел место в развитых странах все предшествующее десятилетие, но и вызвал значительный спад во многих из них. По силе воздействия на рынок труда развитых стран эта рецессия сопоставима с нефтяным кризисом 1970-х годов. Дж. Гобсон полагал, что экономические кризисы «служат прямой причиной широко распространенной безработицы» [2, с. 13].

Рост безработицы в развитых странах в 1970-х – начале 1980-х годов был обусловлен внешними и внутренними шоками. Внешние – это прежде всего повышение нефтяных цен в 1973–1974 годах. Основными внутренним шоком было названо падение темпов прироста производительности труда в сравнении с показателями двух предшествующих десятилетий. Кроме того, следует причислить к таким шокам заметное увеличение процентных ставок, а также изменение спроса на рабочую силу низкой квалификации, чему способствовали бурно развивающиеся в этот период глобализационные процессы.

В современном мире на сферу труда и трудовых отношений оказывает влияние ряд факторов, среди которых наиболее важным являются процессы мировой интеграции и глобализации, интенсивное развитие информационных и коммуникационных технологий, а также новые методы управления и стратегии бизнеса. В США эти взаимосвязанные тенденции в значительной степени определяют новые формы организации труда. Экономическая интеграция предполагает сокращение рабочих мест в одних секторах экономики и создание рабочих мест – в других секторах.

Глобализация и стремительный технологический прогресс могут не только содействовать улучшению функционирования рабочей силы, но и

приводить к появлению новых проблем в сфере труда и трудовых отношений. Кроме того, в условиях экономического кризиса на повестке дня стоят вопросы социального диалога и обеспечения устойчивого экономического роста.

О связи занятости и технологического прогресса свидетельствует тот факт, что на долю США и других развитых стран приходится львиная доля производства товаров высоких информационно-коммуникационных технологий. Однако развивающиеся страны также производят около половины всей бытовой техники в мире. Создание в этих странах производства материальной части и программного обеспечения электронной техники и использование новейших технологий в обрабатывающей промышленности стало возможным благодаря наличию квалифицированной рабочей силы и обученного на должном уровне инженерно-технического персонала. В 2007 году на долю США на мировом рынке наукоемкой продукции приходилось 39%, Японии – 30%, Германии – 16%, России – только 0,3% [6, с. 24].

Единственный сегмент рынка труда, не требующий высокой квалификации, в котором количество работников в 2000–2005 годах резко выросло, – это торговля и сфера услуг. Увеличение занятости в этих областях отражает структурный сдвиг в сторону сферы услуг. В любой части технологического спектра имеется группа обслуживающих отраслей. За последние 15 лет значительная доля новых рабочих мест была создана в информационно-наукоемких отраслях индустрии услуг в секторах финансов, страхования, недвижимости и предпринимательства. Большинство других вновь созданных рабочих мест на предприятиях сферы обслуживания являются трудоемкими, не требующими высокой квалификации и низкооплачиваемыми. Как правило, эти рабочие места предполагают частичную занятость с почасовой оплатой труда, почти самой низкой в экономике. Следовательно, в последние годы произошел

реальный сдвиг в отношении общего отработанного времени между высоко- и низкоквалифицированными рабочими.

В середине 2000-х годов безработица в европейских государствах сократилась до минимального уровня за последние 30 лет. В странах ОЭСР её общий показатель, державшийся в 1990–1999 годах на отметке 8%, в 2000–2007 годах снизился до 6,8%. При этом проявившееся в предкризисное десятилетие увеличение занятости происходило не только благодаря сокращению безработицы, но также в результате повышения экономической активности [14, с. 22].

Трудовые издержки фирм определяются производением трех составляющих: средней заработной платы, численности занятых и продолжительности рабочего времени. Движение каждой из этих составляющих имеет свои пределы и институциональные ограничения. Данные ограничения для заработной платы обычно наиболее жестки [12, с. 27].

Чем проще фирмам варьировать объем используемого труда, тем менее необходимо решать задачу адаптации за счет цены труда. Влияние кризиса на заработную плату может проявляться через рабочее время, не затрагивая при этом численность работников. Если увольнения по различным причинам для работодателя затруднительны, изменение продолжительности рабочего времени может стать удобным инструментом приспособления.

В первом квартале 2010 года безработица в странах ОЭСР достигла послевоенного максимума – 8,7% экономически активного населения. По сравнению с декабрем предкризисного 2007 года в середине 2010 года она выросла почти в 1,5 раза. Наряду с этим выросла численность работников, переведенных на неполное рабочее время и тех, кто покинул рынок труда, не надеясь найти новую работу. Общая численность этих двух групп в конце 2009 года даже превысила число безработных [14, с. 22]. Однако

влияние кризиса на рынки труда отдельных стран было неодинаковым. Особенно заметно безработица выросла в США. Тогда как в Германии, Бельгии и Норвегии её уровень изменился незначительно.

Недопущение значительного роста безработицы (по крайней мере, по сравнению с падением производства) в большинстве европейских стран было достигнуто за счет сокращения продолжительности рабочего времени. Если на начальном этапе кризиса отменялись сверхурочные работы, то по мере ухудшения экономической обстановки широкое распространение получил перевод работников на сокращенную рабочую неделю. Расплатой за поддержание социальной стабильности стало значительное падение производительности труда, чреватое серьезными негативными последствиями для экономики [14, с. 23].

Кроме того, в США, Японии и большинстве стран ЕС к началу кризиса существовал очень значительный государственный долг. В США он равнялся 90,8% ВВП, в Японии – 192%, в Италии — 115%, в Греции — 108%, во Франции — 79,7%, в Германии — 77,2%, в Великобритании — 68,5%, в Испании — 59,5%. Эти цифры превосходят общемировой средний показатель государственного долга на 2009 год — 53,6% [10, с. 20].

С середины XX века началось формирование глобальной экономики, в которой национальные хозяйства крайне зависят от международной торговли, мировых финансовых рынков, транснационального производства. Наиболее полно масштабы, структура и характер участия той или иной страны в мировом хозяйстве отражаются в её платежном балансе. От его состояния напрямую зависят курс национальной валюты и, соответственно, цены на экспортируемые и импортируемые страной товары, а опосредованно – общая динамика внутренних цен.

До 30-х годов XX века в мировом хозяйстве действовал золотой стандарт, при котором курсы валют определялись соотношением их золотого содержания. В таких условиях курсы были относительно

стабильными за счет свободного обмена банкнот на золото и возможности расчетов в нем между странами.

Главный недостаток золотого стандарта заключался в его негибкости. Фактически он часто навязывал странам дефляцию, которая приводила к безработице и тормозила экономический рост. Интернационализация экономики способствовала крушению золотого стандарта. Печальный опыт 20—30-х годов XX века с чередованием инфляции и дефляции, агрессивным протекционизмом и упадком мировой торговли, конкурентными девальвациями и валютными ограничениями потребовал реформы международной валютной системы.

В Бреттон-Вудской валютной системе за золотом сохранялась функция только окончательных денежных расчетов между странами, а базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютной интервенции и резервных активов стал доллар США. Он обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями стран-участниц в Казначействе США по курсу 35 долларов за одну тройскую унцию (31.12 г). Валютная цена золота складывалась на базе официальной и до начала 1970-х годов значительно не колебалась. Право изменять паритет в условиях золотовалютного стандарта практически означало право девальвировать свою валюту, было элементом гибкости, призванным устранить жесткость золотого стандарта [9, с. 43].

Теоретические основы Бреттон-Вудской валютной системы были разработаны Дж.М. Кейнсом. Важнейшим условием макроэкономического равновесия он рассматривал равенство инвестиций и сбережений. Превышение сбережений над инвестициями уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ.

Наличие устойчивого дефицита платежного баланса у государства с резервной валютой приводит к усилению инфляции в странах с активными

по отношению к нему платежными балансами. В этих странах происходит дополнительное увеличение денежной массы, которое в большинстве случаев не покрывается соответствующим приростом товарных ресурсов. В результате возникает инфляция спроса [9, с. 44].

С возникновением трех мировых центров — США, Западной Европы, Японии — принцип американоцентризма, на котором была построена Бреттон-Вудская система, перестал соответствовать новой расстановке сил. Ситуация усугублялась по мере ослабления экономических позиций США, которые погашали дефицит своего платежного баланса долларами, злоупотребляли статусом резервной валюты.

Кризис Бреттон-Вудской валютной системы привел к возникновению Ямайского соглашения 1976 года, определившего контуры теперь действующей международной валютной системы. Её отличительными чертами стали плавающие валютные курсы и многовалютный стандарт, с помощью которых предполагалось сглаживать различия в динамике цен в национальных хозяйствах. При этом, несмотря на ведение плавающих курсов, доллар, формально лишенный статуса главного платежного средства в мире, фактически сохранил за собой эту роль, что обусловлено экономическим, научно-техническим и военным потенциалом США.

Для США характерно сбалансированное участие в мировой торговле. Умеренная экспортная ориентация экономики дополняется активным импортом (главным образом энергоресурсов, сырья и материалов), необходимым для нормального функционирования промышленности и удовлетворения спроса населения [8, с. 5].

В условиях финансовой глобализации суверенные государства оказались в существенной зависимости от глобальных финансовых посредников, что является причиной дальнейшего развития кризисных

процессов глобальной экономики. С крахом Бреттон-Вудской системы, обусловленным неспособностью США обеспечить соблюдение её главных принципов – конвертации доллара в золото и поддержания режима фиксированных курсов в сфере межгосударственных отношений – финансовая дерегуляция, проявленная в снятии ограничений на международное движение капитала и отмене валютного контроля в глобальных масштабах, значительно способствовала интеграции большинства суверенных государств мира в международную финансовую систему в течение 1990–2000-х годов.

Либерализация рынка капиталов сопровождалась развитием инноваций, связанных с разработкой комплексных производных финансовых инструментов. Посредством выпуска сложных структурированных продуктов, которые стали предметом международной торговли, операции на рынке капиталов тесно переплелись с операциями на страховых, товарных и ипотечных рынках. Денежные потоки постепенно приобрели характер автономности, т.е. их функционирование происходило в отрыве от реального сектора производства [11, с. 3].

Формирование «мыльного пузыря» в экономике Японии началось примерно в середине 1980-х годов. К этому времени в результате финансового дерегулирования появилось значительное число новых финансовых инструментов, и возможности финансовых операций были существенно расширены — как для юридических, так и для физических лиц. Большинство из них не были готовы к такого рода изменениям, и в результате во второй половине 1980-х годов огромные суммы денег были направлены в ненадежные инвестиционные проекты или в спекулятивные операции.

Экономика «мыльного пузыря» достигла своего пика к концу декабря 1989 года, когда курс акций Никкэй поднялся до рекордной отметки — почти 39 тысяч иен. Всего за 1982-1989 годы стоимость

финансовых активов увеличилась в 3,1 раза, объем акционерного капитала — в 6,9 раза, стоимость материальных активов за тот же период возросла в 2 раза, а стоимость земли — в 2,5 раза. При этом только за 1987 — 1989 годы стоимость акционерного капитала увеличилась на 90%, а земли — почти на 30% [15, с. 61].

Первые признаки неблагополучия появились в начале апреля 1990 года, когда курс акций неожиданно упал до 28 тысяч иен, или на 28% по сравнению с декабрем 1989 года. Хотя поскольку в реальном секторе экономики, и прежде всего в промышленности, продолжался подъем, к лету курс акций вновь несколько возрос (до 33,2 тысячи иен) и на некоторое время стабилизировался. Однако 1 октября 1990 года, которое позже стали называть «черным понедельником», произошел резкий обвал курса акций — показатель Никкэй понизился до 20222 иен, т.е. на 49% по сравнению с концом декабря 1989 года [15, с. 61].

С лагом примерно в полгода крах «мыльного пузыря» начал оказывать воздействие на ситуацию в реальном секторе экономики, постепенно размывая существовавшие в нем позитивные тенденции развития. К лету 1991 года эти тенденции были окончательно подорваны, и экономика Японии вошла в полосу глубокой и затяжной депрессии.

В то же время имеются серьезные основания для проведения исторической параллели между Японским дефляционным кризисом и американской Великой депрессией 1930-х годов. В обоих случаях спаду предшествовал бум на кредитном и фондовом рынках, за которым последовало падение товарных цен и цен финансовых активов. В обоих случаях это был дефляционный кризис, но в США — острый и глубокий, а в Японии — смягченный и продолжительный.

В 1990 году, как только Банк Японии поднял процентную ставку, началось падение цен на финансовые активы. Общая сумма потерь от падения цен на активы за период с конца 1989 и по конец 2001 года

оценивалась примерно в 1200 триллионов иен. Эта сумма в 2,4 раза превышала ВВП страны в 2001 году [15, с. 64].

Иена является третьей наиболее торгуемой на рынках валютой после доллара США и евро. В целом же на сделки, осуществляемые в этих трех валютах, приходится свыше 70% всех валютных операций [13, с. 17].

Усиление позиций Японии в мировой экономике, наращиваний объемов её внешней торговли и рост финансовых активов за границей сделали актуальным вопрос о конвертируемости иены и пересмотре в сторону повышения её курса, ранее полностью привязанного к курсу американского доллара. В 1964 году Япония приняла обязательства по отмене валютного контроля по текущим операциям в соответствии с требованиями ст. VIII Устава МВФ, присоединилась к ОЭСР и ослабила ограничения на движение капиталов, в первую очередь прямых инвестиций.

Новый этап в изменении валютной системы страны приходится на 1990-е годы. В этот период, получивший название «потерянного десятилетия», экономический подъем и бум на финансовых рынках сменился крахом на биржах, накоплением «плохих долгов», приведшим к банкротствам компаний и банков, дефляции цен, стагнации спроса и общему экономическому спаду. Последствия длительного кризиса в экономике Японии продолжали проявляться и в первое десятилетие 2000-х годов.

В целях преодоления застоя на японском финансовом рынке вносились серьезные корректировки в систему валютного регулирования. Либерализация валютных операций значительно повлияла на формирование курса иены, устранив двойственную структуру валютного рынка, разделяющую межбанковский и розничный сегменты. В результате возросла рыночная составляющая в формировании валютного курса иены.

Высокие темпы роста экспорта Японии, все более заметное присутствие японских банков и транснациональных компаний в международном платёжном обороте, растущая привлекательность японской валюты способствовали формированию устойчивой тенденции к повышению её курса: в 1970-е годы он составлял в среднем 287 иен за доллар, в 1980-е годы — уже 199 иен за доллар. После резких скачков курс японской валюты продолжил рост: в 1990-е годы он поднялся до 121 и затем в первой половине 2000-х годов — до 115 иен за доллар [13, с. 18].

Вместе с тем уровень интернационализации японской валюты в начале 1990-х годов был все ещё относительно низким. Во-первых, несмотря на существенные сдвиги в степени дерегулирования японского рынка капиталов, проявлялся недостаток высоколиквидных (прежде всего краткосрочных) внутренних финансовых инструментов, особенно таких, которые наиболее привлекательны для иностранных вкладчиков, — краткосрочных государственных ценных бумаг. Во-вторых, трудно было рассчитывать на серьезные изменения в доле оплачиваемого в иенах внешнеторгового оборота, когда в экспорте Японии более 1/3 приходилось на рынок США, а подавляющую часть импорта составляло сырьё [16, с. 212].

В условиях сохраняющейся тенденции к росту курса валюты в период «потерянного десятилетия» и последовавшего затем «ползучего» восстановления экономики в первом пятилетии 2000-х годов, в валютной политике Японии произошли существенные изменения. При крайне низкой ставке Банка Японии и ограничениях, связанных с накоплением огромной суммы государственного долга, необходимо было ослабить дефляционное давление и поддержать экспорт. Тем самым необходимо было не допускать резкого укрепления национальной валюты.

Дерегулирование валютной сферы было тесно связано с решением другой важной задачи — интернационализацией иены. В 1990-е — начало

2000-х годов правительственным Советом по операциям с иностранной валютой и рядом других организаций были подготовлены специальные доклады, определяющие конкретные задачи по повышению международной роли японской валюты в условиях развертывания азиатского валютного кризиса, появления евро, реформирования банковской системы страны после «Большого взрыва».

В 1999 году вступил в силу принятый в декабре 1998 года закон о реформе финансовой системы. Эта реформа получила название «Большой взрыв» по аналогии с названной так финансовой реформой, успешно проведенной в Англии в 1986 году. Реформа представляла собой пакетный пересмотр законов о банках, сделках с ценными бумагами и биржах и о страховом деле.

Благоприятная динамика фундаментальных экономических показателей и либерализация движения капиталов, как показывает японский опыт, могут усилить международные функции иностранной валюты. В период высоких темпов роста и выхода Японии на уровень второй по размерам ВВП экономической державы иена вошла в ограниченный круг валют, используемых в трансграничных сделках. Хотя иена так и не приобрела статус, соизмеримый с экономическими позициями страны в 80—90-е годы прошлого столетия, что определяется рядом объективных факторов.

Во-первых, основными торговыми контрагентами Японии остаются страны, использующие в качестве валюты торговых расчетов преимущественно доллар (например, поставки природных ресурсов, от которых в значительной степени зависит японская экономика, традиционно осуществляются на основе долларовых контрактов). Во-вторых, валютная политика мультинациональных торговых и производственных компаний направлена на максимальное снижение валютных рисков, что вынуждает их сокращать долю иеновых активов.

Кроме того, японский рынок капиталов имеет ограниченные функции, что сдерживает развитие Токио как одного из ведущих финансовых центров [13, с. 20].

В период действия плавающего валютного курса в течение последних 40 лет монетарные власти Японии использовали валютные интервенции, контроль движения капитала и манипулирование процентными ставками как основные инструменты регулирования курса иены по отношению к ключевым валютам, прежде всего к доллару. Усиление контроля движения капиталов первоначально приводило к положительным результатам, но по мере перехода к полной конвертируемости валюты его возможности все более ограничивались. Издержки, обусловленные интернационализацией иены, были связаны с неизбежной потерей японских властей автономности в проведении кредитно-денежной политики (включая контроль за денежной массой), а также с усилением возможности дестабилизирующего воздействия на экономику Японии валютных операций с иеной на международных рынках [16, с. 213].

После «Соглашения Плаза» японские монетарные власти, не располагая уже достаточными средствами для контроля за движением капиталов, смягчили кредитно-денежную политику с тем, чтобы сдержать дальнейшее укрепление иены и стимулировать внутренний спрос. Однако в конечном итоге это только усилило рост валютного курса с середины до конца 1980-х годов и стало одной из причин образования «мыльного пузыря» [13, с. 21].

Экономический кризис 2007–2009 годов стал для развитых стран самым сильным со времен Великой депрессии как по масштабам – он затронул практически все государства, входящие в ОЭСР, – так и по глубине. Исследование, проведенное Международным валютным фондом в апреле 2009 года, показало, что совпадение во времени экономического и

финансового кризисов приводит как к более глубокому, так и более длительному спаду, преодоление которого затягивается на продолжительное время. Для рынков труда такой вариант рецессии имеет особенно серьезные последствия, поскольку в этом случае происходит более сильное падение ВВП, а предприятия, зависящие от внешних источников финансирования, лишаются заемных средств, необходимых для поддержания численности персонала.

Истинный смысл перепроизводства, как непосредственной причины экономического кризиса, заключается в постоянном существовании общего избытка производительных сил в форме капитала и труда, сверх того количества, которое необходимо с экономической точки зрения для удовлетворения текущих и возможных в будущем размеров общественного потребления [2, с. 57].

В странах Восточной Азии — локомотиве мирового экономического роста — вновь произошел финансово-экономический кризис. Однако в этом случае его истоки находятся вне региона. Во второй половине 2008 года набравший силу финансовый кризис в развитых странах перерос в глобальное экономическое потрясение.

Более трех десятилетий большинство стран Восточной Азии опиралось на стратегию экономического роста, основанную на экспортной ориентации и либерализации внешнеторгового режима. Открытость экономики, безусловно, имеет свои преимущества в отношении обеспечения высоких темпов экономического роста, однако растущая зависимость от торговли, измеряемая прежде всего долей внешней торговли в ВВП, объективно повышает уязвимость национальных хозяйств перед внешними потрясениями. После мирового энергетического кризиса 1970-х годов прошлого столетия в Восточной Азии имели место высокие темпы роста экспорта и ВВП. Эта тенденция только в течение непродолжительного времени прерывалась в период азиатского

финансового кризиса 1997–1998 годов и кризиса в информационно—телекоммуникационной сфере экономики в 2000–2001 годах.

Финансовые потрясения, обрушившиеся на азиатский регион в 1997—1998 годах, выявили объективные пределы эффективности экспортоориентированной стратегии экономического развития данных государств и поставили на повестку дня необходимость проведения глубоких структурных преобразований. Приоритетными направлениями стали стимулирование внутреннего потребления, наращивание сотрудничества между реальными секторами экономики отдельных стран и усиление роли Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в выработке как антикризисных мер, так и единой позиции при взаимодействии с партнерами по диалогу.

Экспортный сектор, который когда-то был двигателем роста в Восточной Азии, теперь превратился в один из источников уязвимости её экономики. По мере роста внешнеторговой зависимости в течение 12 лет менялась география экспорта стран региона. В общем его объеме доля таких формирующихся рынков, как Индия, Китай и страны АСЕАН, увеличилась более чем вдвое — с 11,5% в 1995 году до 23,6% в 2007 году. Доля же Евросоюза, Японии и США снизилась с 46% до 38% [7, с. 14].

Хотя, несмотря на то, что развивающиеся страны Азии переориентируют торговые потоки на рынки Китая и Индии, их совокупный экспорт растет более быстрыми темпами, чем ВВП. Это означает, что их зависимость от экспорта в США, ЕС и Японию сохраняется. Действительно, доля в их ВВП экспорта в США за 1995–2007 годы увеличилась с 7,9% до 8,4%, а доля в совокупном экспорте региона — с 12,3% до 16,3%. В целом же экспортная квота (доля экспорта в ВВП) развивающихся стран Азии достигла 37,5% [7, с. 14].

Азиатский регион оказался лучше подготовленным к кризисным явлениям, чем в период финансового кризиса 1997–1998 годов: были

улучшены торговые и платежные балансы, созданы запасы иностранной валюты. Однако, несмотря на это, экономический кризис 2007–2009 годов существенно затормозил экономический рост стран региона.

В западной литературе принято относить прибыль на счет капитала (пресловутая роль капитала — производить прибыль). Тогда как в марксистской политэкономической литературе прибыль возникает не как результат вклада ресурса «капитал», а вследствие капиталистического перераспределения добавленной стоимости, создаваемой живым трудом, т.е. является изъятием из фонда заработной платы наемной рабочей силы [8, с. 6]. Последнее обстоятельство наиболее характерно для экономики азиатского региона, где основным источником прибыли являлись изъятия из фонда заработной платы рабочих.

В то же время, исходя из того, что прибыль – главный стимул капиталистического производства, которое по своей природе является общественным, её необходимо связывать со всеми производственными ресурсами. Это придает прибыли другое экономическое содержание – она становится результатом действия всех трех факторов производства. Исходя из такой концепции, можно рассматривать понятие ресурсоемкости, т.е. соотношение прибыли и суммы всех трех факторов производства.

Экономический рост невозможен без аккумуляции значительных объемов инвестиционных ресурсов через финансовые рынки. Источником инвестирования являются не только собственные ресурсы экономических субъектов, но и заемные средства, предоставляемые кредитными учреждениями или привлекаемые посредством размещения акций и других ценных бумаг на рынке первичных и вторичных финансовых инструментов. В активизации инвестиционной деятельности роль заемных средств, вырученных на финансовых рынках, возрастает, что придает все более важное значение финансовой сфере как движущей силе экономического роста [8, с. 7].

Стимулирование внутреннего потребления в странах Юго-Восточной Азии направлено на повышение зарплат, снижение подоходного налога и налога на добавленную стоимость, в том числе корпоративного налога на прибыль, поддержку мелких и средних производителей, снижение процентных ставок по банковским кредитам и упрощение условий их предоставления. Именно рост заработной платы рабочих, обусловленный прежде всего нехваткой рабочей силы, стал основной предпосылкой для возникновения азиатского финансового кризиса 1997–1998 годов.

Вместе с тем в целом финансово–экономическая ситуация в странах азиатского региона в 2010 году коренным образом отличалась от того, что было накануне кризиса 1997–1998 годов. Банковский, финансовый, ипотечный секторы экономики в целом являлись более контролируемыми, чем в западных государствах, объем просроченной задолженности и государственного долга был меньше, чем десятилетием раньше. Добавим к этому крупнейшие в мире валютные резервы – более 4 триллионов долларов, – превышающие объемы краткосрочной задолженности, и устойчивый платежный баланс [7, с. 18].

В то же время на динамику роста в азиатском регионе влияют такие серьезные факторы, как внешняя торговля, доступность кредита и рискованные ожидания со стороны потребителей и инвесторов. Конечными потребителями по-прежнему выступают США и страны Евросоюза. Падение их спроса ограничивает внешнюю торговлю азиатских стран.

Здесь необходимо рассмотреть концепцию равновесного экономического цикла. Кривая совокупного предложения для краткосрочного периода не является ни абсолютно горизонтальной, как в кейнсианском случае, ни абсолютно вертикальной, как в классическом случае. Хотя в долгосрочной перспективе, когда зарплата изменяется в направлении, обеспечивающем полную занятость, кривая **AS**, при уровне

потенциального объема производства Y^* становится вертикальной (рис. 1) [4, с. 581].

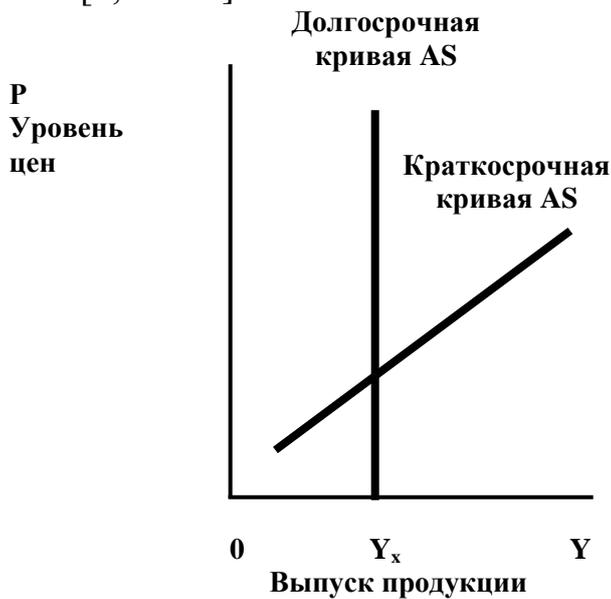


Рис. 1. Кривые долгосрочного и краткосрочного предложения

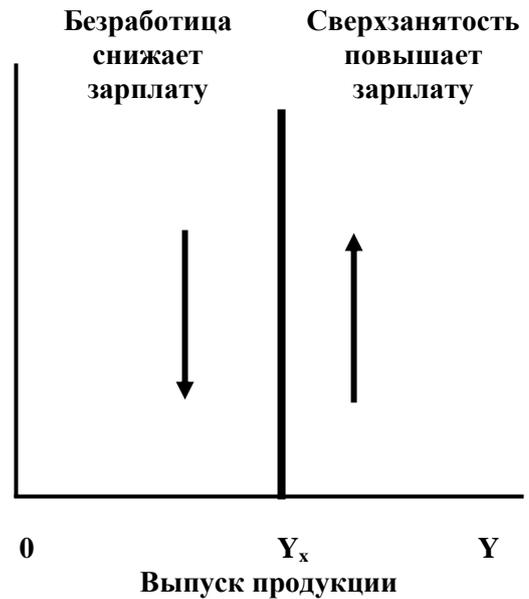


Рис. 2. Занятость и динамика зарплаты и издержек

Прекращение существования золотого стандарта, регулирование уровня занятости посредством монетарной политики ФРС США, проведение в целях стимулирования экономического роста центральными банками ведущих стран в 2007–2013 годах политики количественного смягчения – масштабной денежной эмиссии тесно связано с концепцией М. Фридмена и А. Шварца. Они полагали, что ФРС могла бы предотвратить депрессию путем обеспечения банков большей ликвидностью.

В отличие от 1930-х годов и с учетом современной ситуации центральные банки понижали ставки процента и увеличивали ликвидность в экономике. Хотя финансовая политика была ориентирована на поддержку банков, тем не менее имели место дефолты, среди которых наибольший размах получил крах Lehman Brothers. Одновременно в отличие от кризиса 1929-1933 годов государственные расходы в соответствии с кейнсианской теорией увеличивались, и возникало

парадоксальное положение: монетарная политика оказалась недееспособной из-за нулевой ставки процента, а фискальная политика привела к кризису суверенных долгов.

В развитых странах происходят противоречивые процессы: центральные банки насыщают финансовую систему ликвидностью, и в то же время финансовые регуляторы стимулируют вложение полученных ресурсов в казначейские облигации. Поскольку количественное ослабление приводит к инфляции, суверенные долги обесцениваются. Правительства получают возможность уменьшить издержки на обслуживание долга и постепенно его ликвидировать [5, с. 56].

Масштабы возможной стимулирующей эмиссии зависят от степени монетизации экономики, т.е. соотношения денежного агрегата M_2 и ВВП. Однако в страновом разрезе данный показатель существенно различается по причине его многофакторности, а именно: емкости финансового рынка; масштабов платежного оборота, денежно-кредитной политики центрального банка. Повышение показателя монетизации экономики до среднемировых значений является далеко не бесспорным способом экономического стимулирования, хотя его низкие значения – признак неблагоприятной ситуации в монетарной и финансовой сферах [1, с. 78].

В США резкое сокращение числа занятых началось во второй половине 2008 года вслед за финансовым кризисом, спровоцированным банкротством крупных банков. Свертывание занятости достигло своего максимума в феврале 2010 года. К этому времени она была на 8,8 миллиона человек ниже докризисного уровня. В целом, несмотря на меньшее, чем в Европе, падение ВВП, снижение занятости в США было более выраженным: со II квартала 2008 года к концу 2009 года она сократилась на 6% [14, с. 36].

Анализируя причины многообразия реакции рынков труда на кризис, прежде всего исследуются экономические факторы. Однако страновые

различия в проявлении кризиса объясняются не только ими. Здесь ещё следует учитывать степень регулируемости рынка. От этого зависит, какой именно путь приспособления к кризисной ситуации выбирают фирмы: уменьшение отработанных часов и производительности или увольнение и снижение численности персонала. В большей части стран (кроме Австрии, Франции и Нидерландов), где реакция рынка труда на падение ВВП, независимо от его глубины, была минимальной, применялись различные схемы сокращения рабочего времени. Классическим образцом здесь является Германия, где использование таких схем привело к снижению уровня безработицы как минимум на 1 процентный пункт.

Здесь следует рассмотреть ситуацию, когда сокращение рабочего дня связано с сокращением количества производимых продуктов. Прежний размер производства может быть сокращен путем понижения заработной платы и увеличения числа лиц, работающих за эту пониженную зарплату. В этом случае не произошло бы никакого увеличения общего размера потребления, никакого возрастания количества занятий, а только распределение прежнего количества занятий между большим числом лиц [2, с. 97].

В то же время позволяя смягчить остроту безработицы во время спада, использование сокращенного рабочего времени может замедлить её рассасывание во время подъема, по крайней мере в её начальной фазе. Так, ВВП Германии и Японии может вырасти более чем на 7%, независимо от числа занятых, только за счет того, что количество отработанных часов и производительность труда вернуться к докризисным величинам [14, с. 40].

Если реальный объем производства превосходит потенциальный уровень Y^* , проявляется сверхзанятость (рис. 2) [4, с. 586]. Имеется избыток спроса на труд, зарплата растет, и цены повышаются. Когда выпуск продукции ниже потенциального, слева от Y^* , проявляется

безработица. Избыток предложения труда означает, что зарплата, издержки и цены падают.

Если объем производства и занятость выше Y^* , зарплата растет, а значит, краткосрочная кривая **AS** сдвигается вверх. Тогда как при объеме производства и занятости ниже Y^* , зарплата падает и, следовательно, краткосрочная кривая **AS** сдвигается вниз (см. рис. 1).

Хотя возможна ситуация, когда расход, обусловленный сокращением рабочего дня, падает на прибыль. В тех случаях, когда норма прибыли выше минимума, необходимого для привлечения капитала в производство, прежний размер производства сохранился бы, а возросший расход на заработную плату покрывался бы за счет прибыли [2, с. 97]. Таким образом, переход возможной прибыли или ренты, вследствие сокращения рабочего дня для большинства рабочих, в руки этих последних послужил бы прямым средством к поднятию уровня общественного потребления, поскольку на средства потребления из заработной платы расходовалась бы значительно большая доля, чем из прибыли и ренты [2, с. 98].

Со стороны спроса на экономический рост воздействуют прежде всего такие факторы, как общий уровень доходов, величина налогов и других обязательных платежей. Кроме того, экономический рост зависит от характера перераспределения доходов, нормы сбережений и накоплений.

В таких условиях преодоление последствий кризиса потребует дополнительного времени, поскольку наметившийся с конца 2009 года подъем слишком слаб и неустойчив и восстановление экономики может затянуться на годы. Кроме того, появились новые риски: в ряде стран (США, Греция, Португалия, Испания, Италия) в 2010–2011 годах ситуация осложнилась в связи с ростом государственной задолженности. В результате под угрозой оказались стабильность и целостность зоны евро.

В настоящее время Польша вступает в качественно новый этап развития, характеризующийся высшими темпами экономического роста среди стран ЕС. В 2000–2010 годах Польша стала опережать страны зоны евро по темпам экономического роста практически вдвое. Если в целом в зоне евро темпы экономического роста в 2007 году едва достигали 2,7%, то в Польше они составили 6,8%, а в 2008 году – 0,5 и 5,1% соответственно. В 2009 году темпы экономического роста в зоне евро составили – 4,1%, а в Польше реальный ВВП увеличился на 1,8% [3, с. 78].

Довольно серьезной проблемой страны является безработица: в 2009 году её уровень составил 11% экономически активного населения. За счет Польши безработица в зоне евро увеличилась на 1,725 миллионов человек и в ближайшей перспективе едва ли снизится, поскольку темпы экономического роста в начале 2010 года были невысокими, а институциональные реформы, проводившиеся в период финансового кризиса, продолжили высвобождать рабочую силу [3, с. 78].

Кардинально изменил ситуацию в Польше кризис в 2009 году. Падение экспортных цен, ограничив приток иностранных инвестиций, вызвало резкую девальвацию злотого. Вместе с тем в 2009 году инфляция снизилась до исторического минимума, главным образом за счет внешних факторов – снижения мировых цен на нефть и продовольствие.

Главным аргументом в пользу быстрого введения евро называются долгосрочные выгоды вхождения в зону евро для малой экспортно-ориентированной польской экономики с высокой степенью интегрированности в единый европейский рынок. Однако польская экономика должна быть подготовлена к вступлению в зону евро. Разразившийся европейский долговой кризис и каналы его распространения дают серьезные доводы в пользу более поздних сроков вхождения в зону евро. По заявлениям официальных представителей Польши и ведущих экспертов, благодаря устойчивости национальной

валюты экономика страны защищена от неблагоприятных последствий кризиса.

Экономический рост может происходить как за счет увеличения интенсивности труда, т.е. увеличения трудозатрат, так и за счет повышения производительности труда. Интенсивность труда возрастает вследствие привлечения дополнительных трудовых ресурсов и повышения заинтересованности работников в результатах труда. Тогда как факторы, влияющие на рост производительности труда, являются более разнообразными.

Ведущее место в современной экономике занял по существу новый блок наукоемких услуг – информационных, финансовых, научно-технических, без которых невозможно инновационное развитие. Большинство из них отличается высокой трудоемкостью, и в этом одна из главных причин быстрого увеличения занятости в этой сфере в докризисный период в развитых странах [10, с. 25].

Общая тенденция увеличения удельного веса лиц, занятых в сфере услуг, сопровождалась изменением профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, связанным в основном с расширением использования информационных технологий. Росла доля рабочих мест, требующих высокого профессионализма, и снижалась доля мест для работников средней квалификации.

В современных условиях политика занятости должна быть направлена на эффективное использование рабочей силы, что тесно связано с повышением производительности труда. Именно последнее обстоятельство должно обеспечить устойчивый экономический рост в развитых странах. В то же время рост потребительских расходов может способствовать выходу из кризиса.

Политика занятости, проводимая в США, оказывает существенное влияние на состояние финансовой сферы в американской экономике, что

позволяет поддерживать устойчивое экономическое развитие данной страны. Хотя проведение такой политики предполагает резкое увеличение безработицы в период экономического кризиса. Тогда как относительно дешевая рабочая сила в Японии и других государствах Восточной Азии позволила поддерживать устойчивые темпы экономического роста и, соответственно, обеспечивать развитие финансовой сферы этих стран в течение определенного периода времени.

Литература

1. Бурлачков В. Денежная эмиссия и ценовая динамика: ещё раз об известной проблеме / Экономист. - 2013. - № 4. - С. 77–79.
2. Гобсон Джон Проблемы безработицы: Пер. с англ. М., 2011.
3. Кондратов Д. О перспективах Польши в зоне евро / Экономист. - 2012. - № 9. - С. 77–84.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М., 1993.
5. Чибриков Г. «Великая депрессия» и «великая рецессия»: общность и различия / Экономист. - 2013. - № 3. - С. 54–59.
6. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2010. - №2. - С. 22–41.
7. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2010. - №10. - С. 12–18.
8. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2010. - №11. - С. 3–12.

9. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2010. - №12. - С. 39–48.
10. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2012. - №3. - С. 19–35.
11. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2012. - №7. - С. 3–13.
12. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2012. - №10. - С. 24–37.
13. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2012. - №11. - С. 12–22.
14. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНТИ РАН, 2013. - №1. - С. 12–24; С. 34–46.
15. Экономика Японии: учебное пособие. М., 2008.
16. Япония: смена модели экономического роста. М., 1990.