

Георгий Трофимов*

Америка в войне: рождение сверхдержавы

Вторая мировая война дала США возможность не только выйти из Великой депрессии, но и превратиться в глобальную сверхдержаву



Безработные стоят в очереди, чтобы записаться на общественные работы по уборке улиц от снега. Нью-Йорк, январь 1934 г.

Исторический опыт не позволяет однозначно утверждать, что победоносные войны решают внутренние проблемы государств, но это утверждение справедливо в отношении участия США во Второй мировой войне. За десять лет до нее Америка стала эпицентром Великой депрессии, предопределившей ход глобальных событий, включая победу нацизма в Германии в 1933 году. В том же году президентом США стал **Франклин Рузвельт**, провозгласивший «Новый курс», основанный на активистских мерах экономической политики. Реализация Курса была «движением на ощупь» к достижению главной цели — выходу из Великой депрессии, чего так и не удалось осуществить к началу Второй мировой войны. Участие в ней США потребовало кардинальной перестройки американской экономики, ставшей возможной лишь благодаря радикальному усилению роли государства. Как же сработало такое сверхсильное средство от тяжелого недуга экономики, как участие нации в Великой войне?

Перипетии «Нового курса»

Рецессия, охватившая американскую

*Главный научный сотрудник Лаборатории современных финансовых исследований.

экономику после краха Нью-Йоркской фондовой биржи осенью 1929 года, оказалась беспрецедентной по масштабам и продолжительности. Череда банковских кризисов привела к сжатию кредита, и к 1933 году производство упало на треть, а без работы остались 13 млн человек — четверть рабочей силы. Набеги вкладчиков на банки подпитывались ожиданиями отказа США, вслед за Британией, от золотого стандарта и девальвации доллара. Вызванная падением спроса сильная дефляция и массовые банкротства подстегнули уход населения в наличность и золото. Кульминацией кризиса стало введение банковских каникул поначалу властями отдельных штатов, а в марте 1933-го и на общенациональном уровне. Это стало первой экстраординарной мерой, принятой Рузвельтом сразу после его инаугурации и позволившей остановить банковскую панику.

Его предшественник **Герберт Гувер** пытался противодействовать кризису, но делал это недостаточно решительно, оставаясь приверженцем идеологии рыночных свобод. С приходом Рузвельта несвоевременные догмы были отброшены. Первым разрывом шаблона стал отказ от золотого стандарта доллара в апреле 1933 года, позволивший остановить дефляцию. Основопологающей идеей «Нового курса» стало активное вмешательство

государства в экономические процессы. Главным достижением первого президентского срока Рузвельта (1933–1936) можно считать восстановительный рост американской экономики, поддержанный активной фискальной политикой. В результате в 1936 году удалось вернуться к реальному уровню докризисного ВВП 1929 года (см. график 1).

При этом все же сохранялся значительный отрыв от долговременного тренда экономического роста, отражающего не реализованный из-за Великой депрессии сценарий развития, а в мае 1937-го кризис вышел на новый виток — началась так называемая рузвельтовская рецессия. Она продолжалась более года и привела к тому, что в 1938 году промышленное производство упало на 21%, а инвестиции в основной капитал — на 34%. Рецессия была усилена преждевременной попыткой правительства США сбалансировать федеральный бюджет 1938 года за счет сокращения расходной части.

Безработица к 1937 году снизилась почти в два раза по сравнению с 1933-м, с 25 до 14%, но в 1938-м вновь выросла до 19%, или до 10,4 млн человек, и оставалась двузначной вплоть до начала войны (см. график 2). Если даже не учитывать 2–3,5 млн безработных, привлеченных на постоянной основе государством на

На выборы 1936 г. Франклин Рузвельт шел как защитник простого народа от власти имущих — эгоистичных и недальновидных бизнес-элит

общественные работы (с почасовой оплатой ниже рыночных ставок для строительства дорог, мостов и общественных зданий, природоохранной деятельности, культурных проектов и т. д.), то уровень безработицы до 1940 года все равно был двузначным.

Экономисты — сторонники монетаризма, например **Алан Мельтцер**, по факту видели первопричину «рузвельтовской» рецессии в удвоении резервных требований к коммерческим банкам — членам ФРС в 1936–1937 годах, вызвавшим скачок процентных ставок. Таким способом Федеральный резерв пытался сыграть на опережение в ситуации оживления экономики и фондового рынка, чтобы предотвратить неконтролируемую кредитную экспансию. В результате рост денежной массы, начавшийся в 1933 году, временно притормозил, но возобновился после снижения дисконтной ставки Федерального резервного банка Нью-Йорка до 1% в 1937-м. Тем не менее банки предпочитали наращивать ликвидность в виде избыточных резервов на счетах ФРС и казначейских бумаг, сокращая предложение кредитов предприятиям реального сектора.

Проблема заключалась не в предложении денег, а в том, что сами эти предприятия не стремились реализовывать длинные проекты, прежде всего из-за фактора политической неопределенности. В 1935–1939 годах были повышены налоги на прибыль корпораций, доходы от капитала и недвижимость и принят ряд законов, ограничивших свободу бизнеса. Реализация таких нововведений облегчалась тем, что Верховный суд в 1937 году оказался под фактическим контролем Рузвельта и перестал выпол-



32-й президент США Франклин Делано Рузвельт, автор «Нового курса», нацеленного на вывод Америки из Великой депрессии

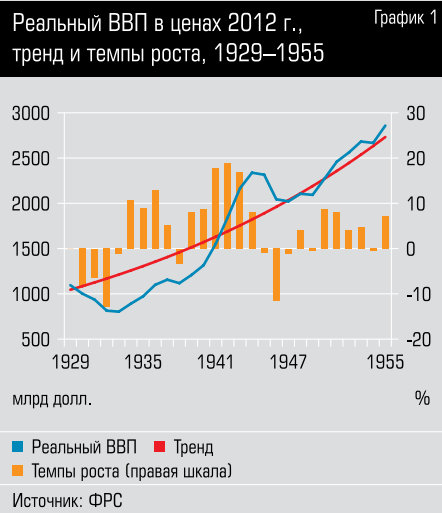
нять роль последней инстанции в защите интересов работодателей и прав собственности. **Йозеф Шумпетер** в книге «Капитализм, социализм и демократия» отмечал, что «политика «Нового курса» давала возможность осуществлять экспроприацию доходов у групп с высокими доходами еще до войны».

Что повлияло на крен влево «Нового курса» во второй половине 1930-х? Приведем отрывок из книги **Алана Гринспена** и **Адриана Вулдриджа** «Капитализм в Америке»: «На выборы 1936 г. Франклин Рузвельт шел как защитник простого народа от власти имущих — эгоистичных и недальновидных бизнес-элит, которые, с его точки зрения, обрекли страну на рецессию и упорно стремились подорвать «Новый курс». В ежегодном послании к Конгрессу 3 января 1936 г. он обрушился на «заскорузлую алчность»: «Они жаждут восстановить свою эгоистичную власть... Только дайте слабину — и они вернутся к тому, чем всегда жила аристократия прошлого: власть для себя и рабство для народа...».

В рамках «Нового курса» проводились реформы, улучшавшие положение трудящихся. Был принят «закон Вагнера» о регулировании трудовых отношений, введен минимальный уровень зарплат, создана система социального страхования и т. д. Благодаря содействию Рузвельта усилились профсоюзы, что привело к росту забастовочного движения в стране, но обеспечило поддержку «Нового курса» хорошо организованной политической силой. Профсоюзы же, в свою очередь, добивались при поддержке государства повышения зарплат, внося при этом вклад в сохранение высокого уровня безработицы.

Антикапиталистическая риторика Рузвельта и его команды в предвыборной кампании 1936 года помогла в борьбе за второй президентский срок, но усилила негативный настрой делового сообщества в предвоенные годы. Тревогу предпринимателей вызывала возможная радикализация экономической политики американского государства. Направления дальнейшего движения страны были неясны, но вполне вероятной альтернативой регулируемому рынку была модель командной экономики, позволившая тоталитарным режимам Европы выбраться из Великой депрессии. Часть американской бизнес-элиты считала привлекательной экономическую систему Третьего рейха, гарантировавшую стабильные заказы государства и госконтроль над зарплатой на относительно низком уровне, свидетельством чего была высокая рентабельность немецких отделений ведущих американских компаний.

Из-за политической неопределенности частные производственные инвестиции в долях ВВП к концу 1930-х все еще были существенно ниже докризисного уровня: в 1929 году они составляли 16% ВВП, в 1932-м упали до 2% ВВП, к 1937-му вновь выросли до 13% ВВП, однако в 1939 году были лишь на уровне 11% ВВП. Инвестиционный кризис так и не был преодолен, несмотря на благоприятные макроэкономические условия второй половины 1930-х, созданные мягкой монетарной политикой, обеспечившей низкие процентные ставки при умеренной инфляции. Отрицательный реальный процент по коммерческим бумагам повлиял на оживление потребительского спроса на товары длительного пользо-



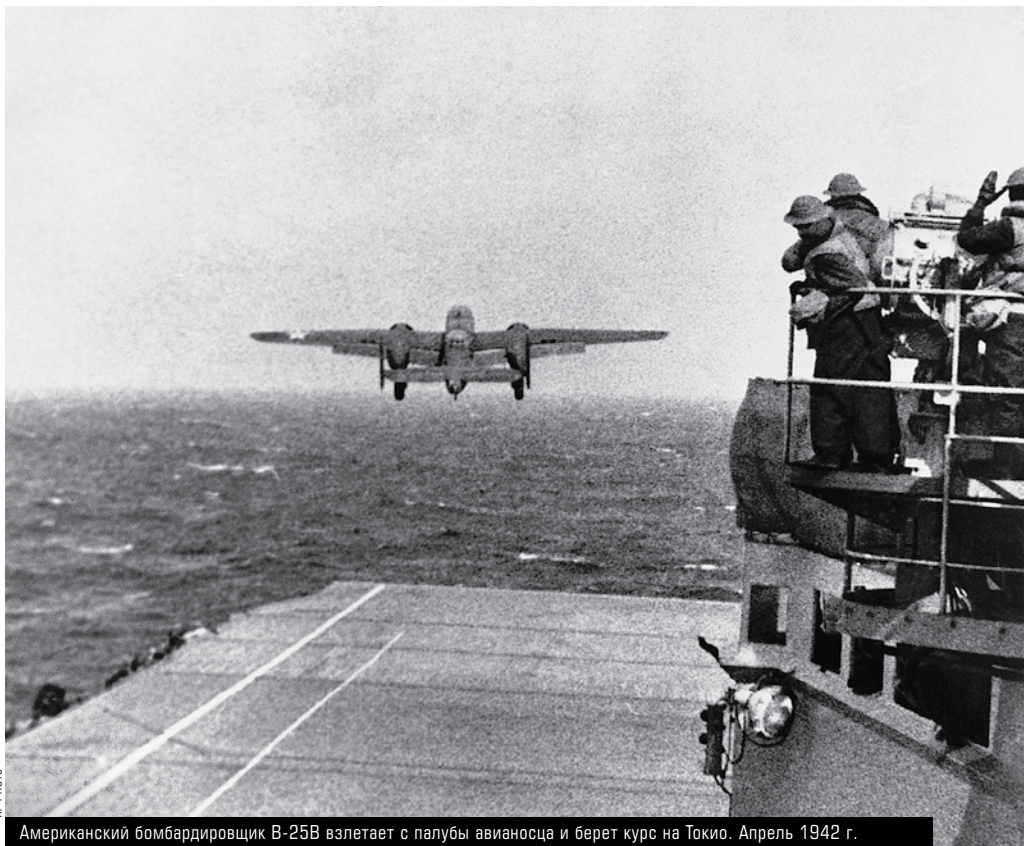
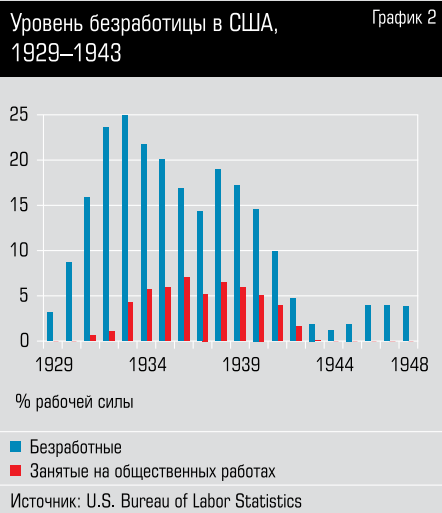
вания, сильно сжавшегося из-за банковского кризиса 1932–1933 годов. Тем не менее инвестиции в основной капитал сдерживались неясностью политических перспектив.

Главным итогом «Нового курса» стала не победа над Великой депрессией — она оказалась половинчатой, — а произошедшая трансформация государственной системы. Федеральное правительство значительно расширило свои полномочия, функции и масштабы активной деятельности в экономике и к началу Второй мировой войны сильно отличалось от близкого к минималистскому правительству образца 1929 года. Тогда расходы федерального бюджета составляли лишь 3% ВВП, а в 1939-м они достигли почти 10% ВВП (тенденция оказалась долговременной: в 2022 году правительство тратило уже 25% ВВП). Кроме того, благодаря испытаниям Великой депрессии и экспериментам «Нового курса» американское общество было психологически готово к дальнейшим радикальным изменениям в системе управления экономикой.

Мобилизационная экономика

Вступив «под занавес», в 1917 году, в Первую мировую войну, США закупили продукцию военного назначения у Британии и Франции и к началу Второй мировой были всего лишь на семнадцатом месте в мире, после Румынии, по численности вооруженных сил (менее 190 тыс. человек). Военные расходы США составляли в 1939 году лишь 1% ВВП. В распоряжении американской армии было всего около 500 танков, причем только средних и легких, и 1700 самолетов, в основном устаревших.

Наращивание американского военного потенциала началось более чем за два года до объявления войны Японии в декабре 1941 года, когда в августе 1939-го было создано Управление военными ресурсами (УВР). Это событие обозначило завершение «Нового курса»,



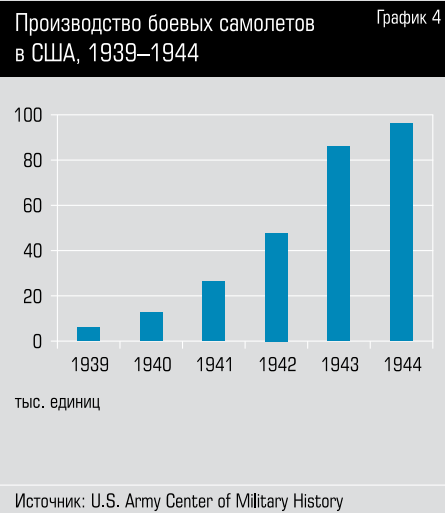
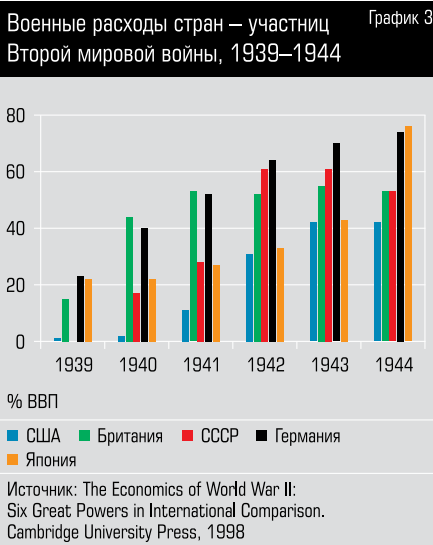
AP PHOTO

Американский бомбардировщик B-25B взлетает с палубы авианосца и берет курс на Токио. Апрель 1942 г.

оказавшегося под вопросом уже в 1938 году из-за рецессии и фактической потери Рузвельтом большинства в нижней палате Конгресса (перешедшего к консервативной коалиции республиканцев и демократов-южан). Создание УВР, по сути, стало началом перехода США к мобилизационной экономике.

Такой переход потребовал конверсии гражданских отраслей, создания в сжатые сроки новых производств и перераспределения ресурсов в колоссальных масштабах. Это было невозможно осуществить с помощью рыночных механизмов, которые необходимо было заменить централизованным планированием. Государство должно было принимать решения в условиях жестких ресурсных ограничений на средства производства,

Наращивание госрасходов для военных нужд вышло далеко за рамки антициклического стимулирования



материалы и рабочую силу. Это радикально отличалось от главной установки «Нового курса» на обеспечение полной занятости и загрузки избыточных производственных мощностей в условиях ограниченного совокупного спроса.

После серии организационных трансформаций УВР в январе 1942 года было преобразовано в Управление военным производством (УВП). К тому времени было создано множество других федеральных агентств, осуществлявших контроль за распределением материальных и человеческих ресурсов в военных и гражданских сферах, а также контроль над ценами и зарплатами. Основная проблема заключалась в том, как исправлять неизбежно возникавшие диспропорции в распределении производственных ресурсов при отсутствии рыночных обратных связей. В условиях нехватки стратегического сырья, в первую очередь стали, меди, алюминия и синтетического каучука (натуральный каучук оказался труднодоступен из-за территориальных захватов Японии в Азии), а также множества промежуточных продуктов возникла система бюрократических приоритетов на основе рейтингов первоочередности контрактов. Однако лоббистская активность производителей привела к «инфляции приоритетов», то есть неограниченному расширению списка первоочередных контрактов, означавшему невозможность удовлетворить все запросы на ресурсы.

Тем не менее военное производство быстро расширялось и достигло в 1943–1944 годах 42% ВВП. Эта доля оставалась все еще существенно меньшей, чем у других стран — участниц войны: у СССР и Британии — 50–60% ВВП, у Германии и Японии — более 70% ВВП (см. график 3). Промышленность и строительство США удвоили выпуск между 1939 и 1944 годами. За время войны было произведено 88 тыс. танков, 124 тыс. кораблей всех типов, включая 11 авианосцев и 210



подводных лодок, 310 тыс. самолетов. Годовой выпуск самолетов вырос в 16 раз, с 6 тыс. до 96 тыс. (см. график 4). Подавляющее большинство предприятий, производивших товары длительного пользования для населения, перешло на военные рельсы. В списке наиболее крупных оборонных подрядчиков фигурировали General Electric, General Motors, AT&T, Ford. Среди гражданских отраслей наибольший вклад в военное производство внес автопром, выпускавший к концу войны 75% авиадвигателей, 35% пулеметов, 80% танков, 50% дизельных двигателей и 100% военно-транспортных средств.

Наращивание госрасходов для военных нужд вышло далеко за рамки антициклического фискального стимулирования экономики времен «Нового курса». Мобилизационная экономика позволила правительству США осуществить огосударствление инвестиций, то есть то, что **Джон Кейнс** в заключительной главе своего трактата «Общая теория занятости, процента и денег» назвал «широкой социализацией инвестиций», которая «окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной занятости». Инвестиции в основной капитал в 1942–1943 годах были реализованы на 80% федеральным правительством и по объему превосходили суммарные инвестиции предшествующего десятилетия. Как можно видеть на графике 5, государственные инвестиции в значительной мере заменили частные, недостаток которых так и не смог преодолеть «Новый курс». В 1943 году объем частных инвестиций в номинальном выражении был вдвое ниже, чем в 1940-м, в то время как государственные инвестиции на порядок превышали довоенный уровень. В результате среднегодовые темпы роста американской экономики в 1940–1945 годах составили 11,6%, а реальный ВВП после 1942 года значительно превышал



Единственным случаем, когда американское государство профинансировало военные расходы только за счет налогов, была Корейская война. Расходы на нее покрывались при сбалансированном бюджете и, по свидетельству Холла и Сарджента, одной из причин была личная неприязнь к гособлигациям президента Гарри Трумэна. Он имел неудачный опыт финансовых потерь из-за их обесценения после Первой мировой войны

долговременный тренд роста, что видно на графике 1.

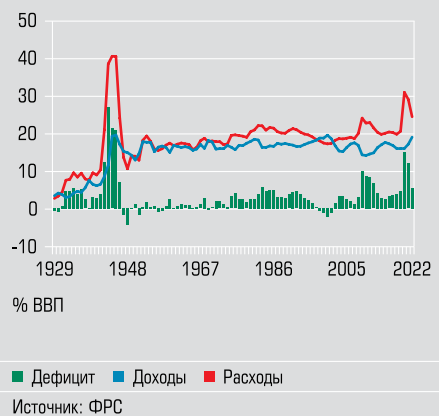
Вопрос о том, можно ли считать мощный подъем американской мобилизационной экономики посткризисным бумом, а инвестиции в военную сферу — формированием национального капитала, является спорным. Согласно оценке американского экономиста **Роберта Хиггса**, с 1940 по 1945 год ВВП Соединенных Штатов за вычетом военных расходов вырос всего на 5,2%, а значит, никакого бума не было. Такой подход аргументируется утверждением, что военные расходы не следует учитывать в калькуляции конечного продукта экономики, поскольку они не увеличивают текущее или будущее потребление граждан. На это можно возразить, что если основная цель государства и общества во время войны заключается в победе над противником и если эту цель удастся достичь, то очищенные от военных госрасходов измерители национального продукта не отражают в полной мере конечный результат функционирования экономики.

Финансирование войны

Как было сказано выше, в 1944 году военные расходы США достигли пикового уровня 42% ВВП, или 94 млрд долларов в текущих ценах. Если с помощью дефлятора ВВП перевести это в современные цены, мы получим астрономическую сумму 1,22 трлн долларов, которая в полтора раза превышает бюджет Пентагона на 2023 финансовый год (816 млрд долларов). Если же основываться на доле в ВВП, то 42% военных расходов соответствует сумма в 10,7 трлн долларов

Доходы, расходы и дефицит федерального бюджета США, 1929–2022

График 7



2022 года, что на 84% превосходит весь федеральный бюджет США в 2023 финансовом году. Такая разница обусловлена, помимо прочего, опережающим ростом цен на вооружение после войны, а правдоподобная оценка военных расходов 1944 года в сегодняшних долларах может находиться между двумя этими значениями, в интервале 5–6 трлн долларов в год.

Как бы то ни было, нас интересует вопрос, как американское правительство смогло профинансировать такие громадные расходы. На графике 6 показана структура финансирования основных войн, которые США вели за свою историю. Почти во всех случаях главным источником финансирования войн были заимствования, которые до Великой депрессии не использовались для антициклической политики. В мирные периоды военные долги нивелировались за счет профицита бюджета, роста ВВП, а в некоторых случаях — эмиссии денег. Участие США в Первой мировой войне на три четверти финансировалось за счет госдолга, который достиг 35% ВВП в 1919 году, а к 1939-му из-за Великой депрессии вырос до 43% ВВП. Во время Второй мировой войны правительство США покрыло 42% военных расходов за счет налогов и 58% — за счет госдолга и эмиссии денег. Как следует из оценок американских экономистов **Джорджа Холла** и **Томаса Сарджента**, госдолг обеспечил 42%, а эмиссия (через сеньораж и инфляционное обесценение госдолга) — 16%.

Способы финансирования начавшейся войны анализировал Кейнс в брошюре 1940 года «Как оплатить войну?», адресованной канцлеру британского казначейства. Эта работа дополнила «Общую теорию...» 1936 года рассмотрением ситуации избыточного совокупного спроса при полной занятости. Кейнс показал, что в такой ситуации чрезмерная эмиссия госдолга неизбежно вызовет

Госдолг США в отношении к ВВП, 1790–2022

График 8



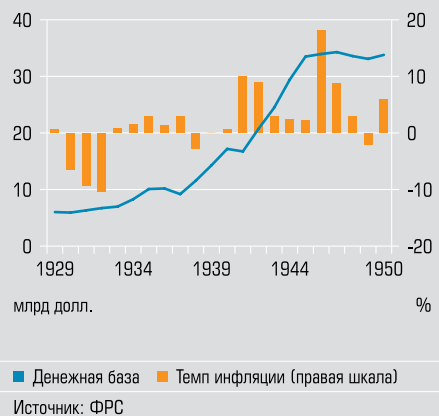
инфляцию, которая приведет к перераспределению доходов от рабочего класса к капиталистам. Поэтому, чтобы перенести на высокодоходные группы основное бремя военных расходов, следовало ограничить рыночные заимствования и увеличить налоговую нагрузку на эти группы, введя даже налог на капитал. Но при этом необходимо было отложить часть потребления трудящихся до окончания войны через принудительные сбережения, чтобы избежать высокой инфляции. Проект Кейнса снижал одобрительный отзыв **Фридриха Хайека**, но не вызвал энтузиазма у английских профсоюзов и лейбористов из-за политически непривлекательного предложения о принудительной отсрочке потребления.

В США рекомендации Кейнса были реализованы лишь отчасти. Увеличение налогового бремени было достигнуто за счет расширения базы и усиления прогрессии подоходного налога. Число его плательщиков было увеличено с 4 млн в 1939 году до 43 млн в 1945-м, и, кроме того, его администрирование было ужесточено введением отчислений от зарплаты. Нижняя планка этого налога была повышена с 4 до 23%, а верхняя, для индивидуальных годовых доходов свыше 200 тыс. долларов, — с 75 до 94%. В результате налоговые поступления федерального бюджета увеличились с 7% ВВП перед войной до 20% ВВП в год ее окончания. При этом вызванное войной усиление налоговой нагрузки на экономику США оказалось перманентным.

Тем не менее дефицит бюджета военного времени был огромным — 12% ВВП в 1942 году, 27% в 1943-м и 21% в два оставшихся года (см. график 7). Это вызвало беспрецедентную экспансию госдолга (см. график 8), выросшего к концу войны до 120% ВВП. Заимствования обеспечивались выпуском казначейских бумаг, включая десятилетние «военные облигации» номиналом от 25 до 10 тыс. долларов. Они гарантировали

Денежная база и темпы инфляции потребительских цен, 1929–1950 годы

График 9



годовую номинальную доходность 2,9% при официальной среднегодовой инфляции 5,2% в 1941–1945 годах. Первую такую облигацию, тогда именовавшуюся «оборонной», купил сам Рузвельт 1 мая 1941-го, а далее последовала мощнейшая в истории США рекламная кампания, проводившаяся через все СМИ, включая радио, с участием голливудских и прочих знаменитостей. Распространение военных облигаций среди населения упрощала их повсеместная продажа через отчисления от зарплаты. К окончанию этой кампании в январе 1946 года 85 млн американцев — половина населения страны — держали военные облигации на сумму 186 млрд долларов (82% ВВП). Таким образом, идея Кейнса об отсрочке потребления была воплощена в США при помощи «мягкой силы».

Отложенное потребление отражало финансовые решения индивидов, но было подчинено радикальным сдвигам в структуре общественного производства. Как было сказано, подавляющее большинство предприятий, производивших до войны товары длительного пользования, перешло на выпуск продукции военного назначения. Снижение объемов предложения, а также качества и разнообразия потребительской продукции внесло существенные изменения в жизненный стиль домохозяйств. Привычные бытовые устройства и транспортные средства исчезли из продажи, и американцы были вынуждены пользоваться устаревшей техникой. Таким образом, бурный рост ВВП в годы войны происходил на фоне значительного ограничения потребительских appetитов и возможностей.

ФРС на службе у правительства

Федрезерв сыграл неоднозначную роль в период Великой депрессии, допустив катастрофическое сжатие денежной массы в 1929–1933 годах. Она сократилась на



треть из-за массовых банковских крахов, которые ФРС не стала предотвращать, и резкого повышения дисконтной ставки (с 1,5 до 3,5%) осенью 1931 года для поддержки золотого стандарта после выхода из него Британии. Но начиная с 1933 года проводилась адаптивная монетарная политика: ФРС не препятствовала расширению денежной массы, происшедшему в основном за счет поступления в Америку золота из Европы, охваченной предвоенными настроениями. Притоку золота также способствовала его ревальвация к доллару после отмены золотого стандарта.

В годы войны монетарная политика оказалась подчиненной решениям американского Казначейства. Главной задачей ФРС был контроль над ценами государственных бумаг для стабилизации процентных ставок на низких значениях. В апреле 1942-го была зафиксирована ставка по казначейским векселям на уровне 0,375% годовых и введен потолок доходности 2,5% по длинным облигациям. Баланс ФРС в активной части увеличивался в основном за счет коротких бумаг сроком менее одного года (преимущественно трехмесячных векселей), которые покупались не на открытом рынке, а непосредственно у Казначейства. Благодаря потолку доходности был практически снят ценовой риск для инвесторов в длинные гособлигации.

В пассивной части расширение баланса ФРС на 85% покрывалось ростом наличной денежной массы. За шесть лет, с 1939-го по 1945-й, объем наличных долларов в обращении увеличился почти шестикратно, с 4 млрд до 23 млрд долларов. Из-за фиксации процента Федрезерв допустил наращивание в этом периоде денежной базы со средним тем-

пом 15,1% в год (см. график 9) и денежной массы M2 со средним темпом 17,2% в год. Монетарная власть все же пыталась сдерживать инфляцию потребительских цен, влияя на совокупный спрос через количественные инструменты контроля над потребительским кредитом (фиксировались минимальный взнос и максимальная срочность). Эти меры дополняли административный контроль государства над ценами и зарплатами, а также рacionamento потребления с помощью карточной системы. Благодаря контролю над ценами официальная инфляция в годы войны была не столь уж высокой: 9–10% в 1941–1942 годах и 2–3% в 1943–1945-м.

Политика фиксированного процента продолжилась и после войны. Массированная скупка Федрезервом госбумаг привела к трехкратному раздуванию его активов в 1939–1945 годах (для сравнения: в 2008–2022 годах оно оказалось девятикратным). Инфляционный всплеск, возникший из-за отмены контроля над ценами в 1946 году, вызвал трения между монетарной и фискальной властями и стал причиной отказа от фиксации процента в 1947-м. Но лишь с принятием формального соглашения между Казначейством и ФРС в марте 1951 года была вновь утверждена независимость монетарной власти.

Синергия государства и бизнеса

С началом войны Рузвельт сменил стратегию и перешел от холодной войны с бизнесом к партнерству. Он произвел кадровую революцию в американской администрации: на высших должностях в государственных организациях чиновников — идеологов «Нового курса»

Военное производство в США достигло в 1943–1944 годах 42% ВВП. Эта доля оставалась все еще существенно меньшей, чем у других стран — участниц войны: у СССР и Британии — 50–60% ВВП, у Германии и Японии — более 70% ВВП

сменили топ-менеджеры корпораций, многие из которых работали на государство за доллар в год (по юридическим соображениям). К середине 1942 года более десяти тысяч руководителей предприятий занимали высокие посты в федеральных агентствах, управлявших военным производством. Среди них были такие знаковые для того времени персоны, как президент General Motors **Уильям Кнудсен**, председатель правления розничной сети Sears **Дональд Нельсон** и председатель совета директоров U. S. Steel **Эдвард Стеттиниус**. В конкретных сферах производства представители бизнеса были более компетентны, чем госчиновники, и им было легче договариваться друг с другом. Благодаря подходу к организации военной экономики, при котором «кадры решают все», правительству удалось преодолеть проблему инфляции приоритетов и улучшить координацию в размещении военных заказов.

Кроме того, государство обеспечило поддержку бизнеса, нивелировав фактор неопределенности, сдерживавший частные инвестиции в период «Нового курса». В качестве доминирующего инвестора оно взяло на себя инвестиционные риски в военном производстве. Чтобы устранить опасения, что после войны производственные объекты военного назначения обесценятся, правительство сдавало такие объекты в готовом виде в аренду частным компаниям, в первую очередь крупнейшим корпорациям, которые смогли при желании выкупить их задешево после войны.

Щедрое государственное финансирование и установление контрактных цен на затратной основе («издержки плюс прибыль») обеспечило мощный интерес

бизнеса к получению гарантированных доходов. По мнению американского экономиста **Хью Рокоффа**, созданный в 1942 году ажиотаж вокруг военных заказов очень напоминал золотую лихорадку 1848–1855 годов. Она возникла тогда потому, что правительство зафиксировало цену на золото, привлекающую поток искателей удачи на только что открытые прииски Калифорнии. Почти сто лет спустя основной приманкой стало государственное финансирование и социализация рисков. В таких условиях предприятия, выполнявшие военные заказы, работали в среднем 90 часов в неделю, то есть в две смены, тогда как в довоенное время рабочая неделя составляла 40 часов. В результате интенсификации производства суммарные корпоративные прибыли (после уплаты налогов) за время войны удвоились.

Антитрестовские законы, ужесточенные в конце 1930-х, по сути перестали действовать после 1940 года. Как пишет в книге «Кризис и Левиафан» Роберт Хиггс, «по настоянию военного командования и с одобрения Рузвельта антитрестовское законодательство задвинули в угол до окончания войны». Но при этом государство способствовало входу на рынок конкурентных производителей. Например, правительство оказало финансовую поддержку компании Reynolds Metals, занявшейся в 1940 году разработкой бокситов в Арканзасе и составившей конкуренцию алюминиевому монополисту Alcoa, став альтернативным поставщиком стратегического материала. Появление конкурента возымело действие: в 1941–1943 годах Alcoa утроила выпуск за счет расширения производственных мощностей.

Материально-финансовые стимулы дополнялись моральными. Рузвельт в своих публичных выступлениях, а вслед за ним и вся пропагандистская машина США призывали делать лучше и больше, чем конкуренты, и превзойти свои же достижения. Жажда стяжания подерживалась духом соревнования, и это приносило плоды. Наиболее яркий пример «стахановского движения» по-американски — грузовые корабли серии «Либерти», представлявшей собой модифицированную версию английского торгового судна конца XIX века. Предприниматель **Генри Кайзер** внедрил в судостроение рационализаторские методы крупносерийного производства, что позволило сократить время на сборку одного корабля этой серии со 131 дня до трех недель, а на одной из верфей даже установить абсолютный рекорд в пять дней.

Если же отдельные представители делового сообщества не принимали



Президент Рузвельт (сидит) дает старт общенациональной подписке на военные облигации. Первую 25-долларовую бумагу он продает посланнику Белого дома Джону Пау (стоит слева). Секретарь Казначейства Генри Моргентау (стоит справа) и сотрудники Белого дома участвуют в церемонии

политическую линию президента или не выполняли инструкций регулирующих органов, то находились эффективные рычаги воздействия иного рода. В таких случаях государство нередко прибегало к конфискации производственных активов. Многомиллионной американской аудитории запомнилась растиражированная в газетах фотография **Эйвери Сьюэлла**, председателя правления корпорации Montgomery Ward, выносимого солдатами Национальной гвардии из офиса его компании. Конфискация ее собственности была произведена по личному распоряжению Рузвельта, а причиной стал отказ Сьюэлла договариваться с профсоюзами и прекратить забастовку на его предприятии. В день выноса Сьюэлла из офиса Рузвельт заявил: «Забастовки в военное время не могут быть оправданы, будь то забастовки рабочих против их работодателей или забастовки работодателей против их правительства».

Трудовые резервы

Уже в 1942 году безработица оказалась ниже уровня 5%, определенного в 1964 году американским экономистом **Стэнли Лебергготтом** как естественный для экономики США первой половины XX века, за исключением 1930-х годов. Из общего числа 9,5 млн безработных в 1939 году, включавшего в себя 3,3 млн занятых на общественных работах, в 1943-м оставалось лишь около миллиона, включая всего 85 тыс. на этих работах. В итоге безработица в США опустилась с 17,2% в 1939 году до 1,2% в 1944-м, что можно видеть на графике 2.

В результате всеобщей мобилизации численность американской армии увеличилась к 1944 году до 11,4 млн человек, а общее число занятых выросло на 17,6 млн, или на 36%. Прирост занятых был обеспечен ликвидацией безработицы и выходом на рынок труда более 10 млн лиц, не искавших ранее работу, половину которых составили женщины. Они воспользовались резким увеличением спроса на рабочую силу и возможностями получать гарантированную зарплату. По инициативе жены президента **Элеоноры Рузвельт** в стране было организовано более трех тысяч почти бесплатных детских садов, принявших за годы войны в общей сложности около 600 тыс. детей, что позволило их матерям работать на производстве.

Война также резко активизировала географическую мобильность трудовых ресурсов. Популярным среди населения предметом стали географические карты США, необходимые для автомобильных переездов семьями. По разным оценкам, в трудовой миграции участвовало до 15 млн человек, из них около 2 млн афроамериканцев, которые покидали традиционные места проживания в южных штатах и двигались на Запад и Север, где размещались основные промышленные центры. Население Калифорнии, где располагались судостроительные верфи, в том числе Кайзера, и другие военные предприятия, за годы войны выросло более чем на треть, и этот штат стал одним из наиболее развитых промышленных регионов.

Структурные сдвиги привели к росту производительности труда в экономике благодаря переходу рабочей силы из менее продуктивных сельскохозяйственных отраслей в более продуктивные про-



В годы войны в США была развернута активная пропаганда участия женщин в производстве

мышленные. За период 1939–1945 годов производительность труда в экономике США выросла на 44%, а в промышленности — на 78% как результат инвестиций в новые технологии и организационных нововведений. Рост средней реальной зарплаты в экономике составил 28%, то есть в значительной мере соответствовал увеличению производительности труда, в чем состояло одно из главных требований американских профсоюзов.

Реконверсия экономики

С последствиями Великой депрессии по большому счету было покончено лишь после войны. Кейнс и его сторонники считали, что неизбежно произойдет новая глубокая рецессия, поскольку проблемы недостаточного совокупного спроса и безработицы возникнут во всей полноте после победы. Американской экономике действительно предстояло перенести беспрецедентное по масштабам урезание госрасходов, с 41,9% ВВП в 1945 году до 11,6% в 1948-м (военных расходов — с 37,5 до 3,5% ВВП), а также огромный приток рабочей силы из-за сокращения в эти годы вооруженных сил с 11,4 млн до 1,5 млн человек.

В ноябре 1945 года УВП было заменено Администрацией гражданского производства, перед которой была поставлена задача реконверсии экономики, то есть ее возвращения к структуре мирного времени. Однако это не помогло предотвратить падение ВВП в 1946 году на 11,6% и всплеск инфляции потребительских цен на 18% в 1946-м и на 9% в 1947-м. Отмена контроля над ценами предсказуемо произвела эффект разжатой пружины.

К 1944 году число занятых выросло на 17,6 млн. Помимо ликвидации безработицы на рынок труда вышло более 10 млн лиц, не искавших ранее работу, половину которых составили женщины

данных в годы войны за государственный счет.

Проводя послевоенную оптимизацию расходов, государство закрыло бесплатные детские сады, тем самым «выплеснув вместе с водой ребенка». Подобным ростом социализма не было места в «цитадели капитализма». И все же еще при Рузвельте, в 1944 году, был принят Закон о реинтеграции военнослужащих, известный как Солдатский билль о правах (G.I. Bill of Rights). По сути это была программа помощи участникам войны, действовавшая до 1956 года и позволявшая очень многим ветеранам получить бесплатное высшее образование и устроиться на хорошую работу, а также воспользоваться льготами в ипотечном кредитовании и здравоохранении. Эта программа содействовала расширению и укреплению среднего класса, ставшего после войны социальной опорой американского государства.

Вторая мировая война дала США возможность не только выйти из Великой депрессии, но и превратиться в глобальную сверхдержаву. Мобилизационная экономика придала мощный импульс научно-техническому развитию Америки, позволив занять лидерские позиции во многих сферах, при том что экономики конкурирующих стран были ослаблены войной и нуждались в восстановлении. Залогом успеха США была естественная защищенность их территории в ходе Второй мировой войны. В условиях же современного противостояния сверхдержав, несущего экзистенциальные риски, вряд ли будет возможно воспроизвести аналогичный сценарий выхода из экономического кризиса. ■