

МЭТТ ВИДАЛ

Университет Лафборо, Лондон, Великобритания

ORCID: 0000-0001-7189-7482

Гериатрический капитализм: стагнация и кризис постфордистского режима накопления

doi: 10.22394/2074-0492-2020-1-238-262

Институциональная регуляция режимов накопления капитала

Данный раздел развивает марксистскую теорию кризиса, на основе которой мы выстраиваем теорию регуляции режимов накопления (accumulating regimes).

238

1.1 Кризисные и стагнационные тенденции

В третьей части третьего тома «Капитала» Маркс [1961a (1894)] предлагает наиболее развернутый комментарий, посвященный кризисным тенденциям капитализма. Теория тенденции нормы прибыли к понижению, а также факторов, которые ей препятствуют, просто и ясно сформулирована в главах 13 и 14. Напротив, теория их взаимодействия с тенденциями перепроизводства, перенакопления и недопотребления, представленная в главе 15, сложна и запутанна.

Маркс начинает с замечания, что понижение нормы прибыли «замедляет образование новых самостоятельных капиталов, <...>

Мэтт Видал — профессор социологии и сравнительной политической экономики в Международном институте менеджмента, Университет Лафборо, Лондон, Великобритания. Автор благодарит Джозефа Чунара и Пола Прю за полезные комментарии к данной статье.

Matt Vidal — Professor of Sociology and Comparative Political Economy at the International Institute of Management, Loughborough University, London, UK. Впервые опубликовано в Vidal M. (2019) Geriatric Capitalism: Stagnation and Crisis in the Atlantic Post-Fordist Accumulation Regime. *The Oxford Handbook of Karl Marx*, ed. by Matt Vidal, Tony Smith, Tomás Rotta and Paul Prew, Oxford University Press: 624-650. Публикуется в сокращении с любезного согласия автора. Перевод с англ. Дмитрия Безуглова под редакцией Дмитрия Жихаревича, Ивана Напреенко.

способствует перепроизводству, спекуляции, кризисам, появлению избыточного капитала наряду с избыточным населением» (то есть перенакоплению) [Там же: 265]. Сразу за этим тезисом следует рассуждение, что, хотя «никогда не следует забывать», что производство прибыли, а вовсе не удовлетворение потребностей «является непосредственной целью и определяющим мотивом капиталистического производства», это лишь «первый акт капиталистического процесса производства, непосредственный процесс производства» [Там же: 267]. Вторым актом становится реализация прибыли за счет продажи товаров. Эта операция ограничивается «пропорциональностью различных отраслей производства и потребительной силой общества» [Там же: 268]. набросок теории диспропорциональности представлен во втором томе «Капитала» [Маркс 1961b (1885)].

В третьем томе Маркс обсуждает, как антагонистическая природа производственных отношений, «которые сводят потребление огромной массы общества к минимуму», определяет «потребительную силу общества» [Маркс 1961a (1894): 268]. Этот тезис фундировал теорию недопотребления. Многие марксисты критикуют понятие «недопотребления», предположительно ассоциирующееся с реформистской политикой и словно бы противоречащее утверждению Маркса, согласно которому единственная задача капитализма есть производство прибыли [Klman 2012; Shaikh 1978]. Однако эта интерпретация упускает из вида четко обозначенный тезис Маркса, указывающий на двухэтапность капиталистического производства: первый — производство прибавочной стоимости в процессе труда; второй — последующая (возможная) реализация на рынке. Согласно Марксу, ограничение покупательной способности — лишь одна сторона отношения противоречия, другой стороной которого является тенденция капитала наращивать производство, невзирая на ограничения рынка [Clarke 1990].

Маркс полагал, что тенденция нормы прибыли к понижению представляет собой «во всех смыслах важнейший закон современной политической экономии и наиболее существенный для понимания труднейших отношений» [Маркс 2011 (1857-1858): 264], поскольку она «является также только иным выражением прогрессирующего развития общественной производительной силы» [Маркс 1961a (1894): 232]. То есть конкурентное давление, принуждающее к повышению производительности, с необходимостью приводит к более интенсивному использованию машин и других форм основного капитала по сравнению с трудом. В более технических терминах: увеличивается показатель отношения основного капитала к труду, то есть меняется органическое строение капитала. Поскольку труд является единственным источником новой стоимости, разрастающееся органическое строение капитала снижает норму прибыли. Важно заметить, что тем не менее в дело вступают несколько противодействующих тенденций,

поднимающих норму прибыли: к ним можно отнести увеличение интенсивности эксплуатации труда, снижение ставок оплаты труда, удешевление товаров производственного назначения за счет повышения производительности или снижения рыночной цены на них.

Далее Маркс говорит о «внутренних противоречиях» капиталистического производства, обусловленных тенденцией нормы прибыли к понижению. Капиталистическому производству свойственны имманентные ограничения, выражающие внутреннее противоречие: стремление беспредельно развивать производительные силы противостоит потребности поддерживать и наращивать стоимость существующего капитала [Там же]. Повышение производительности достигается за счет увеличения инвестиций скорее в основной капитал, чем в труд. Это снижает норму прибыли и тем самым замедляет процесс накопления капитала (это первое из внутренних ограничений). В случае, если капиталист вводит в использование более производительные или более дешевые машины, это приводит к обесцениванию существующего основного капитала и поднимает норму прибыли. Хотя повышение нормы прибыли подстегивает инвестиции, обесценивание капитала нарушает обращение, что приводит к остановкам производства и кризисам (здесь кроется второе внутреннее ограничение).

240

Аналогичная тенденция обнаруживается и в случае сдерживания развития производительных сил, которое также приводит к перенакоплению, в свою очередь приводящему к крупномасштабным экономическим и финансовым кризисам. Абсолютное перенакопление капитала, всегда идущее рука об руку с перепроизводством товаров, происходит в случае появления избытка капитала, который не может быть направлен в производство [Там же]. Перенакопление капитала усиливает конкуренцию и ведет к падению цен. В случае, если падение цен значительно и повсеместно, может надломиться и кредитная система, создающая цепочки кредитов и долгов, а это в свою очередь может инициировать всеобщий кризис [Choonaga 2018]. В результате происходит повсеместное обесценивание капитала и начинается волна банкротств, создающие условия для восстановления прибыльности. И цикл запускается вновь.

Даже на ограниченном рынке (restricted market) конкурентное давление требует поддержания или наращивания объемов производства [Clarke 1990]. Более продвинутые (эффективные) капиталисты будут снижать цены и расширять производство, чтобы увеличить свою долю рынка, тогда как менее успешные будут пытаться удерживать цены и производство на текущем уровне. Доступность кредита сохраняет за капиталистами возможность постоянного развития производительных сил, невзирая на ограниченный рынок. Такого рода инвестиции, обеспечиваемые кредитами, обычно приводят к перепроизводству, принимающему одну из двух возможных форм.

Первой формой перепроизводства является диспропорциональность между отраслями производства. Диспропорции могут возникать между предложением и спросом на товары производственного назначения (producer goods) или между амортизированным (depreciated) и новым инвестиционным капиталом [Гильфердинг 1959 (1910)]. Перепроизводство чаще всего случается в наиболее капиталоемких индустриях, например, в секторе товаров производственного назначения, который растет быстрее, чем менее капиталоемкие секторы, например производство потребительских товаров. Вторая форма перепроизводства связана с потребительскими товарами. В любом случае перепроизводство периодически разрастается и приводит к кризису перенакопления.

Форма этого внутреннего противоречия проявляется «между теми условиями, при которых эта прибавочная стоимость производится, и теми условиями, при которых она реализуется» [Маркс 1961a (1894): 268]. Подобный спрос теоретически может выражаться либо в инвестициях капитала, либо в потребительском спросе. Маркс подчеркивает ограниченность потребительского спроса, особенно явную при тенденции нормы прибыли к понижению. Снижение ставок оплаты труда — способ повысить норму прибыли, поэтому капиталистическое развитие приводит к усилению безработицы и неполной занятости (underemployment). Действительно, это происходит *именно потому*, что «целью капитала является не удовлетворение потребностей, а производство прибыли», и на стороне производства «постоянно должно возникать несоответствие между ограниченными размерами потребления на капиталистическом базисе и производством, которое постоянно стремится выйти за эти имманентные пределы» [Там же: 281].

241

Хотя в какой-то степени недопотребление и перепроизводство — две стороны одной монеты, их обуславливают разные причины, и ведут они к различным результатам. Перепроизводство порождается конкуренцией капиталов в условиях анархического рынка и может привести к кризису перенакопления. Недопотребление вызывается классовой борьбой, так как капитал пытается удержать прибыль за счет снижения выплат рабочим. Недопотребление не приводит к перенакоплению *напрямую*, но является источником стагнации и как таковое может интенсифицировать конкурентную борьбу капиталов, таким образом внося свой вклад в перенакопление.

Вслед за Дэвидом Харви [Harvey 2010] я ограничу сферу применимости термина «кризис» и буду так называть только периоды крупномасштабных обесцениваний капитала, которые сопровождаются волной банкротств и повсеместной реструктуризацией корпораций. Как правило, их предваряет затяжная рецессия, и кризисы часто вызывают с финансовыми пузырями (в силу спекуляций с избытком капитала). Глобальные кризисы, подпадающие под это определение, случались в 1857, 1873, 1929, 1973 и 2008 годах. Другие обозначен-

ные тенденции — понижение нормы прибыли или недопотребление — я буду называть *стагнационными* [Vidal 2013b]. Они не ведут напрямую к кризисам перенакопления, но замедляют рост, усиливают конкуренцию, делают рынки более хрупкими и нестабильными, тем самым усиливая тенденции к перепроизводству и перенакоплению. Норма прибыли может также снизиться, если между капиталом и трудом достигается классовый компромисс, в результате которого увеличивается заработная плата, что приводит к сжатию прибыли (*profit squeeze*) [Glyn et al. 2007; Mohun 2009; Wolff 2003].

Наконец, обратившись к посткейнсианской экономике, мы можем выделить третью стагнационную тенденцию — рост за счет займов (*debt-led growth*) [Onaran et al. 2010]. Посткейнсианская теория различает режимы, в которых рост стимулируется внутренним спросом на инвестиции, и режимы, в которых рост стимулируется потребительским спросом. Режимы роста за счет займов относятся к последнему типу, если потребительский кредит играет значительную роль в поддержании потребительского спроса. Режимы накопления за счет займов оказываются хрупкими: высокие расходы на обслуживание долгов означают, что даже временное сокращение доходов приведет к возрастающему числу дефолтов [Stockhammer 2012]. Наконец, можно также выделить режимы, основанные на экспорте, если экспорт является значительным компонентом спроса.

Теперь мы обратимся к теории регуляции, чтобы наметить контуры перехода от функциональной стадии фордизма, временно заблокировавшей все перечисленные стагнационные тенденции, к дисфункциональной стадии постфордизма, запустившей эти стагнационные тенденции и усилившей тенденции кризиса.

1.2 От режимов производства к национальным и международным режимам накопления

Опираясь на марксовы схемы воспроизводства, Мишель Альетта [Aglietta (1976) 2000] представил теорию капиталистической регуляции, основанную на исследовании случая США. Он показал, что относительно стабильный экономический рост, обеспечиваемый за счет внутренних ресурсов (*internally driven*), возможен лишь в том случае, если сохраняется баланс между секторами потребительских товаров и товаров производственного назначения. Фордистский режим смог обеспечить интенсивный рост, опиравшийся на растущую реальную заработную плату, достигаемую за счет классового компромисса работодателей и профсоюзов, системы интернализированной занятости в вертикально интегрированных фирмах, и кейнсианского государства всеобщего благосостояния. Затем теория регуляции выделила пять сфер регулирования: труд

и отношения занятости, формы конкуренции, деньги и кредит, государство, а также способы встраивания национальной экономики в международную систему [Boyer 1988; Boyer, Saillard 2002].

Мы начинаем наш анализ с модели производства (труда и отношений занятости), чтобы затем обратиться к взаимному формированию (co-formation) национальных режимов накопления (формам конкуренции) и международного Атлантического режима накопления, который обеспечивается гегемонией США. Успешность национальных режимов, существующих в сложной экосистеме других режимов накопления, зависит как от внутренних, так и от внешних условий, к которым можно отнести роль США как глобального гегемона, а также доминирование Германии в Европе [Jessop 2012].

1.3 Функциональные и дисфункциональные режимы накопления

Институциональная регуляция капитализма — многоуровневый процесс, в рамках которого национальные режимы встроены в международные режимы. Однако в силу суверенитета национальных государств (законодательного, военного и т. д.) именно национальный режим накопления остается базовой единицей институциональной регуляции и экономического развития (performance). Для оценки показателей развития я предлагаю пользоваться разделением на функциональные и дисфункциональные режимы накопления [Vidal 2013b].

Режим накопления считается *функциональным* в том случае, если подаются все перечисленные стагнационные тенденции. Другими словами, в функциональном режиме высокие прибыли за счет спроса, обеспеченного динамикой заработных плат, приводят к устойчивому росту (свыше 3% ежегодно). Режим накопления оказывается *дисфункциональным*, если проявляется одна или несколько стагнационных тенденций, но экономика в течение длительного периода не впадает в кризис.

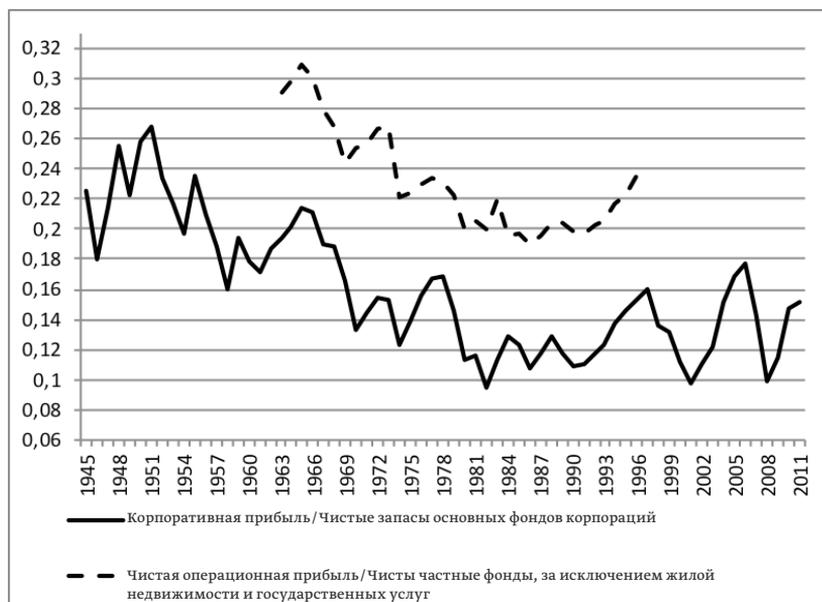
243

4. Кризис фордизма

Норма прибыли — первый из инструментов, позволяющих фиксировать кризис фордизма¹. Как показано на рис. 1, корпоративная

1 Для США и Великобритании мы используем данные о корпоративной прибыли, рассчитанной как доля от суммы первоначальной стоимости основных фондов за вычетом амортизации. Поскольку изолированные данные о корпоративном секторе Германии отсутствуют, я использую приближенную оценку нормы прибыли на основе чистой операционной прибыли по экономике в целом, рассчитанной как доля чистых основных фондов частного сектора, за исключением жилой недвижимости и государственных услуг.

норма прибыли в США оставалась высокой с 1945 по 1965 год, составляя в среднем 21%. Однако уже с 1965 года она стала неуклонно снижаться, пока в 1982 году не достигла минимума в 9% (в среднем за период с 1965 по 1982 год норма прибыли составляла 15%). В 1983 году снова начался рост, в ходе которого норма прибыли сначала достигла максимума в 16% в 1997 году, а затем 18% в 2006 году (в среднем за период с 1983 по 2006 год она составляла 13%).



244

Рис. 1. Нормы прибыли, США.

FIG. 1. Rates of profit, USA.

Источники: Корпоративная норма прибыли: US Bureau of Economic Analysis (NIPA Table 1.14, line 11); Fixed Assets (Table 6.3, line 2). Экономика в целом: National Accounts of OECD Countries, Volume II, Detailed Tables, 1963–1969, print; OECD iLibrary, 1970–1996; Flows and Stocks of Fixed Capital, 1963–1996, print.

Рисунок 2 показывает нормы прибыли для Великобритании. Корпоративная норма прибыли в 1950 году составляла 44%; этот неестественно высокий показатель объясняется последствиями Великой депрессии и Второй мировой, сокративших фонды основного капитала (fixed capital stock). Немецкий «Блиц» 1940–1941-х годов¹, случив-

1 «Блиц» (англ. The Blitz) — массированная бомбардировка Великобритании нацистской авиацией с целью уничтожения промышленного потенциала страны; продолжалась с 7 сентября 1940-го по 10 мая 1941 года, затронув Лон-

шийся после грандиозной девальвации капитала в период Великой депрессии, привел к значительному разрушению инфраструктуры. Кроме того, резко сократились инвестиции в основные активы, предназначенные для производства потребительских товаров, поскольку приоритет был отдан военному производству. Послевоенная переориентация промышленности на гражданское производство шла медленно, а выдача товаров по талонам продолжалась вплоть до 1950 года (а некоторые талоны были действительны до 1954 года). Норма прибыли по экономике в целом составляла 16% в 1963 году (первый год, для которого доступны данные). Оба показателя более или менее непрерывно снижались в послевоенные годы и к 1975 году достигли значений в 7 и 8% соответственно. Оба оставались на отметке 10% или ниже до 1981 года, после чего начался период медленного восстановления; к моменту начала глобального финансового кризиса в 2007 году нормы прибыли по корпоративному сектору и по экономике в целом достигли пиковых значений в 16 и 20% соответственно.

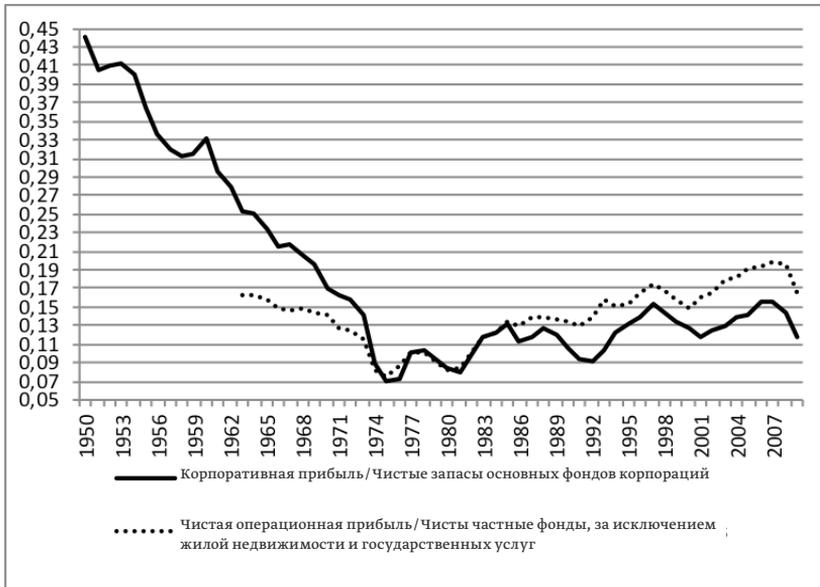


Рис. 2. Нормы прибыли, Великобритания.

FIG. 2. Profit rates, UK

Источник: Корпоративная норма прибыли: исторические данные о валовой операционной прибыли, потреблении основного капитала и чистых запасах основных фондов для всех частных финансовых

дон и более двадцати крупных промышленных и военных центров страны. — Прим. ред.

и нефинансовых корпорациях, предоставленные различными сотрудниками Национальной статистической службы Великобритании (UK Office of National Statistics). Норма прибыли по экономике в целом: National Accounts of OECD Countries, Volume II, Detailed Tables, 1963-1969, print; OECD iLibrary, 1970-2009; Flows and Stocks of Fixed Capital, 1963-1993, print; UK ONS, 1994-2009.

На рис. 3 представлены три разные оценки для Германии. Исходя из приближенной оценки, норма прибыли ФРГ два раза достигала пиковых значений в 16% — первый раз в 1963 году и повторно в 1968 году; затем показатели стали неуклонно падать и достигли минимума на уровне 8% в 1981 году, после чего произошло незначительное восстановление до пика в 10% в 1994 году. Это, к сожалению, последний год, для которого имеются данные о чистых основных фондах частного сектора (рис. 3). Взяв тот же показатель, который мы использовали для периода 1963-1994-х годов (чистая операционная прибыль), и воспользовавшись приближенной оценкой объемов частного основного капитала, можно заключить, что немецкая норма прибыли чуть восстановилась и достигла отметки 11% в 2007 году (рис. 3).

246



Рис. 3. Нормы прибыли, Германия.

FIG. 3. Norms arrived, Germany.

Источник: Корпоративная норма прибыли: OECD iLibrary; Database on Capital Stocks in OECD Countries, Kiel Institute for the World Economy. Норма прибыли по экономике в целом: OECD iLibrary, 1963-2008; Flows and Stocks of Fixed Capital, 1963-1994, print; OECD iLibrary, 1991-2008.

Можно сделать вывод, что норма прибыли США стала неуклонно падать с 1965 года, а немецкая — с 1968 года. Британская норма прибыли начала непрерывно падать в 1950 году, опустившись с искусственного максимума, обозначившегося в послевоенные годы. Данные показывают, что возрастающее органическое строение капитала в США [Shaikh 1987], Германии, Великобритании и Франции [Duménil, Lévy 2004] частично повлияло на падение нормы прибыли. Данные также позволяют предположить, что сжатие прибыли, вызванное ростом относительной доли расходов на труд, также сказалось на снижении нормы прибыли в США [Wolff 2003], Германии, Великобритании, Франции, Италии и Японии [Glyn et al. 2007].

Вслед за снижением нормы прибыли в странах ОЭСР наступил 1973 год, ставший переломным моментом в кризисе фордизма. В этом году произошел заметный спад объемов выпуска, нормы прибыли, и замедлился рост экспорта; в то же время во всех странах ОЭСР нарастали нестабильность ВВП и объемов экспорта [Glyn et al. 2007]. Стагфляция, ударившая по Великобритании в конце 1960-х годов, стала проблемой для многих экономик ОЭСР начиная с 1973 года, и продолжала доставлять трудности вплоть до 1982 года.

247

Кроме того, в 1973 году рухнула Бреттон-Вудская система¹. К началу семидесятых односторонние меры по контролю за движением капитала уже не могли справляться со спекулятивными потоками. Массовый исход капитала из США в Европу в 1971 году заставил США приостановить конвертируемость доллара в золото, что вынудило Японию и страны Европы временно перейти к плавающему валютному курсу. Европейцы решили ужесточить меры по контролю за движением капитала, пытаясь остановить ревальвацию курсов собственных валют, но их попытка провалилась. В 1973 году страны Европы окончательно перешли на плавающий валютный курс, что свидетельствовало о конце Бреттон-Вудской системы. Так семидеся-

1 Бреттон-Вудская система (англ. Bretton Woods System) — международная система денежных отношений, созданная в результате Бреттон-Вудской конференции в июле 1944 года, в основе которой лежала конвертируемость доллара в золото по фиксированному курсу и твердые обменные курсы валют стран-участниц к доллару (кроме США в число стран-участниц входили страны Западной Европы, Канада, Австралия и Япония). В августе 1971 года американский президент Ричард Никсон принял решение об одностороннем прекращении конвертируемости доллара в золото, что привело к краху Бреттон-Вудской системы и переходу к рыночному определению валютных курсов. — *Прим. ред.*

тые запустили затяжной кризис перенакопления и демонтаж фoрдистских институтов.

5. Создание атлантического постфордизма и гериаτρическая стадия

В этом разделе переход от фордизма к постфордизму рассматривается с точки зрения организационных изменений на уровне фирм и с точки зрения институциональных трансформаций на международном и национальном уровнях.

5.1 Интернационализация, финансиализация и экстернализация занятости

В ответ на кризис фордизма капитал начал крупномасштабную реструктуризацию, ускоряя изменения в разделении труда за счет глобального аутсорсинга производств и наращивая инвестиции во внутренний (domestic) сектор услуг, что привело к перераспределению власти от производственных фирм к крупным ритейлерам, контролирующим глобальные цепи поставок. В 1955 году в США десять из десяти крупнейших нанимателей были производственными фирмами (manufacturing companies). В 2011 году в топ-25 остались лишь две таких фирмы, наряду с которыми в список попали семь крупных компаний, занимающихся торговлей товарами общего назначения (general merchandisers), и три ресторанных холдинга [Vidal 2013a].

Осмысляя переход от фордизма к постфордизму, Робер Буайе [Boyer 2000] акцентировал внимание на изменении конфигурации отношений между различными институциональными сферами. Так называемая стандартная модель занятости, предполагающая долгосрочную занятость на полный рабочий день в одной и той же фирме, а также гарантии занятости и возможности для обучения и продвижения по карьерной лестнице, была исторически специфичной для фордизма. Эта модель стала возможной, потому что приоритет отдавался отношениям труда и занятости, которым были подчинены конкуренция и финансы. Первая — благодаря олигополистической конкуренции в ключевых производственных секторах (core manufacturing sectors), вторые — потому, что в ранние годы фордизм все еще предоставлял возможности для интенсивного роста и извлечения прибыли за счет внутривостранового массового потребления. Постфордистская реструктуризация и неолиберальная дерегуляция сместили акценты: теперь финансы и конкуренция стали господствовать над

отношениями занятости. Важнее всего, что снижение заработной платы превратилось в основной инструмент конкурентной борьбы. Финансы перестали играть посредническую роль, заняв более доминирующую (и паразитическую) позицию, сосредоточенную на извлечении ренты [Jessor 2012].

С точки зрения занятости, фордизм характеризовался интернализированными отношениями занятости: образцовым примером капиталистического предприятия была вертикально интегрированная фирма с внутренними рынками труда и иерархическими карьерами, которые предполагали четко определенные возможности для повышения компетенций и продвижения сотрудников, а также уровни заработной платы, административно закрепленные за позициями, а не за конкретными людьми, эти позиции занимающими. Интернационализация производства и распространение модели акционерной стоимости компаний¹ [Lazonick, O'Sullivan 2000] задали новую логику экстернализованных отношений найма: аутсорсинг, падение относительной численности профсоюзов², снижение гарантий занятости, сокращение программ повышения квалификации и механизмов карьерного продвижения; и, наконец, определение ставок заработной платы исходя из рыночной конъюнктуры [Vidal 2013a]. Модель акционерной стоимости позволила логике экстернализации закрепиться даже в таких отраслях сектора услуг (core service sectors), как ритейл, досуг и гостиничный бизнес, обычно лучше защищенных от международной конкуренции заработных плат, затронувшей рабочие места, которые можно вывести на аутсорсинг.

249

- 1 Модель акционерной стоимости (англ. shareholder value model of the firm) — идеология и стратегия корпоративного управления, согласно которой приоритетом деятельности менеджмента является максимизация рыночной капитализации фирмы в интересах ее акционеров и без учета интересов других стейкхолдеров (клиентов, работников, локальных сообществ и т. д.). Теоретическое обоснование модели акционерной стоимости представлено в экономической теории агентских отношений, в частности, в работах американского экономиста Майкла Дженсена. Предполагается, что совет директоров корпорации осуществляет мониторинг и контроль деятельности менеджмента с точки зрения повышения доходности активов компании и роста ее рыночной капитализации; компенсация менеджмента «привязывается» к этим показателям, а политика компании оказывается тесно связанной с конъюнктурой фондового рынка. — *Прим. ред.*
- 2 Здесь и далее под «относительной численностью профсоюзов» (union density) понимается доля членов профсоюзов в совокупной численности работников (рис. 4). — *Прим. ред.*

Финансиализация принимала различные формы, в том числе извлечения прибыли напрямую из заработной платы с помощью потребления, обеспеченного кредитованием [Lapavistas 2011]. Другим ее проявлением можно считать астрономический рост спекулятивной торговли [Foster, Magdoff 2009]. Однако стимулом к финансиализации была необходимость генерировать прибыль в ответ на перенакопление. Совокупная загрузка производственных мощностей в США в среднем достигала 87,2% с 1967 по 1969-е годы, 82,8% в 70-е, 79,6% в 80-е, 82,4% в 90-е и 77,4% в нулевые, что свидетельствует о нарастающем избытке производственных мощностей¹. Теперь мы обратимся к системным проблемам атлантического постфордистского режима накопления, после чего обсудим макроэкономику национальных режимов накопления.

5.2 Дисфункциональные международные режимы

250

Многоуровневый фордистский режим накопления позволил государственной автономии освоить кейнсианское управление спросом и бевереджианскую политику государства всеобщего благоденствия² в рамках национальных режимов производства, ориентированных на внутренние рынки, которые практически не сталкивались с прямой международной конкуренцией на продуктовых рынках. Падение Бреттон-Вудской системы стало структурным импульсом для перехода к неолиберализму, но стагфляция 1970-х годов обеспечила политическую легитимность гегемонии финансового сегмента капитала, воплощением которой стали монетаристское государство, продвигающее политику дерегуляции, и финансиализация корпораций [Davis 2009; Fligstein 1990; Krippner 2005]. Неолиберальный поворот упрочил свои позиции внутри государственных структур в 1979 и 1980 годах, когда Пол Волкер стал главой Федеральной резервной системы США, а к власти пришли Маргарет Тэтчер (в Британии) и Рональд Рейган (в США).

1 См. *Economic Report of the President, 2012, Table B-54.*

2 Уильям Беверидж (1879–1963) — британский экономист и политик, представитель фабианства, автор «Доклада Бевериджа» (The Beveridge Report), опубликованного в ноябре 1942 года, в котором были изложены основные принципы универсальной социальной защиты, легшие в основу британской модели государства всеобщего благосостояния. Послевоенное лейбористское правительство осуществило рекомендации Бевериджа, в том числе создало национальную систему социального страхования и Национальную службу здравоохранения Великобритании. — *Прим. ред.*

Стремительное восхождение неолиберализма значительно повлияло на Европейский союз. В 1980-е годы интеграция ЕС приняла неолиберальный курс [Jessop 2012; Ryner, Safrunyu 2017]. Единый европейский акт (1992) учредил единый европейский рынок, а Маастрихтский договор (1992) учредил Европейский союз и Экономический и валютный союз Евросоюза. Последний сделал своей миссией стабилизацию цен, которая стала более приоритетной задачей, нежели контроль над безработицей. Означенная миссия была закреплена в Пакте стабильности и роста (1998-1999). Лиссабонская стратегия (2000) подчеркивала важность финансовой либерализации и гибкости рынка труда. Наконец, расширение ЕС на восток открыло доступ к дешевой рабочей силе.

Установившуюся систему правления Магнус Райнер и Алан Кафруни [Ryner, Safrunyu 2017] назвали «асимметричной регуляцией». Асимметричная регуляция предполагает, что политика в области конкуренции, финансовая политика и правила корпоративного управления определяются на наднациональном уровне, тогда как фискальная и социальная политика — на уровне межгосударственного взаимодействия, возможности которого, однако, существенно ограничиваются наднациональным регулированием и более общей интернационализацией финансов. Такая асимметричная регуляция не способна сбалансировать структурные различия между Северной и Южной, Западной и Восточной Европой. В основе расширенного Евросоюза лежит неравенство между ядром и периферией, отражающееся на особенностях национальных режимов накопления, возможностях, которыми располагают национальные государства (*state capacities*), и роли, которую разные страны играют в международной экономике [Jessop 2012; Ryner, Safrunyu 2017]. Это структурная проблема, которая лишь обостряется из-за негативной интеграции, то есть отсутствия общеевропейской фискальной, социальной и промышленной политики. Например, потребность в дефляционном уклоне (*deflationary bias*) для поддержки экспортных стратегий Германии и Северной Европы делает невозможным дефицитное финансирование, необходимое для стимулирования роста и развития экономик Южной Европы.

На глобальном уровне одной из ключевых причин для беспокойства остается зависимость США от дешевого китайского импорта и дефицит торгового баланса между США и Китаем в 375 миллиардов долларов. Поток дешевых товаров, поступающих в США в рамках Уолтонистского (Уоллмартистского) режима роста, позволил продолжить производство относительной прибавочной стоимости путем

снижения стоимости труда [Vidal 2012]¹. Обеспечение Соединенных Штатов дешевыми товарами за счет глобального трудового арбитража² позволило американскому рабочему классу поддерживать привычный уровень жизни, невзирая на три десятилетия стагнации заработной платы. Однако Китай развивается быстро, и цена потребительских товаров будет расти с соответствующей скоростью. Не вполне ясно, хватит ли другим странам с низкой заработной платой промышленного потенциала и производственных мощностей, чтобы обеспечивать дешевые потребительские товары в тех масштабах, к которым привык американский рабочий класс.

Наконец, способность США как глобального гегемона навязать свою валюту в качестве мировой позволило им накопить монструозный внешний долг. Мейнстримные экономисты обычно не считают столь масштабные дефициты неустойчивыми, однако, если гегемония США будет сдавать позиции — что, как подсказывает история мир-системы, не только неизбежно, но уже и происходит по мере финансиализации экономики [Арриги 2006], — торговые и фискальные дефициты США будут разрастаться. Гегемонию США обеспечивают финансовое и военное превосходство. Однако Штаты постоянно теряют лидерские позиции в сфере производства за счет глобального промышленного аутсорсинга. Аналогичной опасности подвержено и политическое лидерство в условиях «нарастающего политического паралича в стране и неуправляемой многополярности за рубежом» [Jessop 2012: 107]. Поэтому возникает вопрос: сможет ли интернационализированный режим накопления США сохранить устойчивость в средне- и долгосрочной перспективах?

Наконец, теперь мы обратимся к макроэкономике национальных режимов. Следует подчеркнуть, что основным источником

252

1 Уолтонистский (Уоллмартистский) режим роста специфичен для американского варианта постфордизма и характеризуется доминированием сектора услуг над производством, интернационализацией экономики за счет включения в глобальные цепочки поставок, а также экстернализацией отношений занятости, основанной на вертикальной дезинтеграции компаний, сокращением штатов, распространением субподряда и внештатной занятости, сокращением членства в профсоюзах и общим упадком профсоюзного движения. В рамках этого режима основным средством конкурентной борьбы становится сокращение заработной платы. Название отсылает к американской ритейл-компании Walmart, основанной в 1962 году Сэмом Уолтоном и являющейся крупнейшим работодателем США (см. подробнее в [Vidal 2012]). — *Прим. ред.*

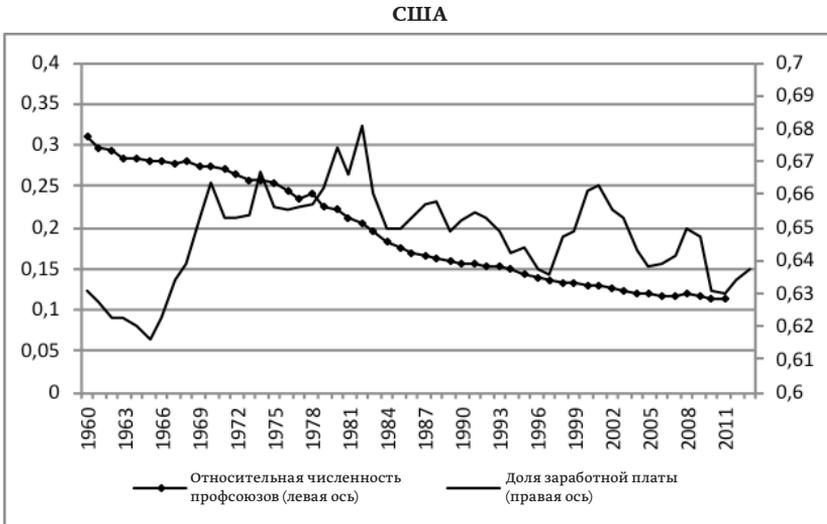
2 Глобальный трудовой арбитраж (англ. global labor arbitrage) — перемещение рабочих мест в страны с более низкими издержками, более дешевой рабочей силой, менее строгим регулированием и слабой защитой трудовых прав. — *Прим. ред.*

их дисфункциональности является тот факт, что конкуренция носит международный характер и, в частности, возвращение к разрушительной конкуренции, основным средством которой является снижение заработной платы.

5.3 Дисфункциональные национальные режимы¹

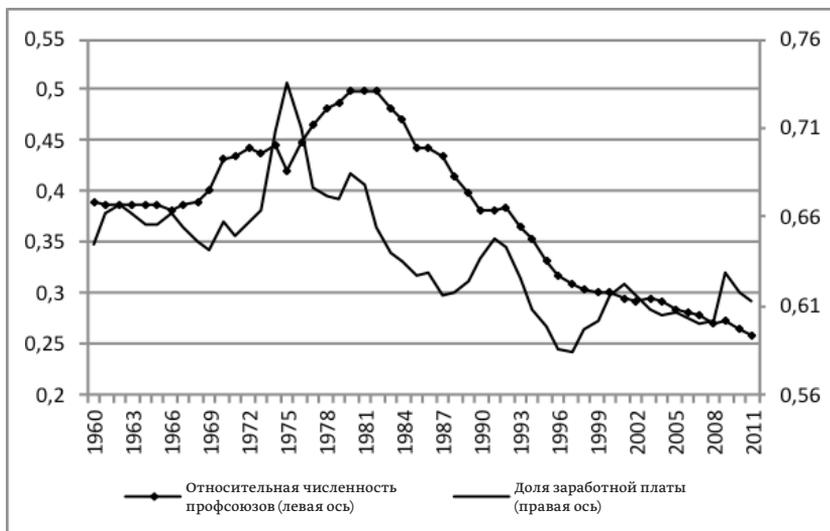
В ответ на понижение нормы прибыли американский капитал предпринял планомерную атаку на труд по нескольким направлениям, пытаясь восстановить прежний уровень прибыли за счет (снижения) заработной платы [Lipietz 1982]. Рисунок 4 показывает, что доля заработной платы (общий фонд оплаты труда) в США достигла пика в 68% в 1982 году, а затем дважды достигала минимальных значений: 64% в 1997 году и 63% в 2010–2011-х годах. Доля заработной платы несколько выросла, достигнув 66% в 2001–2002-х годах, что отражало удар по прибыли, нанесенный рецессией 2001 года, увенчавшей десятилетний бум девяностых годов. Это позволяет предположить, что фирмы не могли увольнять работников достаточно быстро, чтобы сохранить прибыль. Важно отметить, что иные формы компенсации, отличные от заработной платы — в первую очередь услуги здравоохранения, — выросли быстрее ставок заработной платы. Это говорит о том, что фактические доходы, получаемые наемными работниками, упали еще ниже: от пика в 60% в 1970-м и до 51% в 2005 году [Kliman 2012].

253



¹ В этом разделе суммируются эмпирические результаты, полученные в работе [Vidal 2013b].

Великобритания



Германия



254

Рис. 4. Доля труда в национальном доходе и относительная численность профсоюзов, 1960–2011.

FIG. 4. The share of labor in national income and the relative number of trade unions, 1960–2011.

Источники: Относительная численность профсоюзов (доля членов профсоюзов в совокупной численности работников): OECD. Доля заработной платы (Общий фонд оплаты труда/Валовый национальный доход): AMECO database, European Commission.

В Великобритании доля рабочей силы¹ составляла в среднем 66% в 1960–1973-х годах, ненадолго возросла до 74% в 1975 году, после чего упала до в среднем 68% в 1977–1980-х годах, затем до минимальных значений в 58% в 1997 году и 60% в 2008-м. Средний показатель за период 1960–1980-х годов составил 67% по сравнению с 62% в 1981–2011-х годах. Резкое увеличение доли рабочей силы в период 1973–1975-х годах отражает удар по прибыли, который нанесла глубокая рецессия, начавшаяся в 1973 году. Мы также видим, что рецессия 1991 года ненадолго увеличила долю рабочей силы. После 1980 года произошло незначительное восстановление нормы прибыли. Данные свидетельствуют о том, что снижение доли рабочей силы помогло несколько замедлить и ненадолго обратить вспять затяжное падение. Тем не менее частный сектор Великобритании не дождался устойчивого восстановления: его норма прибыли в среднем составляла лишь 12% за период с 1981 по 2009 год.

В Германии доля рабочей силы неуклонно возрастала, начиная от куда более низкой точки (50% в 1960 году): первый пик в 65% пришелся на 1981 год, а следующий пик в 66% был достигнут в 1993 году. Тем не менее в 2007 году она вновь резко снизилась до 57%. В Германии не наблюдалось устойчивого восстановления нормы прибыли до уровня, достигнутого при фордистском режиме, хотя с 1981 года начался восходящий тренд, ускорившийся в 1993 году. Снижение доли немецкой рабочей силы наступило позже, чем в других странах, с резкого падения в 1993 году; к 2007 году она снизилась на 9 процентных пунктов, дав толчок к повышению нормы прибыли.

На рис. 4 показаны изменения численности профсоюзов наряду с изменениями доли заработной платы. Изучение графиков позволяет заключить, что во всех трех странах эти две тенденции тесно взаимосвязаны, что особенно заметно в постфордистскую эпоху. Простая корреляция между относительной численностью профсоюзов и долей рабочей силы в период с 1975 по 2010-е годы составляет 0.63 для США, 0.71 для Великобритании и 0.72 для Германии. С точки зрения причинно-следственной связи, эти высокие корреляции согласуются со стандартным пониманием профсоюзов как организаций, призванных договариваться о повышении заработной платы их членов. Высокие корреляции в Великобритании и Германии показывают, что в этих странах действуют более сильные профсоюзы, способные вести коллективные переговоры с несколькими рабо-

1 Здесь и далее под «долей рабочей силы» или «долей труда» имеется в виду доля заработной платы в национальном доходе, рассчитываемая как отношение общего фонда оплаты труда к валовому национальному доходу (рис. 4). — *Прим. ред.*

тодателями и заключать коллективные договоры на уровне целых секторов экономики в отличие от США, для которых характерно ослабленное профсоюзное движение и децентрализованная система отношений между работодателями и работниками.

На рис. 5 представлены темпы роста ВВП за десятилетний период. Согласно общепринятому стандарту (3% принимается за нормальный уровень годового роста), фордистский рост в США и Великобритании был значительно выше нормы (данные по Германии отсутствуют). В 1970–1990-е годы Соединенным Штатам удавалось держаться на умеренном уровне 3,2%, однако в нулевые США вошли с пониженным показателем 1,8%. В этот же период Великобритании ни в одном десятилетии не удалось преодолеть отметку в 3%, а в нулевые годы страна вошла с показателем 2,03%. Германии удалось достичь 3,08% в 1970-е, но в последующие два десятилетия этот показатель составлял около 2%, а в нулевые упал до всего лишь 1,15%. Эти данные свидетельствуют о том, что Великобритания и Германия находились в состоянии стагнации в течение всего периода существования своих постфордистских режимов, в то время как Соединенные Штаты смогли добиться умеренного роста в течение первых двух десятилетий существования постфордистского режима, после чего в начале нулевых он стал полностью стагнационным. Но, как мы теперь увидим, рост США был обеспечен за счет наращивания задолженности.

256

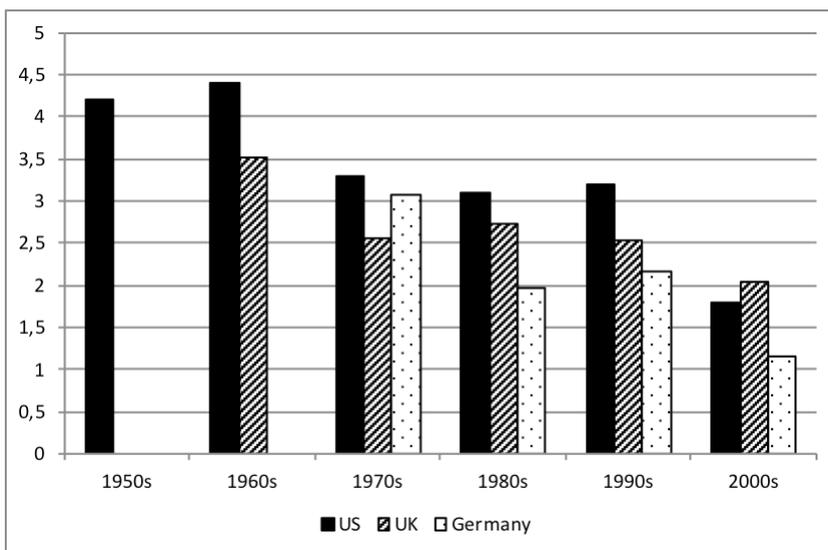


Рис. 5. Средний десятилетний рост ВВП.

FIG. 5. Average ten-year GDP growth.

Источники: БЕА (США), ONS (Великобритания), World Bank (Германия).

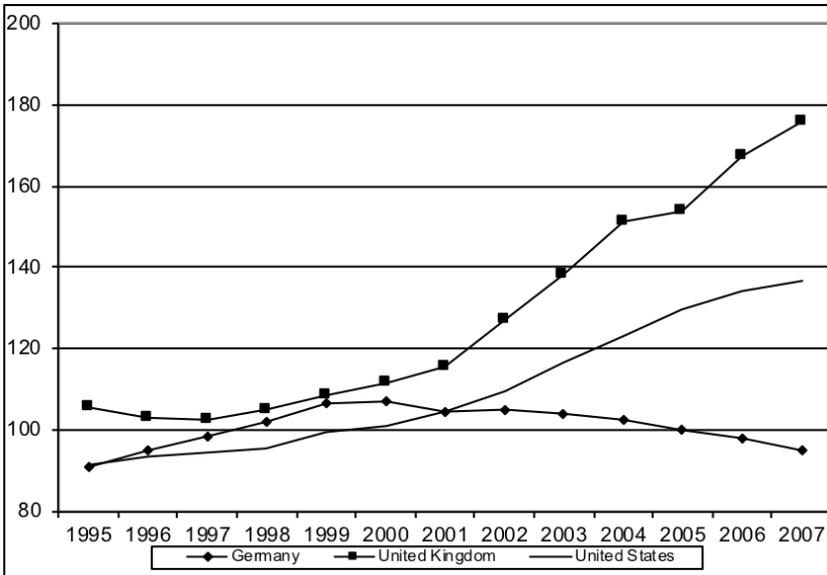


Рис. 6. Отношение задолженности домохозяйств к доходам, 1995–2007.

FIG. 6. The ratio of household debt to income, 1995–2007.

Источники: OECD; Eurostat.

257

Как показано на рис. 6, между 1995-м и 2007-м годами соотношение задолженности домохозяйств к доходам выросло на 49% в Соединенных Штатах и на 70% в Великобритании, в то время как в Германии, напротив, оно оставалось стабильным и выросло лишь на 4%. Столь незначительный рост отражает сравнительно небольшой показатель доли собственников жилья в Германии (43%) по сравнению с примерно 70% в Великобритании и США до того, как лопнул жилищный пузырь и разразился глобальный финансовый кризис. В Соединенных Штатах ипотечные кредиты являются основным средством долгового финансирования для большинства населения, включая займы под залог жилой недвижимости (home equity withdrawals), хотя для групп населения с низким доходом, не являющихся домовладельцами, основным средством заемного финансирования являются кредитные карты. Эти данные свидетельствуют, что более высокие темпы роста в Соединенных Штатах частично поддерживались за счет потребительской задолженности. Макроэкономический анализ режима спроса предоставляет дополнительные доказательства: в Соединенных Штатах действует режим накопления за счет займов, в то время как в Германии — режим накопления, основанный на экспорте [Onaran et al. 2010; Stockhammer 2012].

6. Обсуждение

Постфордистский режим в Соединенных Штатах был и остается дисфункциональным постольку, поскольку ему не удалось добиться устойчивого восстановления нормы прибыли (несмотря на сокращающуюся долю заработной платы) и поскольку он удерживал умеренные показатели роста на протяжении двух из трех десятилетий своего существования, обеспечивая этот рост за счет займов. Стагнирующий рост в нулевые, происходивший несмотря на растущую задолженность домохозяйств, указывает на куда более серьезные проблемы, связанные с перенакоплением.

Постфордистский режим в Великобритании был и остается дисфункциональным, так как он не показал устойчивого роста нормы прибыли (несмотря на сокращающуюся долю заработной платы) и остался в условиях стагнирующего роста на протяжении четырех десятилетий. Стагнация началась в семидесятые; в восьмидесятые произошло одновременно частичное восстановление нормы прибыли и сокращение доли рабочей силы. Эти перемены указывают на то, что стагнацию теперь вызывают другие факторы: если в фордистский период этими факторами было падение нормы прибыли и перенакопление, то в постфордизме им стало недопотребление. Задолженность домохозяйств нарастала, но этого не хватало, чтобы стимулировать рост, достаточный для преодоления стагнации. На основе этих данных можно предположить, что режим накопления в Великобритании не является режимом роста за счет займов (*debt-led regime*), хотя и не исключено, что в отсутствие потребления, обеспеченного кредитами, рост был бы еще меньше.

Наконец, постфордистский режим в Германии был и остается дисфункциональным. Он не сумел добиться устойчивого роста нормы прибыли (хотя кратковременный рост наблюдался и был обусловлен сокращением доли заработной платы) и пережил три десятилетия стагнирующего роста. Устойчивый спад доли заработной платы начался только в 1993 году. Это позволяет предположить, что стагнирующий рост не связан с недопотреблением, но обусловлен стабильно низкой нормой прибыли, вероятно, в комбинации с перенакоплением.

Макроэкономический анализ дисфункционального постфордизма совместим с представленной выше теорией кризиса. Фордизм сдерживал тенденции стагнации в течение двух десятилетий. Кризис фордизма (в частности, понижающаяся норма прибыли) запустил нарастающую конкуренцию капиталов и классовую борьбу. В свою очередь это привело к проявлению новых стагнационных тенденций наряду с кризисом перенакопления в 1970-е годы.

Стагнация и перенакопление ускорили финансиализацию экономики, в том числе распространение новых институциональных логик, к которым относятся гипотеза эффективного рынка¹ и стиль обращения с ипотечными займами, принятый на Уолл-Стрит [Vidal et al. 2015]. Излишек капитала в сочетании с отсутствием достаточного количества возможностей для его инвестиций в производство на территории США привел к радикальному нарастанию спекуляций, проводимых за счет разработки эзотерических финансовых инструментов, формированию ипотечного пузыря и хищнического ипотечного кредитования [Foster, Magdoff 2009]. Глобальный финансовый кризис, начавшийся в США в 2007 году и охвативший весь земной шар, — форма, которую принял кризис перенакопления в условиях финансиализированного капитализма. Этот кризис указывает на пределы и ограничения финансиализированного накопления, ориентированного на извлечение ренты.

Анализ, приведенный выше, предполагает, что дисфункции постфордистских режимов накопления являются структурными проблемами дряхлеющей капиталистической системы. К этим дисфункциям относятся стагнация, перенакопление, финансиализированный поиск ренты, низкая прибыль и низкая стагнирующая заработная плата, рост задолженностей и нарастающее неравенство. «Золотой век» фордизма объясняется уникальным сочетанием многосторонних соглашений по контролю за движением капиталов и ориентацией производств на внутренние рынки. Оба фактора способствовали достижению классового компромисса и высокой заработной платы.

259

Неолиберализм является скорее следствием, а не причиной наблюдаемой болезни капитализма. Аналогичным образом либерализация Европы вызвана не столько появлением Европейского Союза, сколько увеличением значимости финансов вследствие кризиса фордизма. Как заметил Боб Джессоп [Jessop 2012: 100], либерализация Европы происходила неравномерно: «одни экономики пережили радикальную смену режима на неолиберальный, в то время как другие ограничились неолиберальными корректировками [своей] политики (neoliberal

1 Гипотеза эффективного рынка (англ. Efficient-Market Hypothesis, ЕНМ) — в финансовой экономике утверждение, согласно которому на «эффективном» рынке цена финансовых активов немедленно и в полной мере отражает всю существенную информацию. В современной версии гипотеза эффективного рынка была сформулирована в работах американского экономиста Юджина Фамы в конце 1960-х годов. Одним из возможных следствий гипотезы эффективного рынка является случайный характер изменения цен финансовых активов, что исключает возможность систематического достижения доходности, превышающей средний показатель по рынку, без дополнительного риска. — *Прим. ред.*

policy adjustments)». Следствия этой либерализации также неоднозначны. С одной стороны, в странах Европы остается какое-то пространство для регуляции на национальном и, конечно, международном уровнях. Так что это до какой-то степени вопрос политический. Возможные реформы включают законопроекты, поддерживающие профсоюзы; возвращение к коллективным переговорам на уровне секторов экономики; национализацию ключевых индустрий; кейнсианскую фискальную и промышленную политики; универсальные социальные программы и даже базовый доход (basic income grants).

С другой стороны, источник болезней зрелого капитализма кроется в его структурных противоречиях. Структурный императив постоянного снижения одновременно и прибылей, и заработной платы, которые оказываются вовлечены в игру с нулевой суммой, подобно вирусу охватывает все постфордистские капиталистические системы, для которых характерны финансиализация, интернационализация и доминирование сектора услуг. Любой прогрессивной реформе придется бросить вызов дисциплине глобальных финансовых рынков. Лишь системный поворот от частных прибылей и частной собственности может открыть дорогу к более эгалитарной экономике, способной одновременно обеспечить умеренный экономический рост, растущий уровень качества жизни и экологическую устойчивость.

260

Библиография / References

Арриги Дж. (2006) *Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени*, М.: Территория будущего.

— Arrighi J. (2006) *The Long Twentieth Century. Money, power and the origins of our time*, М.: Territory of the future. — in Russ.

Гильфердинг Р. (1959 [1910]) *Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма*, М.: Издательство социально-экономической литературы.

— Hilferding R. (1959 [1910]) *Financial capital. The study of the latest phase in the development of capitalism*, М.: Publishing house of socio-economic literature. — in Russ.

Маркс К. (1961a [1894]) *Капитал. Критика политической экономии. Том III*. Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. Т. 25. Часть I, М.: Государственное издательство политической литературы.

— Marx K. (1961a [1894]) *Capital. Criticism of political economy. Volume III* Marx K., Engels F. *Works*. Т. 25. Part I, М.: State publishing house of political literature. — in Russ.

Маркс К. (1961b [1885]) *Капитал. Критика политической экономии. Т. II*. Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. Т. 24, М.: Государственное издательство политической литературы.

— Marx K. (1961b [1885]) *Capital. Criticism of political economy. T. II*. Marx K., Engels F. *Works*. Т. 24, М.: State publishing house of political literature. — in Russ.

Маркс К. (2011 [1857-1858]) *Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»)*. Ч. II, М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ».

— Marx K. (2011 [1857-1858]) *Economic manuscripts of 1857-1861. (The initial variant of «Capital»)*. Part II, M.: Book House Librocom. — in Russ.

Aglietta M. (2000 [1976]). *A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*, London: Verso.

Boyer R. (1988) Technical Change and the Theory of Régulation. *Technical Change and Economic Theory*, G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (eds), London: Pinter Publishers Limited: 67-94.

Boyer R. (2000) Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis. *Economy and Society*, 29: 111-145.

Boyer R., Saillard Y. (2002) A Summary of Régulation Theory. *Régulation Theory: The State of the Art*, London: Routledge: 36-44.

Choonara J. (2018) The Political Economy of a Long Depression) *International Socialism*, 158: 107-136.

Clarke S. (1990) The Marxist Theory of Overaccumulation and Crisis. *Science & Society*, 54: 442-467.

Davis G. F. (2009) *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*, Oxford: Oxford University Press.

Duménil G., Lévy D. (2004) *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Crisis*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Fligstein N. (1990) *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Glyn A., Hughs A., Lipietz A., Singh A. (2007) The Rise and Fall of the Golden Age. *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford: Clarendon Press: 39-125.

Harvey D. (2010) *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*, London: Profite Books.

Jessop B. (2012) The World Market, Variegated Capitalism and the Crisis of European Integration. *Globalisation and European Integration*, London: Routledge: 91-111.

Kliman A. (2012) *The Failure of Capitalist Production: Underlying Causes of the Great Recession*, London: Pluto Press.

Krippner G. R. (2005) The Financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review*, 3: 173-208.

Lapavitsas C. (2011) Theorizing Financialization. *Work, Employment & Society*, 25: 611-626.

Lazonick W., O'Sullivan M. (2000) Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. *Economy and Society*, 29:13-35.

Lipietz A. (1982) Towards Global Fordism? *New Left Review*, I (132): 31-47.

Mohun S. (2009) Aggregate Capital Productivity in the US Economy, 1964-2001. *Cambridge Journal of Economics*, 33: 1023-1046.

Onaran Ö., Stockhammer E., Grafl L. (2010) Financialisation, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, 35: 637-661.

Ryner J., Cafruny A.W. (2017) *The European Union and Global Capitalism: Origins, Development, Crisis*, London: Palgrave.

Shaikh A. (1978) *An Introduction to the History of Crisis Theories. U.S. Capitalism in Crisis*, New York: URPE: 219–241.

Shaikh A. (1987) *The Falling Rate of Profit and the Economic Crisis in the US. The Imperiled Economy: Macroeconomics from a Left Perspective*, New York: Union for Radical Political Economists: 115–126.

Stockhammer E. (2012) *Financialization, Income Distribution and the Crisis. Investigación Económica*, 71: 39–70.

Vidal M. (2012) *On the Persistence of Labor Market Insecurity and Slow Growth in the US: Reckoning with the Waltonist Growth Regime. New Political Economy*, 17: 543–564.

Vidal M. (2013a) *Low-autonomy Work and Bad Jobs in Postfordist Capitalism. Human Relations*, 66: 587–612.

Vidal M. (2013b) *Postfordism as a Dysfunctional Accumulation Regime: A Comparative Analysis of the USA, the UK and Germany. Work, Employment & Society*, 27: 451–471.

Vidal M. (2015) *Fordism and the Golden Age of Atlantic Capitalism. Sage Handbook of the Sociology of Work and Employment*, London: SAGE: 283–305.

262 Vidal M., Adler P., Delbridge R. (2015) *When Organization Studies Turns to Societal Problems: The Contribution of Marxist Grand Theory. Organization Studies*, 36: 405–422.

Wolff E.N. (2003) *What's Behind the Rise in Profitability in the US in the 1980s and 1990s? Cambridge Journal of Economics*, 27: 479–499.

Рекомендация для цитирования:

Видал М. (2020) Гериатрический капитализм: стагнация и кризис постфордистского режима накопления. *Социология власти*, 32 (1): 238–262.

For citations:

Vidal M. (2020) *Geriatric Capitalism: Stagnation and Crisis in the Atlantic Post-Fordist Accumulation Regime. Sociology of Power*, 32 (1): 238–262.

Поступил в редакцию: 28.02.2020; принят в печать: 05.03.2020

Received: 28.02.2020; Accepted for publication: 05.03.2020