

## ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ<sup>1</sup>

**Р.М. НУРЕЕВ,**

доктор экономических наук, профессор,  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,  
e-mail: nureev50@gmail.com;

**Ю.В. ЛАТОВ,**

доктор социологических наук, кандидат экономических наук, профессор,  
Ведущий научный сотрудник Академии управления МВД России, г. Москва,  
e-mail: latov@mail.ru

*В очередной главе издания исследован процесс усиления централизованного регулирования как доминирующая тенденция экономической истории развитых стран мира в XX в. Проанализированы основные институты централизованного регулирования рыночного хозяйства, включая уровни: отраслевой и межотраслевой; национальный; наднациональный (мирохозяйственный).*

**Ключевые слова:** государственное регулирование; развитые страны; смешанная экономика; компаративистский анализ.

## CENTRALIZED REGULATION OF THE MIXED ECONOMY

**R.M. NUREEV,**

Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
National Research University «Higher School of Economics», Moscow,  
e-mail: nureev50@gmail.com;

**Yu.V. LATOV,**

Doctor of Sociology (DSc), Candidate of Economics (PhD),  
Professor, Leading researcher, The Centre of Science of the  
Academy of Management of the Interior Ministry of Russia, Moscow,  
e-mail: latov@mail.ru

*Process of reinforcement of centralized regulation of economy as the prevailing tendency in economic history of developed countries in XX century is described in the current chapter of the textbook. The author analyses the various levels of the main institutes of centralized regulation of the market economy, including: sectoral and intersectoral; national; and supranational one.*

**Keywords:** state regulation; developed countries; mixed economy; comparative analysis.

**JEL classification:** N10, N44, P51.

### Глава 16.

## Централизованное регулирование смешанной экономики (развитые страны во второй половине XX в.)

Доминирующей тенденцией экономической истории развитых стран мира в XX в. является усиление централизованного регулирования: хозяйственное развитие во все меньшей степени

<sup>1</sup>Продолжение. Начало см.: TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 1–4; 2011. Т. 9. № 1–4; 2012. Т. 10. № 1–4; 2013. Т. 11. № 1–2.

идет «самотеком», но во все большей степени становится результатом сознательного выбора. Усиление централизованного регулирования рыночного хозяйства не означает, однако, создания единого контроля. Регулирование осуществляется на трех уровнях:

- отраслевом и межотраслевом уровне – олигополистическими фирмами (в т. ч. транснациональными корпорациями) и финансово-промышленными группами;
- уровне национального государства – правительством и иными государственными институтами (прежде всего, Центральным банком);
- наднациональном (мирохозяйственном) уровне – региональными экономическими объединениями (такими как ЕС или НАФТА), а также международными экономическими организациями (МОТ, МВФ, ЮНКТАД и т. д.).

*Плюралистическое централизованное регулирование* – главная черта современной смешанной экономики, которая является отнюдь не смешением командной и рыночной экономических систем, а самостоятельной экономической системой. В то же время смешанная экономика выступает формой перехода от индустриального к постиндустриальному обществу.

Рассмотрим основные институты указанных трех уровней централизованного регулирования рыночного хозяйства.

## 16.1. «Большой бизнес» как планирующая система

### «Революция менеджеров»

Уже в эпоху олигополистического капитализма началось формирование новой социальной группы, которая стоит над классовым антагонизмом капиталистов и наемных рабочих. Выделение этой группы имманентно связано именно с усилением важности централизованного регулирования.

Марксистская политическая экономия уже в конце XIX в. зафиксировала тенденцию «отделения капитала-функции от капитала-собственности»<sup>2</sup>. Однако в рамках ортодоксального марксизма приоритетное внимание к классовой борьбе пролетариата с буржуазией отодвинуло на первых порах интерес к данному сюжету. Его разработкой занялись американские институционалисты.

Торстейн Веблен, основоположник институционализма, известен во многом благодаря пропагандируемой им в 1920-е гг. *концепции технократии*. По мнению Веблена, современное производство становится настолько сложным, что управление им необходимо передать из рук узкокорыстных владельцев капитала в руки владельцев специальных знаний, технократов. Однако дальнейшее развитие хозяйственной жизни показало, что собственно технократы (инженеры, занимающиеся прикладными исследованиями ученые) отнюдь не становятся новой властвующей элитой<sup>3</sup>.

Коренной переворот в понимании институтов экономической власти произошел после публикации в 1941 г. книги американского экономиста-социолога Джона Бернхэма «Революция управляющих». Бернхэм в своей *концепции менеджериальной революции* заявил, что новая элита – это те, кто руководит не техникой, а, прежде всего, людьми. Если Веблен призывал к сдвигу экономической власти, то Бернхэм констатировал: этот сдвиг уже произошел. По его мнению, с 1930-х гг. фактическими руководителями экономики стали топ-менеджеры, представители высших управляющих структур корпоративного бизнеса.

Важные нюансы в понимании сдвига экономической власти были в 1960–1970-е гг. осознаны в *концепции технотруктуры* Джона Кеннета Гэлбрейта<sup>4</sup>. Если Бернхэм считал носителем экономической власти только менеджеров высших эшелонов, то Гэлбрейт включил в число новых «властителей» представителей среднего и даже низшего бизнес-руководства. Он вполне логично указал, что решения, принимаемые лидерами, являются плодом отнюдь не только их личного гениального ума, но результатом коллективного творчества всего управленческого аппарата.

Эволюция концепций сдвига экономической власти отражает эволюцию процессов в самой экономике (табл. 16-1).

<sup>2</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25, Ч. II. Гл. 27.

<sup>3</sup> См.: Нуреев Р. М. Экономическая компаративистика. Глава 12. От свободной конкуренции к олигополии // Terra Economicus, Т. 10, № 3. С. 136-158

<sup>4</sup> Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 1967.

Таблица 16-1

## Сдвиги экономической власти

Характеристики	1-й этап	2-й этап	3-й этап	4-й этап
<b>Главное содержание</b>	Усиление роли технических специалистов	Усиление роли топ-менеджеров	Усиление роли работников управления в целом	Повышение вовлечения рядовых работников в управление
<b>Время сдвигов</b>	Конец XIX – начало XX вв.	С 1930-х гг.	С 1950-х гг.	С 1950-х гг.
<b>Отражение в экономической мысли</b>	Концепция технократии Т. Веблена	Концепция менеджериальной революции Дж. Бернхэма	Концепция техноструктуры Дж.К. Гэлбрейта	Концепция кружков контроля качества У.Эдвардса Деминга - Дж. М. Журана

В изменениях экономической власти важен четвёртый этап. Речь идет о развитии *экономической демократии*, когда в выработку и принятие решений вовлекаются не только профессиональные работники аппарата управления, но и рядовые работники. Если в традиционной американской системе 85% ответственности за контроль качества возлагалось на линейных руководителей и ИТР и лишь 15% - на рабочих, то Деминг-Журан перевернули формулу: 15–85%.

Всё шире начинает применяться на практике концепция гуманизации труда. Необходимость повышения внутрифирменной мобильности выражается в самых различных формах. Перечислим наиболее важные из них:

1. *Метод чередования рабочих мест (job rotation)*, заключается в чередовании профессий и операций
2. *Метод расширения трудовых задач (job enlargement)*, выражается в удлинении трудовых профессий, когда происходит совмещение операций (горизонтальная группировка).
3. *Метод обогащения содержания труда (job enrichment)*, приводит к развитию вертикальной группировки, когда работник не только выполняет свою основную операцию, но и в случае необходимости осуществляет ремонт, наладку, контроль и т. д.
4. *Групповые методы работы* – способствуют возникновению и развитию полуавтономных бригад, участвующих в организации и управлении производством. Развитие таких форм выдвигает в повестку дня требование самоуправления.

Участие наемных рабочих в управлении производством начинается с рабочих мест и продолжается в высших органах фирмы. Низший уровень лучше развит в Японии и представлен знаменитыми кружками качества, группами самоконтроля и т. д. В странах Запада этот институт развит гораздо слабее. Так, в начале 1980-х гг. в рационализаторской деятельности участвовало около 60% японских рабочих, в то время как в США – лишь примерно 15%. Что касается вовлечения в управление на более высоком уровне, то оно сильнее всего развито в ФРГ, где еще в 1950-е гг. была создана система «соучастия». Здесь в наблюдательные советы всех крупных корпораций половина членов избирается работниками; в фирмах среднего масштаба рабочее представительство составляет треть.

Сдвиг экономической власти от владельцев капитала к тем, кто его использует, является одновременно и проявлением роста значения управленческих функций, и предпосылкой дальнейшего роста важности централизованного управления. С одной стороны, власть получают те, кто владеет наиболее ценным ресурсом (в данном случае – управленческими знаниями и навыками). С другой стороны, имеющие власть в силу важности своих управленческих функций, стараются принимать такие решения, которые делали бы централизованное управление все более и более необходимым.

## От фирм-олигополий – к системе ФПГ

Когда в конце XIX в. распыленный конкурентный рынок стал уступать место высококонцентрированному олигополизированному, у современников возникло опасение, что этот процесс закончится полной монополизацией всех сфер производства и удушением экономической свободы. Однако господство «железной пяты» так и не наступило.

В конце концов преобладающей формой организации отраслевых рынков в современном рыночном хозяйстве становится хотя и не совершенная конкуренция, но и не абсолютная монополия. Каркасом современной экономики во всех развитых странах Запада и Востока являются крупные корпорации-олигополии и финансово-промышленные группы.

*Корпорация-олигополия* – это своеобразная «золотая середина» между господствующей в XIX в. почти совершенной конкуренцией и властью монополий. Олигополия бывает «жесткой», когда 2-4 фирмы делят практически весь рынок. Однако гораздо чаще она принимает «аморфную» форму, когда 6-8 крупных фирм контролируют 70-80% рынка, а оставшаяся доля приходится на средний и мелкий бизнес. В развитых странах стала устойчивой пропорция, когда корпорации, составляя примерно 20% всех деловых предприятий, обеспечивают 80-90% общего выпуска.

При любом типе олигополистической ценовой политики основные параметры развития отрасли (уровень цен, объем продаж) складываются под влиянием не только и не столько «невидимой руки рынка», сколько корпоративного топ-менеджмента.

С точки зрения общества, олигополистическая структура отраслевых рынков является, видимо, наиболее целесообразной. В эпоху НТР для совершенствования производства необходимы высокие затраты на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), осуществление которых связано с высоким предпринимательским риском. При абсолютной монополии крупная фирма имеет средства для финансирования НИОКР, но не имеет достаточных стимулов для их быстрого внедрения. Наоборот, при совершенной конкуренции мелкие фирмы имеют сильные стимулы для немедленного внедрения в производство новых разработок, но они не могут позволить себе тратить крупные средства на проекты с неясными перспективами. Крупные корпорации-олигополии с этой точки зрения удовлетворяют требованиям НТР в наибольшей степени: у них есть и значительные финансовые ресурсы для рискованных инвестиций, и заинтересованность оперативно запускать в производство новые разработки, пока не опередили конкуренты.

Самоорганизация бизнеса осуществляется не только на отраслевом, но и на межотраслевом уровне. Координацию деятельности крупных фирм разных отраслей осуществляют финансово-промышленные группы.

*Финансово-промышленные группы* (ФПГ) – это самоорганизующиеся объединения под единым контролем ряда крупных промышленных и финансовых фирм, осуществляющие согласованную хозяйственную деятельность. Таким образом, в бизнесе складывается иерархическая структура: крупномасштабное предприятие – фирмы-олигополии – финансово-промышленные группы.

Смешанную экономику часто упрощенно называют сочетанием рыночной саморегуляции и государственного регулирования. На самом деле внутрифирменное и надфирменное олигополистическое регулирование рынков выполняет не менее, а, может быть, более важные функции, чем экономическая политика правительств развитых стран.

В качестве показателя уровня развития «большого бизнеса» упомянем, что уже в 1980-е гг. 1/4 всего мирового производства контролировали всего 600 корпораций-гигантов, объединяемых надфирменными союзами. При этом прослеживается четкая закономерность: уровень концентрации производства прямо коррелируется с уровнем конкурентоспособности национальных моделей смешанной экономики. В США в начале 1970-х гг. 100 крупнейших компаний давали 35% промышленного производства, в ФРГ 109 крупнейших компаний давали 65%. Что касается Японии, то в этой стране еще в 1960-е гг. 6 финансово-промышленных групп («дзайбацу») контролировали 68% суммы продаж обрабатывающей промышленности. Ни для кого из экономистов не секрет, что во второй половине XX в. американская экономика медленно, но неуклонно теряла экономическое лидерство. Напротив, Западная Европа (особенно Германия) и Япония во второй половине XX в. ожесточенно и успешно конкурируют с Америкой, претендуя на роль новых лидеров ядра капиталистической мир-экономики.

Вся деятельность ФПГ связана с усилением централизованного регулирования. К целям деятельности относятся:

- 1) кооперирование объединенных единым контролем предприятий, упрочение хозяйственных связей, упорядочение материально-технического снабжения крупного производства, маневрирование обобщественным денежным капиталом для повышения эффективности его использования;
- 2) организация НИОКР в крупных масштабах, ускоренное их внедрение в производство;
- 3) повышение конкурентоспособности продукции, победа над иностранным бизнесом на внутреннем рынке, проникновение на мировой рынок, увеличение экспортного потенциала.

На начальных этапах формирования финансово-промышленные группы носили, как правило, семейный характер, а контроль над членами ФПГ передавался по наследству. В последние десятилетия семейный контроль ослабевает, семейные группы превращаются в анонимные группировки с размытыми границами. Во главе этих группировок стоят высококвалифицированные менед-

жеры – как потомственные финансисты, так и талантливые «новички». Переход экономической власти от знаменитых «акул бизнеса» в руки бюрократии из ФПГ есть одно из проявлений «революции менеджеров».

### Развитие ТНК

До сих пор речь шла о регулирующей деятельности «большого бизнеса» на уровне национального государства. Однако в XX в. появляются бизнес-организации, регулирующие экономику уже в масштабах мирового хозяйства. Речь идет о таком институте как *транснациональные корпорации* (ТНК).

Можно выделить три основных этапа развития ТНК.



Рис. 16-1. Динамика количества ТНК и их зарубежных филиалов (по данным ООН)

Источник: <http://www.ini21.ru/?id=839>

На *первом этапе*, в начале XX в., ТНК инвестировали средства прежде всего в сырьевые отрасли экономически слабо развитых иностранных государств, а также создавали там закупочные и сбытовые подразделения. Налаживать высокотехнологичное промышленное производство за рубежом тогда было невыгодно. Субъектами транснационализации в этот период выступали обычно объединения фирм разных стран Запада (международные картели), которые делили рынки сбыта, проводили согласованную ценовую политику и т. д.

*Второй этап* эволюции ТНК, с середины XX в., связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений, причем не только в развивающихся, но и в развитых странах. Если ранее на арене мирового хозяйства действовали международные картели, то теперь возникают национальные фирмы, достаточно крупные, чтобы проводить самостоятельную внешнеэкономическую стратегию. Именно в 1960-е гг. появляется сам термин «транснациональные корпорации».

На *современном этапе*, с конца XX в., главная особенность развития ТНК состоит в создании централизованно управляемых сетей производства и реализации глобального масштаба. Статистика показывает (рис. 16-1), что рост количества зарубежных филиалов ТНК происходит гораздо быстрее, чем рост числа самих ТНК.

По состоянию на 2008 г. в мире действовало 82 тыс. ТНК, контролирующих 810 тыс. иностранных филиалов. Для сравнения: в 1939 г. насчитывалось всего около 30 ТНК, в 1970 г. – 7 тыс., в 1976 г. – 11 тыс. (с 86 тыс. филиалов).

Какова же современная экономическая мощь ТНК? Их роль в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей:

- ТНК контролируют примерно 2/3 мировой торговли;
- На них приходится около 1/2 мирового промышленного производства;
- На предприятиях ТНК работают примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% – в дочерних подразделениях);
- ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау.

Анализируя состав группы наиболее крупных ТНК мира и ее изменения за последние десятилетия, можно проследить, как менялись доминирующие отрасли и регионы.

Таблица 16-2

#### Отраслевая принадлежность наиболее крупных 50 ТНК мира (по данным «Fortune»)

Годы	Нефтяная промышленность	Автомобилестроение	Электротехника	Химическая промышленность	Сталелитейная промышленность
1959	12	3	6	4	4
1969	12	8	9	5	3
1979	20	11	7	5	3
1989	9	11	11	5	2
2010	8	5	3	1	0

Составлено по: Bergesen A., Fernandez R. Who Has the Most Fortune 500 Firms? // *Journal of World-Systems Research*. 1995. Vol. 1. № 12 ([http://jwsr.ucr.edu/archive/vol1/v1\\_nc.php](http://jwsr.ucr.edu/archive/vol1/v1_nc.php)), [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/).

Первоначально самой крупной отраслевой группой ТНК были сырьедобывающие фирмы (табл. 16-2). Нефтяной кризис 1973 г. привел к резкому росту роли нефтяных ТНК, но уже в 1980-е гг., с ослаблением «нефтяного голода», их влияние уменьшилось, наибольшее значение приобрели автомобилестроительные и электротехнические ТНК. По мере развития НТР на передний план стали выдвигаться фирмы из высокотехнологической сферы услуг – такие как, например, американская корпорация «Майкрософт». Дальнейшее развитие привело к тому, что в начале XXI в. основными сферами деятельности крупнейших компаний становится банковское дело и страхование. Ими занято в настоящее время 17 из 50 крупнейших ТНК.

Таблица 16-3

#### Национальная принадлежность наиболее крупных 50 ТНК мира в 1959-2010 гг. (по данным «Fortune»)

Годы	США	Страны Западной Европы	Япония	Развивающиеся страны
1959	44	6	0	0
1969	37	12	1	0
1979	22	20	6	2
1989	17	21	10	2
2010	20	21	4	5

Составлено по: Bergesen A., Fernandez R. Who Has the Most Fortune 500 Firms? // *Journal of World-Systems Research*. 1995. Vol. 1. № 12 ([http://jwsr.ucr.edu/archive/vol1/v1\\_nc.php](http://jwsr.ucr.edu/archive/vol1/v1_nc.php)), [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/).

Состав ТНК становится с течением времени все более интернациональным по их происхождению. В десятке самых крупных фирм мира абсолютно преобладают американские фирмы. Но если посмотреть на состав более многочисленных групп крупнейших ТНК планеты (табл. 16-3; 16-4), то здесь американское лидерство выражено гораздо слабее. По данным «Fortune», эволюция шла от абсолютного преобладания американских фирм в 1950-е гг. до доминирования западноевропейских фирм с 1980-х.

Причины экспансии транснациональных корпораций весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с преимуществами использования элементов планирования в сравнении с «чистым» рынком. Поскольку «большой бизнес» заменяет стихийное саморазвитие внутрифирменным планированием, ТНК оказываются своеобразными «плановыми экономикками», сознательно использующими преимущества международного разделения труда. Законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние (трансфертные) цены. Если вспомнить об огромных размерах ТНК, то окажется, что только 1/4 современной мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а 3/4 – в своеобразной «плановой» системе.

Таблица 16-4

**Национальная принадлежность наиболее крупных ТНК мира в 2010 г.  
(по данным «Fortune»)**

Группы фирм	США	Страны Западной Европы	Япония	Развивающиеся страны
Крупнейшие 10 фирм	2	3	2	0
Крупнейшие 50 фирм	20	21	4	5
Крупнейшие 100 фирм	32	45	10	13

Составлено по: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/).

Выросшие за счет преимуществ централизованного регулирования перед децентрализованным, ТНК становятся очень важными субъектами мирохозяйственного регулирования. Последствия их регулирующей деятельности весьма неоднозначны (табл. 16-5).

Таблица 16-5

**Последствия деятельности ТНК**

	Для принимающей страны	Для страны, вывозящей капитал	Для всего мирового хозяйства
<b>Позитивные последствия</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд);</li> <li>2. рост производства и занятости;</li> <li>3. стимулирование конкуренции;</li> <li>4. получение госбюджетом дополнительных налоговых доходов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. унификация экономических «правил игры» (импорт институтов);</li> <li>2. рост влияния на другие страны;</li> <li>3. рост доходов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. стимулирование глобализации, рост единства мирового хозяйства;</li> <li>2. глобальное планирование – создание предпосылок для «социального мирового хозяйства»</li> </ol>
<b>Негативные последствия</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. внешний контроль за выбором специализации страны в мировом хозяйстве;</li> <li>2. вытеснение национального бизнеса из наиболее привлекательных сфер;</li> <li>3. рост неустойчивости национальной экономики;</li> <li>4. уклонение большого бизнеса от налогов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. снижение государственного контроля;</li> <li>2. уклонение большого бизнеса от налогов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. появление мощных центров экономической власти, действующих в частных интересах, которые могут не совпадать с общечеловеческими</li> </ol>

«Важно подчеркнуть, – пишут современные российские экономисты А. Мовсесян и С. Огнивцев, – что законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние цены, определяемые корпорациями. Если вспомнить о размерах ТНК, то окажется, что только четвертая часть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти – в своеобразной «плановой» системе». Это обобществление производства создает предпосылки для перехода к централизованному регулированию мировой экономикой в интересах всего человечества, для создания «социального мирового хозяйства»<sup>5</sup>. Однако преобладание среди ТНК фирм стран западноевропейской культуры приводит к тому, что осуществляемое ими централизованное регулирование ведет к «редактированию» мира под американский/западно-европейский стандарт.

Деятельность сильных ТНК, чья экономическая мощь превосходит потенциал многих государств, качественно меняет саму систему управления мировым хозяйством. Суверенным госу-

<sup>5</sup> Мовсесян А., Огнивцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 6.

дарствам приходится сначала в экономической, а затем и в политической сфере делить власть с этими новыми субъектами мирохозяйственных отношений. Но если национальные правительства находятся под контролем своих граждан, то лидеры транснационального бизнеса никем не избраны и никому не подотчетны. Ради прибыли международные олигархи могут наносить серьезный ущерб экономике даже высокоразвитых стран, уклоняясь при этом от какой-либо ответственности (вспомним, например, валютные спекуляции Дж. Сороса).

Впрочем, мнение, будто в результате международных операций транснациональных корпораций одни страны обязательно выигрывают, а другие несут потери, следует считать заблуждением. В реальной жизни возможны и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше или в проигрыше. Баланс выгод и потерь от деятельности ТНК во многом зависит от контроля над их деятельностью со стороны правительств, общественных и наднациональных организаций.

## 16.2. Государственное регулирование

### Формирование национальных моделей смешанной экономики

После Второй мировой войны почти все видные экономисты (за редкими исключениями, такие как Ф. фон Хайек и Л. фон Мизес) сходились в том, что действия «невидимой руки» рынка должны в определенной степени дополняться действиями «видимой руки» государства. Расхождения между ними касались определения этой степени и выбора инструментов регулирования, но не общего принципа.

Причина такого единодушия ученых заключалась в том, что рынок, по признанию экономистов кейнсианского и институционального направлений, принципиально не способен эффективно решать все экономические и социальные проблемы. Иначе говоря, существуют имманентные недостатки рыночной экономики – экономические и социальные «провалы» (или «фиаско») рынка (рис. 16-2). Для их преодоления правительству предлагалось постоянно (не только в период кризисов) осуществлять меры централизованного регулирования. Именно в процессе поиска оптимальной модели национального государственного регулирования в послевоенные годы сложились национальные модели экономики, сохранившие свои основные черты до XXI в.



Рис. 16-2. Недостатки (провалы) рынка и пути их преодоления



Существует несколько параметров, по которым можно оценивать масштабы государственного участия в экономической жизни в различных национальных моделях смешанной экономики (табл.16-6).

*Западноевропейская модель* выглядит наиболее «огосударствленной» практически по всем показателям. Шведский опыт есть наиболее крайнее проявление этой тенденции. Впрочем, экономическая «слабость» государства в США и Японии – скорее видимость, просто там используются более хитрые (и в конечном счете – более эффективные) методы государственного контроля.

Социальная политика – главное направление государственного регулирования в большинстве стран Западной Европы, хотя между ними и существуют заметные различия. Так, если в Швеции делается ставка на государственные социальные гарантии и социальные пособия, то в Германии правительство стимулирует социализацию на внутрифирменном уровне (приобретение рабочими на льготных условиях акций своих фирм, участие в управлении ими).

Таблица 16-6

#### Участие государства в экономике развитых стран

Страны	Государственные расходы, % к ВВП (2008)	Работники государственного сектора, % к общей занятости (2006)
Франция	52,7	21,5
Германия	43,8	18
Нидерланды	45,9	25,1
Великобритания	47,5	23,8
<b>Средняя арифметическая</b>	47,5	22,1
США	38,8	21
Япония	37,1	23,4

Источник: *National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2010; OECD Structural Analysis Statistics, OECD; Labour Force Statistics: 1985–2010, OECD, Paris, 2010.*

В *американской модели* используются преимущественно законодательные и кредитно-финансовые приемы регулирования. Антитрестовское законодательство давно признано хрестоматийным образцом для подражания. Другой высокоэффективный рычаг – это созданная в 1913 г. Федеральная резервная система (ФРС), в которую входят двенадцать региональных банков, коллективно выполняющих функции центрального банка. Главным объектом заботы американского правительства является скорее предприниматель, чем работник. В американской модели наиболее сильны неоклассические тенденции.

Своеобразно построено государственное регулирование в *японской модели*. С одной стороны, чисто количественные параметры государственного участия в экономике здесь относительно низки, с другой – наблюдается, несомненно, очень сильное государственное регулирование. Парадокс объясняется просто: специфика государственного регулирования в Японии не в «количестве», а в «качестве». Немногочисленные государственные чиновники Страны восходящего солнца эффективно посредничают в трудовых конфликтах, стимулируют внешнеэкономическую экспансию (через таможенные тарифы, налоговые льготы и даже прямые государственные субсидии), а самое главное – осуществляют перспективное индикативное планирование.

Многие экономисты-компаративисты считают, что японская модель «корпоративного коммунизма» есть своего рода «золотая середина» между западноевропейскими вариантами социального рыночного хозяйства и американским «государством всеобщего благосостояния».

Конкуренция национальных экономических моделей протекает после 1945 г. исключительно мирными методами. Сконструированная модель взаимоотношений между странами «ядра» капиталистической мир-экономики позволила на протяжении более полувека исключать военные конфликты между главными «игроками» (хотя по-прежнему возможны острые военные конфликты между странами «ядра» и периферийными странами – достаточно вспомнить англо-аргентинскую войну 1982 г. на Фолклендских островах или войны США с Ираком в 1991 и 2003 гг.).

### От «кейнсианской революции» - к «неоклассической контрреволюции»

«Век кейнсианства» оборвался кризисом 1973–1975 гг. Этот кризис показал, что кейнсианские методы государственного регулирования хотя и снижают негативные последствия циклических кризисов, но не отменяют их. К тому же методы «лечения» сами по себе могут оказаться «ядовитыми», порождая стагфляцию.

Разочарование в кейнсианстве как в панацее (на роль которой учение Кейнса вовсе и не претендовало) вызвало «неоклассическую контрреволюцию» – возрождение популярности идеологии «свободного рынка». Основополагающий тезис неоклассиков (неолибералов) последней трети XX в. заключался в том, что рынки в достаточной степени конкурентны, и это обеспечивает высокую степень макроэкономической стабильности. В связи с этим необходимо, по их мнению, ограничить государственное регулирование и сократить государственные расходы.

Таблица 16-7

Динамика доли государственных расходов в ВВП, 1913–2008 гг., %

Страны	1913	1938	1950	1973	1999	2006	2008
Франция	8,9	23,2	27,6	38,8	52,4	53,4	52,7
Германия	17,7	42,4	30,4	42	47,6	45,7	43,8
Нидерланды	8,2	21,7	26,8	45,5	43,8	46,7	45,9
Великобритания	13,3	28,8	34,2	41,5	39,7	45	47,5
<b>Средняя арифметическая</b>	12	29	29,8	42	45,9	47,7	47,5
США	8	19,8	21,4	31,1	30,1	36,6	38,8
Япония	14,2	30,3	19,8	22,9	38,1	38,1	37,1

Источник: 1913–73 from Maddison (1995a, p. 65); 1999, 2007 from OECD, *Economic Outlook, December 1999, Table 28., National Accounts of OECD Countries 2010.*

Парадокс в том, что хотя идеи неолиберализма доминировали в научных кругах, однако в хозяйственной практике преобладающей все равно осталась парадигма этатизма. И в «век кейнсианства», и в период «неоклассической контрреволюции» никто из государственных администраторов не намеревается осуществлять полного огосударствления экономики, но почти все они в той или иной степени признают целесообразность и необходимость вмешательства государства в экономику.

Таким образом, различия между кейнсианской и неоклассической экономической политикой – это отнюдь не противоположность между «огосударственным» рынком и рынком, совершенно свободным от государства. По существу, речь идет о двух школах, которые одинаково признают необходимость дополнения рыночной саморегуляции централизованным государственным регулированием, хотя и в разной степени и различными методами.

В реальной экономической политике правительства развитых стран конца XX в. часто использовали инструменты из обоих арсеналов (например, снижение налогов и гибкая денежная политика). Характерно, что если проследить долгосрочную динамику доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте (ВВП) как важнейшего обобщающего показателя роли государства в экономике, то разница между кейнсианским и неоклассическим периодами совершенно не заметна (табл. 16-7).

Усиление государственного регулирования – угроза Левиафана?

Экономисты выделяют четыре типа «провалов» рынка: 1) монополия; 2) несовершенная (асимметричная) информация; 3) внешние эффекты; 4) общественные блага. Государство пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. Эти направления деятельности государства составляют как бы нижнюю границу вмешательства государства в рыночную экономику.

Таблица 16-8

Расходы на государственную помощь в США, 1890-1990 гг.

Год	Государственные расходы на социальное благосостояние (в % к ВВП) (а)	Государственные расходы на социальное страхование (в % к ВВП)	Расходы на здравоохранение (в % к ВВП)	Государственные расходы на высшее образование (в % к общим расходам)
1890	2,4	-	-	-
1900	-	-	-	-
1920	-	-	-	38
1929	3,9	0,2	10	41
1955	8,6	2,6	5,3 (с)	64
1970	14,8	5,7	7,4	67,5
1980	18,6	8	9,2	66,3
1985	18,4	10,1	10,5	65
1987	18,4	10,8	-	-
1990	19,1	9,3	13,2 (b)	64

(а) Расходы на соц. благосостояние включают: соц. страхование и гос. помощь, образование, программы для ветеранов, детское питание, программы по реабилитации

(b) – 1991 г.

(с) – 1960 г.

Однако в современном мире экономические функции государства гораздо шире. Оно занимается развитием инфраструктуры, дотациями на школьное обучение, пособиями по безработице, пенсиями и пособиями малообеспеченным и др. Лишь небольшое число этих услуг обладает свойствами чисто общественных благ. Большинство из них потребляется не коллективно, а индивидуально. Тем не менее доля государственных расходов в валовом национальном продукте во всех развитых странах в XX в. имеет тенденцию к росту. К тому же обычно государство проводит антиинфляционную и антимонопольную политику, стремится сократить безработицу. В последние десятилетия все более активно оно участвует в регулировании структурных изменений, стимулирует научно-технический прогресс, стремится поддерживать высокие темпы развития национальной экономики. Если к этому добавить региональное и внешнеэкономическое регулирование, то станет очевидно, почему роль государства в течение XX в. неуклонно возрастала (табл. 16-8.).

Если в 1890 г. государственные расходы на социальное благосостояние составляли в США всего лишь 2,4% ВВП, государственные расходы на социальное страхование и здравоохранение отсутствовали совсем, то в 1990 г. они составили 19,1%, 9,3 % и 13,2 % ВВП соответственно. Характерно, что американская идеология государственного регулирования, основанная на протестантской этике, принципиально отвергает заботу о «сырых и слабых» как главный приоритет экономической деятельности государства.

TERRA ECONOMICUS ♦ 2013 Том 11 № 3

**Занимательная компаративистика**

**КАК ЛУЧШЕ ПОМОЧЬ БЕДНЫМ МИРА СЕГО**

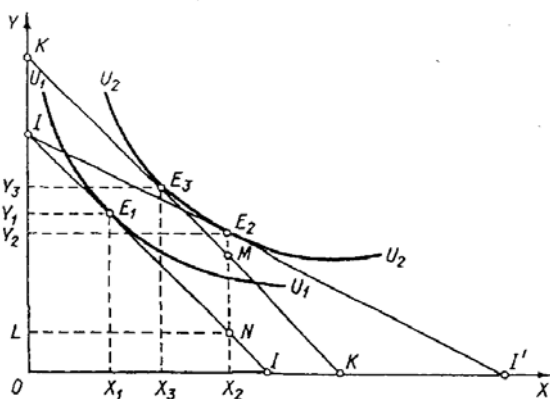


Рис. 16-1\*. Сравнение дотаций на продовольствие и увеличения денежных доходов: X – количество продовольствия, Y – денежный доход

Возможны в принципе два варианта социальной политики в отношении низкодоходных слоёв – дотации на продовольствие и увеличение денежных доходов бедного населения. Как с чисто экономической точки зрения оценить, какой вариант более предпочтителен (см. рис. 16-1\*)?

$OX_1$  – продовольствие

$IY_1$  – расходы на него (руб.)

Цель:  $U_1 U_1 \rightarrow U_2 U_2$ .

В результате снижения  $P_x$  бюджетное ограничение перемещается:  $\Pi \rightarrow \Pi'$ ;

Равновесие сдвигается  $E_1 \rightarrow E_2$ .

Новая точка  $E_2$  характеризуется следующими параметрами:

$OX_2$  – потребление мяса,  $IY_2$  – расходы на него.

Без дотаций за  $OX_2$  пришлось бы платить  $IL$ :  
 $IL - IY_2 = Y_2L$  (это ДОТАЦИЯ).  
 В случае УВЕЛИЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ ситуация меняется. Цена на мясо остается прежней, однако низкооплачиваемые слои получают больше денежных знаков.  
 На  $\Sigma=IK$  (При  $P_i = \text{const}$ )  $II \rightarrow KK, E_3$  – новая точка равновесия.  
 В этом случае, как показывает опыт, они будут затрачивать на мясо меньше средств, чем в первом случае ( $OX_3$  меньше, чем  $OX_2$ ).  
 Расходы государства также будут меньше:  $IK < Y_2L$  ( $IK = MN, MN < Y_2L$ ).  
 При этом индивиды приобретают большую свободу выбора и расходуют деньги по своему усмотрению.  
 Таким образом, экономическое моделирование доказывает предпочтительность общего увеличения доходов. Однако на практике при проведении социальной политики предпочитают давать льготы строго целевого назначения – дотации на оплату жилья, купоны на покупку товаров первой необходимости и т. д. Это противоречие между рекомендациями экономической теории и многолетней практикой регулирования можно объяснить одним из двух положений: либо государственная политика по чисто популистским соображениям организована неоптимально, либо экономико-математическое моделирование «не замечает» какие-то важные детали реальной жизни.

Таблица 16-9

## Государственные расходы в странах ОЭСР в 1960–2008 гг. (% ВВП)

Страны	1960	1970	1980	1990	2000	2006	2008
США	27,6	31,6	33,7	33,3	32,7	33,1	38,8
Япония	18,3	19,4	32,6	31,7	33,2	31,7	37,1
Германия	32,5	38,6	48,3	45,2	45,7	44	43,8
Франция	34,6	38,9	46,4	49,8	53,4	50,8	52,7
Великобритания	32,6	39,8	45,1	39,9	40,6	42,2	47,5
Италия	30,1	34,2	46,1	43,2	51,3	45,6	48,7
Канада	28,9	34,8	40,5	45,9	44,7	40,7	39,7
<b>Среднее по большим странам</b>	29,2	33,9	41,8	42,7	43,086	41,157	44,0
Австралия	22,1	25,1	32,1	34,3	36,6	36,1	34,3
Австрия	32,1	39,2	48,9	48,7	50,9	48	48,9
Бельгия	30,3	36,5	50,8	49,1	50,2	49,1	50,1
Дания	24,8	40,2	56,2	58,3	55,8	55,6	51,5
Финляндия	26,7	30,5	36,5	39,7	52,6	52,3	49,0
Греция	17,4	22,4	30,5	52,5	46	34,3	48,3
Исландия	28,2	30,7	31,4	38	48,1	48,1	57,8
Ирландия	28	39,6	50,9	42,4	35,6	35,5	42,0
Нидерланды	33,7	43,9	57,5	54,1	47,1	47,2	45,9
Норвегия	39,9	41	50,7	53,7	57,9	59,8	40,0
Испания	18,8	22,2	32,9	41,8	38,4	40,3	41,1
Швеция	31,1	43,3	61,6	59,1	58,3	57,6	51,8
Швейцария	17,2	21,3	29,3	34,1	60,2	35,2	32,0
<b>Среднее по малым странам</b>	26,2	33,5	43,8	46,6	49,054	46,085	45,6
<b>Среднее по всем странам</b>	27,2	33,5	43,8	46,6	46,07	43,621	44,8
<b>Стандартное отклонение по всем странам</b>	5,62	7,85	7,85	8,3	8,3244	8,268	6,748

Источник: National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2010.

Государственный аппарат на протяжении второй половины XX в. пытался решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы. Поэтому государственные расходы росли практически во всех странах ОЭСР. Средний размер расходов превысил в 1990 г. 45% ВВП. При этом государственные расходы росли везде – как в больших, так и в малых странах (табл. 16-9).

В структуре государственных расходов ведущих стран преобладают общие текущие выплаты, составившие в 1990 г. от четверти до половины всех государственных расходов. Еще примерно пятую часть составляет потребление. Расходы на социальное обеспечение и другие трансферты составляли 11-24% (табл. 16-10).

Таблица 16-10

## Структура государственных расходов по странам, 2005 г.

Расходы	Канада	Франция	Германия	Италия	Япония	Норвегия	Швеция	Великобритания
<b>Традиционные функции</b>	<b>5</b>	<b>7,4</b>	<b>5,9</b>	<b>6,9</b>	<b>4,5</b>	<b>6,6</b>	<b>9,2</b>	<b>6,8</b>
Общегосударственные вопросы	2	4	3,1	3,6	2,1	3,5	5,6	2,21
Оборона	1,1	2,4	1,2	1,3	1	2	2,2	<b>2,5</b>
Внутренняя безопасность	1,9	1	1,6	2	1,4	1,1	1,4	<b>2,1</b>
<b>Современные функции</b>	<b>27,1</b>	<b>36,8</b>	<b>35,2</b>	<b>31,5</b>	<b>23,5</b>	<b>33,4</b>	<b>40</b>	<b>28,1</b>
ЖКХ	0,8	1	1,2	0,7	0,8	0,4	1	<b>0,5</b>
Здравоохранение	7,4	8,4	6,5	6,5	6,7	7,8	6,8	<b>6,4</b>
Культура	1	0,8	0,7	0,9	0,2	1,1	1,1	<b>0,5</b>
Образование	5,6	6	4,1	5	4,1	6,2	7,3	<b>5</b>
Социальное обеспечение	12,3	20,6	22,7	18,4	11,7	17,9	23,8	<b>15,7</b>
<b>Экономика</b>	<b>4,2</b>	<b>6</b>	<b>4,5</b>	<b>4,6</b>	<b>6,1</b>	<b>5,4</b>	<b>4,8</b>	<b>3</b>
<b>Экономические вопросы</b>	<b>3,6</b>	<b>4,8</b>	<b>3,9</b>	<b>3,8</b>	<b>4,5</b>	<b>4,8</b>	<b>4,5</b>	<b>2,4</b>
<b>Защита окружающей среды</b>	<b>0,6</b>	<b>1,2</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>1,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,3</b>	<b>0,6</b>
<b>Процентные платежи</b>	<b>3,9</b>	<b>3,2</b>	<b>3,1</b>	<b>5,3</b>	<b>2,6</b>	<b>1,9</b>	<b>3,2</b>	<b>2</b>

Источник: *National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2005.*

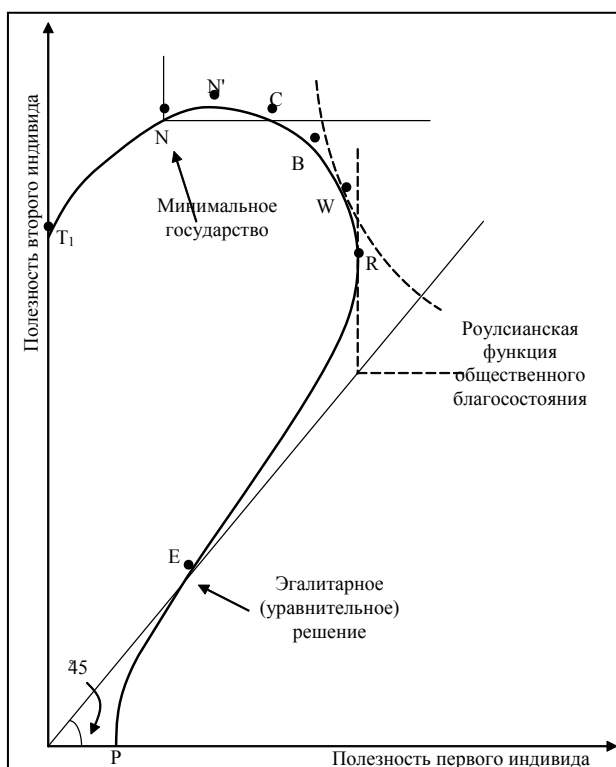
Разбухание масштабов государственного регулирования породило в 1970–1980-е гг. волну либеральных реформ (тэтчеризм в Великобритании, рейганомика в США) под лозунгом резкого ограничения вмешательства государства в экономику. Хотя идеологическая риторика была гораздо внушительнее реальных действий, все же эти реформы смогли по крайней мере затормозить расширение государственного регулирования. Как показал опыт либеральных реформ, способы разгосударствления экономики могут быть различны. Это, прежде всего, поощрение конкуренции и либерализация рынков, снижение барьеров для вступления в отрасль, активная антимонопольная политика. Эффективной мерой может стать и стимулирование смешанного предпринимательства. Наконец, сильной мерой является денационализация государственной собственности, развитие процессов приватизации.

### Занимательная компаративистика

#### **ГРАНИЦЫ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА**

Противники расширения государственного аппарата выступают за минимальное государство. Р. Нозик в своей работе «Анархия: государство и утопия» пишет, что функции государства должны быть сведены к защите от насилия, воровства и мошенничества, а принуждение должно быть применено только к лицам, нарушающим контракты<sup>6</sup>. Все остальные функции, считает он, рано или поздно станут посягательством на права личности. Поэтому такие функции нельзя оправдать.

<sup>6</sup> Nozick, R. *Anarchy, State and Utopia*, Oxford, Basic Books, 1974, p. ix.



**Рис. 16-2\***. Альтернативные подходы к целям правительства

правлении означает одновременное улучшение полезности и первого, и второго индивида. Заметим, что это было бы невозможно, если бы мы находились в точке  $N'$ , движение из которой в точку  $C$  означало бы ущемление полезности второго индивида (а движение в точку  $N$  ущемляло бы интересы обоих).

Однако этот график позволяет проиллюстрировать и другие функции общественного благосостояния: роулзианскую (см. точку  $R$  на рис. 16-2\*) и эгалитарную (см. точку  $E$ ). Напомним, что эгалитаризм исходит из предпосылки, что все члены общества должны иметь не только более-менее равные возможности, но и равные результаты. Это может быть отражено лучом, исходящим из начала координат под углом  $45^\circ$ . Пересечение этого луча с политическими возможностями государства как раз и отражает точка  $E$ . Движение вниз от нее означает ухудшение полезности обоих индивидов, а движение вверх, хотя и означает Парето-улучшение, но достигается таким образом, что полезность второго растет более быстрыми темпами, чем первого.

Точка  $R$  отражает подход, развитый в трудах современного философа Дж. Роулза<sup>8</sup>. По Роулзу, должна максимизироваться полезность прежде всего наименее обеспеченных членов общества. От этого, считает он, выигрывает и общество в целом. Если первый индивид богатый, а второй — бедный, то очевидно, что максимальной полезности, какой достигнут наименее обеспеченные индивиды (не ухудшая положение богатых), будет точка  $R$ , в которой будут полностью исчерпаны имеющиеся в распоряжении государства политические возможности.

Несомненно, что роулзианский подход может служить обоснованием экспансии государства. Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения. Рост государственного сектора приводит к снижению эффективности экономики.

### Отступление институтов самоорганизации (на примере профсоюзов)

Усиление во второй половине XX в. государственного регулирования привело к отступлению и частичному демонтажу многих институтов самоорганизации, сложившихся в индустриальном обществе и потерявших в эпоху НТР перспективу развития. Яркий тому пример — упадок профсоюзного движения.

<sup>7</sup> Buchanan, J. M. A Hobbesian interpretation of the Rawlsian difference principle, *Kyklos*, 1976, p. 5-25.

<sup>8</sup> Роулз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета, 1995.

Таблица 16-11

**Динамика членства в профсоюзах и ассоциациях работников США, % от рабочей силы**

Год	Процент от рабочей силы	
	Членство только в профсоюзах	Членство в профсоюзах и ассоциациях работников
1930	7	
1950	22	
1970	23	25
1980		21
1992		13
2002		13
2006		13
2008		12

Источник: *National Accounts of OECD Countries, OECD, Paris, 2010.*

Главным проявлением современного кризиса профсоюзного движения является сокращение в большинстве развитых стран доли работников, входящих в профсоюзы. В США коэффициент юнионизации (степень охвата рабочей силы профсоюзным движением) упал с 34% в 1954 г. до 13% в 2002 г. (см. табл. 16-11), в Японии – с 35% в 1970 г. до 22% в 2000 г. Редко в какой стране профсоюзы объединяют более половины наемных работников.

Можно выделить три основных внешних фактора, противодействующих развитию профсоюзов в современную эпоху.

1. Возрастание международной конкуренции из-за экономической глобализации.

По мере формирования международного рынка труда конкурентами рабочих из развитых стран мира становятся не только их безработные соотечественники, но и масса работников из менее развитых стран мира. Эта группа людей, обладая примерно тем же набором знаний, готова выполнять тот же объем работы за заметно меньшую заработную плату. Поэтому многие фирмы стран «золотого миллиарда» широко используют труд не входящих в профсоюзы рабочих-мигрантов (часто нелегальных) или вообще переносят свою деятельность в страны «третьего мира», где профсоюзы очень слабы.

2. Упадок в эпоху НТР старых отраслей промышленности.

Профсоюзное движение долгое время было основано на трудовой солидарности работников традиционных отраслей промышленности (металлургов, шахтеров, докеров и т. д.). Однако по мере развертывания НТР происходят структурные сдвиги – сокращается доля промышленной занятости, зато растет занятость в сфере услуг. Хотя в новых отраслях также возникают профсоюзы, они, как правило, малочисленнее и менее активны, чем профсоюзы старых отраслей. Так, в США в 2000 г. в отраслях промышленности, строительства, транспорта и связи доля членов профсоюзов составляла от 10 до 24% от числа занятых, а в сфере коммерческих услуг – менее 5% (табл. 16-12).

3. Усиление влияния либеральной идеологии на деятельность правительств развитых стран.

Таблица 16-12

**Коэффициент юнионизации в разных отраслях экономики США, 1880-2000 гг., %**

Производственные отрасли	1880	1910	1930	1953	1974	1983	2000
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство	0,0	0,1	0,4	0,6	4,0	4,8	2,1
Горнодобывающая промышленность	11,2	37,7	19,8	64,7	34,7	21,1	10,9
Строительство	2,8	25,2	29,8	83,8	38,0	28,0	18,3
Обрабатывающая промышленность	3,4	10,3	7,3	42,4	37,2	27,9	14,8
Транспорт и связь	3,7	20,0	18,3	82,5	49,8	46,4	24,0
Коммерческие услуги	0,1	3,3	1,8	9,5	8,6	8,7	4,8
В экономике в целом	1,7	8,5	7,1	29,6	24,8	20,4	14,1

В Великобритании правительство М. Тэтчер резко негативно высказывалось против деятельности профсоюзов, направленной на повышение заработной платы, так как это повышало стоимость британских товаров и делало их менее конкурентоспособными на международном рынке. Принятые в начале 1980-х гг. законы запрещали политические забастовки, забастовки солидарности, пикетирование поставщика предпринимателя, усложняли процедуру активных действий (вводилось обязательное предварительное тайное голосование всех членов профсоюза по вопросам о проведении акций протеста). В результате этих санкций доля членов профсоюзов среди рабочих Великобритании упала до 28,8% в 2001 г.

Еще хуже сложилась ситуация с профсоюзами в США. Рабочие ряда отраслей промышленности с традиционно сильным профсоюзным движением (сталелитейная, автомобильная, транспортная промышленность) были вынуждены согласиться на понижение зарплаты. Несколько забастовок потерпели сокрушительный крах (наиболее яркий пример – разгон профсоюза авиадиспетчеров в 1980-х, при Р. Рейгане). Результатом этих событий стало резкое понижение численности рабочих, желающих быть членами профсоюзов, которые оказались не в состоянии выполнять свои функции.

Впрочем, если в одних развитых странах профсоюзное движение находится в явном упадке, то в некоторых других профсоюзы сохранили свое значение. Во многом этому способствовала корпоративная модель взаимоотношений рабочего движения и власти. Это касается, прежде всего, таких континентально-европейских стран, как Франция, Германия, Швеция.

Так, в то время, когда в Великобритании вводились антипрофсоюзные законы, во Франции приняли трудовые акты, которые предусматривали организацию комитетов по здравоохранению и безопасности на рабочем месте, а также юридически закрепили обязательность процедуры коллективных переговоров по оплате труда (1982 г.). Законодательство 1980-х гг. вводило представителей профсоюзов в совет директоров компаний с правом голоса. В 1990-х гг. государство взяло на себя расходы по организации трудовых арбитражей и программ повышения квалификации рабочей силы. Благодаря активности французского государства были существенно расширены и укреплены права, которыми обладали рабочие комитеты и профсоюзные депутаты.

Однако кризисные явления заметны и в деятельности «континентальных» профсоюзов. Французские профсоюзы, в частности, относительно малочисленнее даже американских: в частном секторе Франции лишь 8% работников являются членами профсоюзов (в США – 9%), в госсекторе – около 26% (в США – 37%). Дело в том, что когда государство всеобщего благосостояния проводит активную социальную политику, оно фактически перенимает функции профсоюзов, что ведет к ослаблению притока в них новых членов.

### 16.3. Формирование институтов надгосударственного регулирования

Помимо регулирования отраслей крупными бизнес-структурами, помимо регулирования государством и общественными организациями национальной экономики, в развитых странах второй половины XX в. интенсивно развивались институты надгосударственного регулирования – прообраз «мирового правительства», которое управляет мировым хозяйством.

В современном мире практически ни одна из стран не развивается обособленно от других. Экономика любого государства становится частью мирового хозяйства. Мировая экономика в широком смысле слова – это сложная совокупность всех национальных экономик мира, в которой возникают синергетические эффекты. Участниками глобальных хозяйственных отношений становятся не только отдельные граждане, фирмы и правительства, но и союзы государств, наднациональные экономические организации.

Постепенное «растворение» национальных экономик в мировом хозяйстве приводит к тому, что благосостояние каждого государства начинает зависеть не только (а часто – не столько) от экономической деятельности его собственных граждан, но и от событий, происходящих иногда на другом конце планеты. Примерами могут быть зависимость экономики современной России от колебаний цен на нефть или торможение экономического роста во всех развитых странах после событий 11 сентября 2001 г. в США.

Современное мировое хозяйство включает три основных блока:

а) *международное движение товаров* – международная торговля;



б) *международное движение факторов производства*, а именно

- трудовых ресурсов – миграция рабочей силы,
- капитальных ресурсов – международное движение капиталов,
- информации – международные научно-технические связи;

в) *обеспечение условий для международных контрактов* – мировые валютные связи, международное право, международные организации.

Для понимания закономерностей «административной революции» наиболее важен третий, институциональный компонент. Поскольку в международном движении товаров и в международном движении факторов производства доминируют развитые страны (табл. 16-13), то именно они создают и институты надгосударственного регулирования.

Таблица 16-13

**Региональная структура мирового товарооборота в 1990-2005 гг., в %**

Регион	Импорт товаров и услуг (% ВВП)		Экспорт товаров и услуг (% ВВП)		Экспорт сырья (% экспорта товаров)		Экспорт промышленных товаров (% экспорта товаров)		Экспорт высоких технологий (% экспорта промышленных товаров)	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005	1990	2005	1990	2005
<b>Развивающиеся страны</b>	24	40	25	44	40	28	59	71	10,4	28,3
Наименее развитые страны	22	34	13	24			31			
Арабские государства	38	38	38	54	87		14		1,2	2
Восточная Азия и Тихоокеанский бассейн	32	59	34	66	25	13	73	86	15,3	36,4
Латинская Америка и Карибский бассейн	15	23	17	26	63	46	36	54	6,6	14,5
Южная Азия	13	25	10	23	28	47	71	51	2	3,8
Страны Африки к югу от Сахары	26	35	27	33		66		34		4
<b>Центральная и Восточная Европа и СНГ</b>	28	43	29	45	21	36		54		8,3
<b>ОЭСР</b>	18	23	17	22	19	18	77	79	18,1	18,2
Страны ОЭСР с высоким уровнем дохода	18	22	17	21	24	17	79	79	18,5	18,8

Источник: Доклад о развитии человека, ООН, 2007, Таблица 16, стр. 288

В современном мировом хозяйстве есть два уровня централизованного регулирования, каждый из которых порождает особый тип организаций:

- 1) региональный уровень;
- 2) общемировой уровень.

Рассмотрим закономерности регулирования первого типа на примере интеграционных блоков развитых стран, а второго типа – на примере деятельности ГАТТ/ВТО.

**Регулирование на уровне региональных интеграционных блоков**

Бурный рост экономических интеграционных блоков отражает развитие международного разделения труда и международной производственной кооперации. Результатом этих процессов является развитие международного обобществления производства – *интернационализация производства*, которая идет одновременно и на общемировом уровне, и на уровне отдельных регионов. Для стимулирования этого объективного процесса создаются специальные наднациональные экономические организации, регулирующие мировую экономику и перехватывающие часть экономического суверенитета у национальных государств.

Таблица 16-14

### Ступени развития региональной экономической интеграции

Ступени	Сущность	Примеры
1. Зона свободной торговли	Отмена таможенных пошлин в торговле между странами – участниками интеграционной группировки	ЕЭС в 1958-1968 гг. ЕАСТ с 1960 г. НАФТА с 1988 г.
2. Таможенный союз	Унификация таможенных пошлин в отношении третьих стран	ЕЭС в 1968-1986 гг.
3. Общий рынок	Либерализация движения ресурсов (капиталов, рабочей силы и т. д.) между странами – участниками интеграционной группировки	ЕЭС в 1987-1992 гг.
4. Экономический союз	Координация и унификация внутриэкономической политики стран-участников, включая переход к единой валюте	ЕС с 1993 г.
5. Политический союз	Проведение единой внешней политики	Пока примеров нет

В начале 2000-х гг. в мире зарегистрировано 214 региональных торговых соглашений интеграционного характера. Международные экономические интеграционные объединения есть во всех регионах земного шара, в них входят страны с самым разным уровнем развития и социально-экономическим строем. Самые крупные и активно действующие интеграционные блоки – это *Европейский союз (ЕС)*, *Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА)* и *организация «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС)* в бассейне Тихого океана (табл. 16-14).

Главным критерием устойчивости интеграционной группировки является доля взаимной торговли стран-партнеров в их общей внешней торговле (табл. 16-15). Если члены блока торгуют в основном друг с другом и доля взаимной торговли растет (как в ЕС и НАФТА), то это показывает, что они достигли высокой степени взаимослияния. Если же доля взаимной торговли мала и имеет тенденцию снижаться (как в большинстве интеграционных группировок «третьего мира»), то такая интеграция бесплодна и неустойчива.

Исторически наиболее глубокое развитие международная экономическая интеграция получила в Западной Европе, где во второй половине XX в. постепенно создано единое экономическое пространство – «Соединенные Штаты Европы».

На *первом этапе* западноевропейская интеграция развивалась в рамках зоны свободной торговли. В этот период, с 1958 по 1968 гг., в Сообщество входили только 6 стран – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. На начальном этапе интеграции между участниками были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, но каждая страна-участница еще сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. В этот же период началась координация внутренней экономической политики (прежде всего, в сфере сельского хозяйства).

Таблица 16-15

### Динамика доли внутрирегионального экспорта в общем экспорте стран-участниц некоторых интеграционных группировок в 1970-2007 гг., %

Интеграционные группировки	1970	1980	1990	2000	2007
Европейский союз, ЕС (до 1993 г. – Европейское экономическое сообщество, ЕЭС)	60	59	62	62	68
Североамериканская зона свободной торговли, НАФТА			41	55	51
Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, АСЕАН	23	17	19	24	25
Южноамериканский общий рынок, МЕРКОСУР			9	21	14
Андское сообщество				8	8

Составлено по: Шишков Ю.В. *Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001. С. 124., Всемирной торговой организации (ВТО).*

Почти одновременно с ЕЭС, с 1960 г., начала развиваться другая западноевропейская интеграционная группировка – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Первоначально ЕАСТ была многочисленнее ЕЭС – в 1960 г. в нее входило 7 стран (Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция), позже в нее вошли еще 3 страны (Исландия, Лихтенштейн, Фин-

ландия). Однако партнеры по ЕАСТ были куда более разнородными, чем участники ЕЭС. Кроме того, Великобритания превосходила по экономической силе всех своих партнеров по ЕАСТ вместе взятых, в то время как ЕЭС имел три центра силы (ФРГ, Франция, Италия), и самая экономически сильная страна ЕЭС не имела абсолютного превосходства. Все это предопределило менее удачную судьбу второй западноевропейской группировки.

*Второй этап* западноевропейской интеграции, таможенный союз, оказался самым продолжительным – с 1968 по 1986 гг. В этот период страны-члены интеграционной группировки ввели единые внешние таможенные тарифы для третьих стран, установив уровень ставок единого таможенного тарифа по каждой товарной позиции как среднее арифметическое национальных ставок. Сильный экономический кризис 1973–1975 гг. несколько затормозил интеграционный процесс, но не остановил. С 1979 г. начала действовать Европейская валютная система.

Успехи ЕЭС сделали его центром притяжения для других западноевропейских стран. Важно отметить, что большинство стран ЕАСТ (сначала Великобритания и Дания, затем Португалия, в 1995 г. сразу 3 страны) «переметнулись» в ЕЭС из ЕАСТ, доказав тем самым преимущества первой группировки перед второй.

*Третий этап* западноевропейской интеграции, 1987–1992 гг., ознаменовался созданием общего рынка. Согласно Единому европейскому акту 1986 г. было намечено формирование в ЕЭС единого рынка как «пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капиталов и гражданских лиц». Для этого предполагалось ликвидировать пограничные таможенные посты и паспортный контроль, унифицировать технические стандарты и системы налогообложения, провести взаимное признание образовательных сертификатов. Поскольку мировая экономика переживала подъем, все эти меры удалось осуществить довольно быстро.

Яркие достижения ЕС стали в 1980-е гг. образцом для создания других региональных интеграционных блоков развитых стран, опасавшихся своего экономического отставания. В 1988 г. между США и Канадой было заключено Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), в 1992 г. к этому союзу присоединилась Мексика. В 1989 г. по инициативе Австралии образовалась организация «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), членами которого первоначально стали 12 стран – как высокоразвитых, так и новых индустриальных (Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Малайзия, Япония, Новая Зеландия, Южная Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины, США).

*Четвертый этап* западноевропейской интеграции, развитие экономического союза, начался с 1993 г. и продолжается до сих пор. Главными его достижениями стали завершившийся в 2002 г. переход на единую западноевропейскую валюту, «евро», и введение с 1999 г., согласно Шенгенской конвенции, единого визового режима.

В перспективе возможен и *пятый этап* развития ЕС, политический союз, который предусматривал бы передачу национальными правительствами надгосударственным институтам всех основных политических полномочий. Это означало бы завершение создания единого государственного образования – «Соединенных Штатов Европы». Проявлением этой тенденции является рост значения наднациональных органов управления ЕС (Совета ЕС, Европейской комиссии, Европарламента и др.).

Что касается ЕАСТ, то эта организация не продвинулась далее организации беспошлинной торговли. В ее рядах в начале 2000-х гг. остались только четыре страны (Лихтенштейн, Швейцария, Исландия и Норвегия), которые тоже стремятся влиться в ЕС. Можно не сомневаться, что в начале XXI в. ЕАСТ полностью сольется с ЕС, образовав «Единую Европу».

Между крупнейшими современными региональными экономическими блоками развитых стран – ЕС, НАФТА и АТЭС – есть существенные различия (табл. 16-16). Во-первых, ЕС имеет гораздо более высокий уровень интеграции, что является результатом ее более долгой истории. Во-вторых, если ЕС и АТЭС являются полицентрическими группировками, то в НАФТА ярко видна асимметрия экономической взаимозависимости. В-третьих, НАФТА и АТЭС более разнородны, чем партнеры по ЕС, поскольку включают новые индустриальные страны «третьего мира» (в АТЭС входят даже еще менее развитые страны, такие как Вьетнам и Папуа-Новая Гвинея). В-четвертых, если в ЕС уже сложилась система надгосударственных органов управления, то в АТЭС эти органы гораздо слабее, а североамериканская интеграция вообще не создала регулирующих взаимное сотрудничество институтов (США не желают реально делить со своими партнерами функции управления). Таким образом, западноевропейская интеграция является более прочной, чем конкурирующие с ней другие экономические блоки.

**Сравнительные характеристики ЕС, НАФТА и АТЭС**

Характеристики	ЕС (с 1958 г.)	НАФТА (с 1988 г.)	АТЭС (с 1989 г.)
Число стран на начало 2000-х гг.	27	3	21
Уровень интеграции	Экономический союз	Зона свободной торговли	Формирование зоны свободной торговли
Распределение сил внутри блока	Полицентричность при общем лидерстве Германии	Моноцентричность (США – абсолютный лидер)	Полицентричность при общем лидерстве Японии
Степень разнородности стран-участниц	Наиболее низкая	Средняя	Наиболее высокая
Развитие органов наднационального управления	Система органов наднационального управления (Совет ЕС, Европейская комиссия, Европарламент и др.)	Специальных органов наднационального управления нет	Органы наднационального управления уже есть, но не играют большой роли
Доля в мировом экспорте в 1997 гг.	40%	17%	42% (без стран НАФТА – 26%)

Источник: [http://bruma.ru/enc/gumanitarnye\\_nauki/ekonomika\\_i\\_pravo/EKONOMICHESKAYA\\_INTEGRATSIYA.html](http://bruma.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/EKONOMICHESKAYA_INTEGRATSIYA.html).

### **Регулирование международными экономическими организациями (на примере ГАТТ/ВТО)**

В отличие от интеграционных блоков, изначально имеющих региональный масштаб, международные экономические организации создаются для регулирования именно мирохозяйственных связей. Эти организации стали создаваться после Второй мировой войны в большом количестве, на разных принципах и с разными целями. Общим является стремление превратить мировое хозяйство из сферы действия «невидимой руки рынка» в сферу сознательного регулирования.

Под их влиянием во второй половине XX в. регулируемое мировое хозяйство стало гораздо более стабильным. Однако при этом оно не сделалось намного «справедливее», поскольку контроль (прежде всего, финансовый) за большинством международных организаций осуществляют развитые страны, делая их инструментом защиты своих интересов.

Первый шаг в создании институтов глобального экономического регулирования был сделан в 1944 г., когда образовались Бреттон-Вудские финансовые институты, МВФ и МБРР, призванные обслуживать и регулировать межгосударственные финансовые отношения. В 1948 г. сформировалось регулирующее в мировом масштабе торговую политику Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ГАТТ (с 1995 г. – ВТО). Именно указанные институты играли во второй половине XX в. роль главных центров надгосударственного экономического регулирования.

Рассмотрим их деятельность на примере ГАТТ/ВТО.

Первоначально предполагалось создать, помимо МВФ и МБРР, еще одну, третью по счету, организацию, которая занималась бы вопросами внешнеэкономического сотрудничества. По плану предполагалось создать Организацию по международной торговле (ОМТ) в виде специализированного агентства при ООН. В 1946 г., до окончательного утверждения устава ОМТ, 23 страны решили досрочно провести переговоры о снижении таможенных тарифов и принятии на себя соответствующих обязательств. Первый раунд переговоров привел к тому, что 45 тыс. тарифов были снижены, затронув 1/5 общемирового торгового объема. Пакет документов о сотрудничестве этих 23 стран, включавший и правила торговли, и скидки по тарифам, получил название Генерального соглашения по тарифам и торговле. Оно вступило в силу в январе 1948 г., когда по поводу устава ОМТ все еще шли переговоры.

Хотя устав ОМТ был в конце концов утвержден на Конференции ООН по торговле и занятости, в Гаване в 1948 г., но ратифицировать этот документ в ряде стран (включая США) оказалось невозможным. Хотя ГАТТ по замыслу имело временный характер, оно осталось единственным инструментом регулирования международной торговли.

Таблица 16-17

## Раунды торговых переговоров в рамках ГАТТ

Время проведения	Место проведения	Основные обсуждаемые вопросы	Число стран-участниц
1947	Женева	Тарифы, принятие ГАТТ	23
1949	Аннеси	Тарифы	31
1951	Торки	Тарифы	38
1956	Женева	Тарифы	26
1960–1961	Женева («раунд Диллона»)	Тарифы	26
1964–1967	Женева («раунд Кеннеди»)	Тарифы и антидемпинговые меры	62
1973–1979	Токио, Женева («токийский раунд»)	Тарифы, нетарифные барьеры, рамочные соглашения, Кодекс по таможенной оценке, Кодекс о субсидиях и Антидемпинговый кодекс	102
1986–1994	Монтевидео, Женева («уругвайский раунд»)	Тарифы, нетарифные барьеры, правила, услуги, интеллектуальная собственность, урегулирование споров, текстильные изделия, сельскохозяйственная продукция, создание ВТО и т. д.	123

Исходной посылкой, на которой строилась договорная система ГАТТ, являлось стремление стран-членов развивать международную торговлю и обеспечивать экономическое развитие путем взаимной либерализации доступа на рынки, предсказуемости условий деятельности предпринимателей на иностранных рынках и минимизации регламентирующих действий правительств по регулированию внешнеэкономической сферы. Для достижения этих целей необходимым считается соблюдение ряда принципов и норм, лежащих в основе Генерального соглашения:

1) равноправие в торговле, которая обеспечивается взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой – равного подхода к импортным и отечественным товарам с точки зрения внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих внутреннюю торговлю;

2) использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных административных мер;

3) постепенное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров и их юридически оформляемое закрепление на согласованном уровне;

4) взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

5) разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров, а в случае невозможности достижения согласия – путем рассмотрения споров в специально создаваемых третейских группах, решения которых обязательны для договаривающихся сторон ГАТТ.

На основе этих принципов настойчиво осуществлялись попытки обоюдно снизить таможенные тарифы и иные барьеры на пути международных хозяйственных связей. Каждому очередному шагу по либерализации международной торговли предшествовали многосторонние переговоры, известные под названием раундов, в ходе которых происходило согласование позиций стран-участниц ГАТТ. Поскольку все наиболее серьезные прорывы в либерализации международной торговли были достигнуты в ходе именно таких раундов под эгидой ГАТТ, то их рассматривают как основные этапы развития самого ГАТТ, да и международной торговли в целом (см. табл. 16-17).

Прогресс в развитии ГАТТ заметен по нескольким направлениям. Во-первых, удалось достичь внушительных успехов по снижению таможенных тарифов: если в 1950-е гг. их средний уровень составлял 25–30%, то уже к началу 1980-х – только 5%. Во-вторых, произошло расширение круга обсуждаемых условий международной торговли. В-третьих, резко выросло число стран, участвующих в этом процессе. Повышение авторитета ГАТТ стало одновременно и условием, и следствием стремительно развивающейся во второй половине XX в. глобализации хозяйственной жизни.

Если ГАТТ занималась регулированием только торговли товарами, то сфера деятельности ее преемницы Всемирной торговой организации (ВТО) более широка: помимо торговли товарами она

регулирует также торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. ВТО имеет юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

На середину 2008 г. членами ВТО являлись 153 государства – развитых, развивающихся и пост-социалистических. Важным событием стало вступление в ВТО в декабре 2001 г. Китая, считающегося одним из наиболее перспективных участников мировой торговли. На долю входящих в ВТО стран приходится примерно 95% мирового товарооборота.

В деятельности всех созданных в 1940-е гг. международных экономических организаций изначально заметен перекося, который можно охарактеризовать афоризмом «кто платит, тот и заказывает музыку». Поскольку лидером международной торговой и финансовой деятельности являлась небольшая группа развитых стран (прежде всего, США), постольку наднациональное регулирование выливалось в защиту интересов прежде всего именно этих стран-лидеров. «Третий мир» получал помощь на тех направлениях и в той степени, в какой это было выгодно развитым странам.

В 1960-е гг., когда вполне четко обозначилась недостаточность «американизированных» форм глобального регулирования, Организация Объединенных Наций попыталась сделать следующий шаг. В 1964 г. основана Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), а в 1966 г. – Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО). Главной целью этих организаций должна была стать помощь не просто развитию мирохозяйственных отношений (как у МБРР, МВФ, ГАТТ), но именно экономическому развитию отстающих стран. Фактически ЮНКТАД и ЮНИДО превратились в легальные инструменты давления «отсталого Юга» на «развитый Север». Но развитые страны стали уклоняться от исполнения решений, принятых «международными бюрократами», и даже от финансирования их деятельности.

В результате в конце XX в. сложилась патовая ситуация. Те надгосударственные организации, чьи решения по-настоящему действенны, считают своей главной задачей сохранение и упрочение status quo, доминирования центра над периферией. Те же надгосударственные организации, которые стремятся стимулировать не только глобальный экономический рост, но и глобальное экономическое развитие, не имеют реального веса.

Итак, идея «мирового правительства» пока выливается в такое наднациональное регулирование, которое осуществляют «богатые в интересах богатых». Отсталые страны «периферии» получают экономическую и иную помощь лишь в той мере, в какой это считают необходимым развитые страны «ядра». В настоящее время не ясно, какие факторы могли бы в XXI в. переломить эти негативные тенденции.

### Учебно-методические материалы

#### Занятие 16. Централизованное регулирование смешанной экономики (развитые страны второй половины XX в.)

Общество массового потребления и государство благосостояния. Структурные сдвиги в обществе и экономике. Эволюция управленческих парадигм. Национальные модели смешанной экономики в развитых странах.

Типология современных моделей смешанной экономики. Три центра экономического развития: США (протестантский мир), Западная Европа (католико-протестантский мир), Япония (конфуцианский мир).

Либеральные модели: свобода выше равенства. Общие черты и специфические особенности в отдельных странах (Великобритания и США). Социальные модели: равенство выше свободы. Общие черты и специфические особенности в отдельных странах (Германия, страны Скандинавии и Япония).

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

##### Основная

1. *Van der Bee G.* История мировой экономики. 1945-1990. М., 1994.
2. *Grafts N.F.R.* The golden age of economic growth in Western Europe, 1950-1973 // *The Economic History Review*. Vol. XLVIII. № 3. 1995. P. 429-447.
3. *Woodward N.* The Search for Economic Stability: Western Europe since 1973 // In: *Western Europe: Economic and Social Change Since 1945*. Ed. by Schulze M.-S. L., Longman, 1997.

##### Дополнительная

4. *De Long J. B., Eichengreen B.* The Marshall plan: History's most successful structural adjustment program // CEPR, Discussion Paper Series No. 634 (May 1992).

5. The economics of World War II. Ed. by Harrison M. Cambridge University Press, 1997.
6. *Wright G.* The Civil Rights Revolution as Economic History // *JEH*. 1999. № 2. P. 267–289.

**Web-ресурсы**

7. *Клейн Л.* Глобализация: вызов национальным экономикам // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 6. С. 44–49: [http://www.ptpu.ru/issues/6\\_98/7\\_6\\_98.htm](http://www.ptpu.ru/issues/6_98/7_6_98.htm).
8. *Манделл Р.* Эволюция международной валютной системы // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1: [http://www.ptpu.ru/issues/1\\_00/9\\_1\\_00.htm](http://www.ptpu.ru/issues/1_00/9_1_00.htm).
9. *Тобин Дж.* Глобальная экономика: кто у руля? // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1. С. 45 – 51: [http://www.ptpu.ru/issues/1\\_99/8\\_1\\_99.htm](http://www.ptpu.ru/issues/1_99/8_1_99.htm).
10. *Bergesen A., Fernandez R.* Who Has the Most Fortune 500 Firms?: [http://csf.colorado.edu/jwsr/archive/vol1/v1\\_nc.htm](http://csf.colorado.edu/jwsr/archive/vol1/v1_nc.htm).

**ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

1. Как менялись представления о взаимосвязи свободы предпринимательства и социальной роли государства на протяжении XIX–XXI вв.?
2. Чем социально-экономические результаты Второй мировой войны отличаются от результатов Первой мировой?
3. По каким критериям можно проследить различия трех региональных моделей смешанной экономики – североамериканской, западноевропейской и дальневосточной?
4. Когда и почему США начали терять первенство в капиталистической мир-экономике?
5. Каковы критерии начала и завершения научно-технической революции?
6. В регулировании каких процессов преобладает влияние «большого бизнеса», а каких – государственных и надгосударственных институтов?
7. Чем и почему различаются процессы интеграции в трех ведущих регионах планеты – в Западной Европе, Северной Америке и на Дальнем Востоке?

**ТЕСТЫ****1. Верны ли следующие утверждения?**

1. За последнее столетие доля транзакционных издержек в общем объеме общественных издержек имеет тенденцию увеличиваться.

*Да*                      *Нет*

2. В шведской модели экономики очень высока доля государственных расходов в ВВП, но низкий уровень занятости в государственном секторе

*Да*                      *Нет*

**2. Выберите правильный ответ**

3. Когда после издания знаменитого романа Ж. Верна «Вокруг света за 80 дней» некоторые люди пытались повторить путь Филеаса Фогга, оказалось, что обогнуть земной шар можно даже несколько быстрее. Однако когда в наши дни английский журналист Джеймс Фрэнси решил повторить этот вояж, пользуясь теми же видами транспорта, как в XIX в. (поезда, корабли, но не самолеты), то выяснилось, что путь займет никак не менее 100 дней<sup>9</sup>. Главная причина удлинения времени кругосветного путешествия – это:

- а) снижение скорости транспорта;
- б) повышение издержек поиска информации о движении транспорта;
- в) повышение издержек заключения договоров по поводу предоставления прав на пересечение государственных границ;
- г) оппортунистическое поведение транспортных фирм, допускающих частое нарушение графиков движения.

4. Каковы слабые стороны японской модели смешанной экономики?

- а) неспособность генерировать качественные технологические инновации;
- б) чрезмерный бюрократический контроль;

<sup>9</sup> Дорого и трудно // Знание – сила. 2000. № 2. С. 124.

- в) обремененность госбюджета высокими социальными расходами;
- г) высокая концентрация производства.

5. Японскую экономику называют «экономикой песочных часов». Эта метафора показывает, что в Японии

- а) хозяйственные обязательства выполняются точно в срок;
- б) работники являются трудоголиками – стремятся за рабочий день полностью отдать бизнесу все свои силы;
- в) слабо развит средний бизнес;
- г) нет среднего класса.

6. Какие методы организации производства из перечисленных являются формами гуманизации труда?

- а) метод чередования рабочих мест;
- б) метод расширения трудовых задач;
- в) метод обогащения содержания труда;
- г) верно все перечисленное.

7. Какая характерная черта японской национальной модели экономики сложилась после Второй мировой войны под влиянием консультантов по менеджменту из США?

- а) кружки контроля качества;
- б) пожизненная занятость;
- в) продвижение работников по принципу старшинства – прежде всего, за выслугу лет, а не за личные достижения;
- г) внутрифирменные профсоюзы.

8. Индикативное планирование является важным элементом

- а) германской модели экономики;
- б) французской модели экономики;
- в) японской модели экономики;
- г) всех трех перечисленных моделей.

#### **ВОПРОСЫ ПОВЫШЕННОЙ СЛОЖНОСТИ И ЗАДАЧИ**

9. Бергессен и Фернандес провели исследование, в результате которого они сделали вывод, что мировая гегемония США уходит в прошлое.

- а) Гегемонию в какой сфере они исследовали?
- б) Какие страны/области могут претендовать на гегемонию в будущем?
- в) Какая страна/область является наиболее серьезным претендентом на гегемонию? Почему?

10. Какие события экономической истории XX в. оказали определяющее влияние на развитие экономических идей – на революции в экономической теории?

11. Проследите, как с XVII в. и до наших дней менялось отношение экономистов к проблеме государственного регулирования экономики.

- а) Почему эта проблема постоянно находилась в центре внимания экономистов?
- б) Есть ли в эволюции взглядов экономистов по этой проблеме какая-либо закономерность?

#### **ПСЕВДОИСТОРИЧЕСКИЙ ТЕКСТ**

12. В данном тексте допущено 8 ошибок, связанных с неправильным отражением институциональных особенностей японской экономической модели. За каждую найденную ошибку начисляется 1,25 балла.

#### **Умом японцев не понять (псевдоисторический текст)**

Сэм Янки-младший, сын знаменитого «обувного короля» из Техаса, ехал в Японию, чтобы открыть новый филиал семейной фирмы, которая всюду славилась своими ботинками. И в Сиднее, и



в Сингапуре, и в Москве, и в Париже – по всему миру висели рекламные плакаты «Янки обувают всех!». Сэм думал, что Страна заходящего солнца вполне созрела, чтобы не только носить, но и производить знаменитые ботинки фирмы «Янки и Ко». «Смотри, Сэмми, Восток – дело тонкое», предупреждал его на прощание отец, но молодой предприниматель лишь снисходительно улыбнулся. Если бы он знал, насколько тонким окажется это дело...

Странности начались уже в отеле. Когда Сэм Янки машинально дал доллар коридорному, который подносил тяжелые чемоданы, тот почему-то брезгливо бросил зеленую банкноту на пол, и дверь за ним захлопнулась как-то слишком громко. Следующие дни превратились для Сэма в сущий кошмар – весь обслуживающий персонал делал вид, будто не понимает нормального английского языка. Когда неделю спустя Сэм Янки переехал в другой отель, то наобум дал коридорному пять долларов – оказалось, это именно то, чего и требовалось. В дальнейшем американец, наученный горьким опытом, постоянно давал чаевые в несколько раз больше, чем привык в родной Америке.

Чтобы получить разрешение на открытие предприятия, Сэм пошел на прием к местному префекту. Решив, что раз в этой стране принято так по крупному брать, то так тому и быть, американец приготовил для чиновника приличный подарок. И снова попал впросак: ближайшую ночь Сэм провел в полицейском участке по обвинению в подкупе должностного лица и нанесении ему морального ущерба, и лишь вмешательство американского консула предотвратило скандал. Больше давать взятки чиновникам американский бизнесмен не рисковал. Кроме того, по совету консула он немедленно нанял личного адвоката: оказалось, что эти япошки – жуткие сутяги, их рисом не корми, дай только потащить своего ближнего в суд по любому поводу, отчего доля юристов в населении Японии заметно выше, чем в США.

Когда Сэм приобрел хороший фабричный корпус и начал уже нанимать рабочий персонал, он столкнулся с новыми проблемами. Работники отказались приступать к работе, пока на заводе не будет создана профсоюзная ячейка Всеяпонского профсоюза обувщиков, а также пока в Совет директоров не будет введен представитель профсоюза. На пламенные призывы Сэма избавляться от тирании профсоюзных бюрократов и проявлять личную инициативу японцы задумчиво качали головой и повторяли свои требования. Сэму пришлось капитулировать. Вскоре фабрика начала работать. Сырье приходило от поставщиков по японской традиции, точно в срок. Увы, эффективность труда несколько снижалась тем, что трижды в день работа останавливалась, и рабочие начинали нараспев скандировать какие-то лозунги. Когда Сэм Янки попросил переводчика перевести, тот сказал, что это гимн фирмы, сочиненный стихоплетом из профсоюза: «Славься продукция наша отличная, бега к прогрессу надежный оплот...». «В каждом монастыре – свои обычаи», решил американец, тем более что на качество продукции нареканий не было. Однако когда Сэм попытался призвать рабочих к соревнованию за усовершенствование производственного процесса, его призыв остался безответным.

Самое большое разочарование в своих способностях познать загадочную японскую душу ожидало его в конце финансового года. Когда он выдал отличившимся, по его мнению, работникам крупную премию в два оклада, то вместо ожидаемых восторгов пришлось выслушивать нудное поучения профсоюзного лидера: мол, это в ваших Америках работают за длинный доллар, а в нашей Японии – за честь фирмы, и премиальные считают оскорблением. На этом терпение Сэма Янки лопнуло.

Он немедленно вернулся в родную Америку, бросился на колени перед отцом и слезно стал умолять, чтобы его послали куда угодно – хоть в Бразилию к анакондам, хоть в Россию к белым медведям, но только не в эту проклятую Японию. «В Россию, говоришь? – усмехнулся отец. – Хорошо, поезжай в Верхний Разгильдяйск, где мы открываем еще один филиал нашей фирмы». В Россию Сэм летел с легким сердцем – там свои люди, белые, а не эти узкоглазые. Если бы он знал...