
ПОЛИТОЛОГИЯ

DOI: 10.17805/ggz.2018.2.4

Две модели капитализма

Г. Ю. Канарш

Институт философии РАН

В статье дается сравнительный анализ двух основных моделей капитализма на Западе — американской (англосаксонской) и рейнской (германской). Показано, что на протяжении последних десятилетий эти две модели находились в состоянии постоянной конкуренции друг с другом, при этом то одна, то другая модель выходила на лидирующие позиции. В то же время германская модель представляет собой образцовую модель индустриального капитализма, тогда как американская стала доказывать свои преимущества в условиях постиндустриального развития. В настоящее время, после серьезных социально-экономических трансформаций 2000-х гг., германская (рейнская) модель вновь занимает лидирующие позиции (наряду с американской).

Ключевые слова: национальные модели капитализма; американская модель капитализма; англосаксонская модель капитализма; рейнская модель капитализма; германская модель капитализма; индустриализм; постиндустриализм; «новая экономика»; реформы Хартца

Two Models of Capitalism

G. Yu. Kanarsh

Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences

The article provides a comparative analysis of the two main models of capitalism in the West — the American (Anglo-Saxon) and the Rhine (German). It is shown that over the past decades, these two models have been in a state of constant competition with each other; that said, both models have been holding the leading position interchangeably. At the same time, the German model is an exemplary model of industrial capitalism, while the American model began to prove its advantages in the conditions of post-industrial development. At present, after the drastic socio-economic transformations of the 2000s, the German (Rhine) model again occupies a dominant position (along with the American one).

Keywords: national models of capitalism; American model of capitalism; Anglo-Saxon model of capitalism; Rhineland model of capitalism; German model of capitalism; industrialism; post-industrialism; “new economy”; Hartz reforms

ВВЕДЕНИЕ

Изучение национальных моделей капитализма представляет значительный интерес для России. Это связано с тем, что страна уже на протяжении четверти века (после распада СССР) находится в поиске своего национального пути развития. При этом с начала 1990-х гг. по крайней мере единожды произошла смена социально-экономической модели. Если для 1990-х гг. была характерна неолиберальная модель развития, сближавшая российскую экономику с американской, то со второй половины 2000-х гг. можно говорить о становлении в России государственно-монополистического капитализма, сближающего нашу страну с государствами Восточной и Юго-Восточной Азии. Однако говорить о том, что Россия сегодня воспроизводит модель, характерную для стран этого региона, все-таки не представляется возможным.

Думается, что для российской экономики по-прежнему представляет интерес традиционная конкуренция двух моделей Западного мира — американской (англосаксонской) и германской (рейнской). И наибольший интерес для нашей страны в силу причин исторического и социокультурного характера представляет именно германская (рейнская) модель, как известно сочетающая в себе, в отличие от американской, две сильные стороны современной экономики — экономическую эффективность и социальную справедливость. Не случайно именно германская модель на протяжении десятилетий (примерно с 1950-х гг.) представляла собой образец, на который ориентировались многие страны (прежде всего, континентальной Европы).

Однако здесь возникают определенные сложности. Действительно, германская (рейнская) модель на протяжении длительного периода представляла собой образец индустриального капитализма. И так продолжалось вплоть до середины 1990-х гг. Но уже начиная со второй половины 1990-х гг. рейнская модель входит в полосу затяжного кризиса, быстро теряет свои преимущества, и на первый план мировой экономики вновь выдвигается американская (англосаксонская) модель, которая, как оказалось, в большей мере оказалась готовой к восприятию тех изменений, которые несла с собой постиндустриальная экономика. Не случайно в литературе первой половины 2000-х гг., посвященной сравнению двух моделей, именно американская экономика, несмотря на изначально присущую ей тенденцию к росту социального неравенства, рассматривается как более эффективная и при этом более справедливая, чем модель европейского «уютного» капитализма. Германская же модель в многих работах периода 2000-х гг. подвергается неизменной критике за ее неэффективность, «неповоротливость» и т. д. Этот период относительного упадка рейнской модели продолжается примерно до конца 2000-х гг., после которого вновь наблюдается подъем рейнской модели, что

было связано с серьезными социально-экономическими реформами, проведенными правительством Германии в 2000-е гг. В настоящее время германская модель экономики вновь показывает пример успешного развития, наряду с американской.

Возникает вопрос: какая же из этих моделей может рассматриваться в качестве образца, если иметь в виду современную Россию? Здесь нет какого-либо единства взглядов среди экспертов и исследователей. Некоторые (например, экономист Е. Г. Ясин) полагают, что России следует ориентироваться скорее на англосаксонскую модель, как более эффективную. Однако, как мы уже говорили выше, изначально заложенная в этой модели тенденция на допустимую возможность высокого социального неравенства (связанного с высокой степенью конкуренции) вряд ли соответствует социокультурным особенностям России, ее историческому опыту. С другой стороны, большое внимание исследователей, судя по количеству издаваемых работ, по-прежнему привлекает германская модель, и прежде всего теория и практика социального рыночного хозяйства, которая, как известно, легла в основу послевоенной экономики Германии (ФРГ). В то же время было бы неправильным сказать, что именно германская модель, как более близкая по ценностным основаниям России, может представлять для нас образец социально-экономического развития. И прежде всего по причине того, что сама эта модель по-прежнему находится в состоянии трансформации. Думается, что определенный образец для нас могла бы представлять сама концепция социального рыночного хозяйства, разработанная еще в 1930-е гг. в Германии (т. н. школа ордолиберализма), и легшая в основу послевоенного «экономического чуда» (экономическая политика правительства Л. Эрхарда). Однако непосредственно германская модель хозяйствования, как она существует на сегодняшний день, повторим, вряд ли может представлять для нас образец развития. И тем не менее для российского исследователя проблем социально-экономической динамики несомненно представляет интерес германская модель социального рыночного хозяйства (ее практическое воплощение), как и определенная эволюция этой модели, произошедшая в последние два десятилетия.

В настоящей работе мы рассмотрим две основные модели капитализма — американскую и рейнскую, в их сравнении, делая основной упор прежде всего на германскую модель, как наиболее близкую в ценностном отношении России, ее истории и традициям. Нас будет интересовать, какие черты присущи обеим моделям, в какой мере они определяют их преимущества и недостатки, а также то, как конкурировали эти модели между собой в последние десятилетия и какого рода эволюцию претерпела германская модель под воздействием преимуществ англосаксонского капитализма.

ПРЕВОСХОДСТВО РЕЙНСКОЙ МОДЕЛИ

Итак, как же развивалась динамика соотношения этих двух видов капитализма с начала 1990-х гг.? В этот период (начало 1990-х гг.) считалось, что американская экономика находится в состоянии стагнации, тогда как рейнская модель процветает. Убедительное сравнение двух моделей с демонстрацией приоритета рейнского капитализма осуществил в своей книге «Капитализм против капитализма» (оригинальное издание — 1991 г.) французский экономист Мишель Альбер. Он сравнивает прежде всего ту социально-экономическую модель, которая сложилась в США в период нахождения у власти президента Р. Рейгана, и традиционную германскую модель, возникшую в послевоенный период и получившую в литературе название «AG Deutschland» («корпорация Германия»). С точки зрения Альбера, «корпорация Германия» обладает несомненным приоритетом по отношению к неоамериканской модели как с экономической, так и социальной точек зрения.

В чем же заключается, по мнению Альбера, преимущество рейнской модели, и почему неоамериканская модель обнаруживает свою несостоятельность?

Если говорить коротко, то преимущества рейнского капитализма над неоамериканским связаны прежде всего с тем, что последний представляет собой вариант непродуцирующего, спекулятивного капитализма, для которого мотив кратковременной прибыли является доминирующим. Рейнская же модель, напротив, характеризуется ориентацией на долгосрочные интересы и производство, что и дает определенные преимущества. Как показывает Альбер, в 1980-е гг. вследствие политики дерегулирования в экономической сфере, осуществленной администрацией Рейгана, особое место в американской экономике заняла практика слияния и поглощения, в результате которой главной целью для американских компаний стало завоевание доминирующего положения на рынке через поглощение более слабых в экономическом отношении компаний-конкурентов. Как пишет Альбер, данная практика была характерна для американского фондового рынка еще до 1970-х гг., однако именно в период «рейганомики» она достигла наиболее впечатляющих результатов. Главный порок данной модели капитализма, с точки зрения Альбера, заключается в том, что предприятие или фирма больше не рассматривается как некое стабильное образование, заключающее в себе интересы акционеров, руководства компании и наемных работников, — напротив, в неоамериканском капитализме фирма начинает рассматриваться как товар, как исключительно носитель рыночной стоимости, от которой можно (и нужно) получить наибольший доход. Как пишет Альбер, излагая свое видение неоамериканской модели, «при таких акционерах и таких стратегиях мы далеки

от предприятия, задуманного как сообщество, объединенное общими интересами и мощной *affectio societatis* (общественной привязанностью), сообщество, объединяющее акционеров, наемный капитал и дирекцию. Предприятие превратилось в машину движения денежной наличности (*cash flow*), качающуюся на волнах рынка и подвергающуюся непредвиденным опасностям бурь биржевых спекуляций» (курсив источника. — Г. К.) (Альбер, 1998: 85).

Совсем иную модель взаимоотношения акционеров, руководства компании и наемных работников представляет система рейнского капитализма. Во-первых, в этой модели, как показывает Альбер, главную роль играют не фондовые биржи (как в Америке), а банки. Именно банки, характеризующиеся универсальностью своих функций, являются основными поставщиками капитала для германской промышленности. При этом отношения предприятий и банков носят весьма специфический характер, что известно под именем «перекрестного владения акциями»: банки владеют значительной долей капитала фирм, а предприятия в свою очередь являются акционерами крупных банков. Такая система создает установку на долговременность интересов (банки заинтересованы в долговременном характере развития своих вложений) и придает отношениям необходимую стабильность. Во-вторых, существенно то, как устроены сами предприятия в германской модели. Как отмечает целый ряд авторов, пишущих о германском капитализме, немецкое предприятие представляет собой своего рода хозяйственный порядок, в рамках которого предельным образом сбалансированы интересы всех заинтересованных сторон. Важнейшими органами управления на предприятии являются правление, наблюдательный совет, а также совет предприятия, куда входят представители наемных работников. С советом предприятия должны быть согласованы все важнейшие вопросы — подготовка кадров, увольнение, штатное расписание, способ выплаты заработной платы, организация труда. В наблюдательном совете заседают, наряду с представителями акционеров, также (в равных долях) представители наемных работников. Эта система согласования интересов получила название «соправления», и она является ключевым элементом функционирования предприятий в германской модели. Как отмечает Альбер, такая система способствует формированию чувства сопричастности, и именно она «...превращает предприятие в настоящее сообщество интересов. Это сообщество, или коллектив партнеров, назван сегодня американскими социологами “моделью участников” (*stakeholder model*) в противоположность “модели акционеров” (*stockholder model*). Последняя модель учитывает только акционеров, владельцев акций (*stock*); первая же, наоборот, — рассматривает каждого как настоящего партнера, несущего часть ответственности (*stake*)» (курсив источника. — Г. К.) (там же: 125–126).

Таким образом, можно сказать, что основное преимущество германской модели с экономической точки зрения — это ориентация на долгосрочный интерес, что способствует высокой производительности немецких компаний; с социальной же точки зрения важно то, что учтенными оказываются интересы всех сторон — акционеров, руководства и наемных работников. Фактически модель фирмы, которую рисует Альбер, — это корпорация не просто в экономическом, но в *социальном* смысле, где общие ценности и солидарность оказываются не менее важными, чем получение экономической выгоды.

ОТСТАВАНИЕ ЕВРОПЫ

Казалось бы, модель рейнского капитализма, описанная французским экономистом, обладает неоспоримым преимуществом перед американской моделью: это сказывается в целом ряде показателей, таких как: высокая производительность немецких компаний, высочайшее качество промышленной продукции, агрессивная торговая политика (немецкий экспорт), сильная социальная политика, основанная на солидарности. Действительно, еще в начале 1990-х гг. казалось, что рейнский капитализм практически по всем параметрам превосходит своего конкурента по другую сторону Атлантики. Однако уже в начале 2000-х гг. появляется книга другого западного экономиста Олафа Герземанна под названием «Ковбойский капитализм» (оригинальное издание — 2003 г.). Название книги отражает характерную для американской модели 1980-х гг. практику слияний и поглощений, агрессивной «ковбойской» стратегии фирм на фондовых рынках. Однако, в отличие от своего французского коллеги М. Альбера, О. Герземанн пытается доказать другой, прямо противоположный тезис — о том, что именно американская модель является значительно более успешной, тогда как рейнский капитализм находится в состоянии относительного упадка.

Прежде всего, о чем говорит Герземанн — это значительное снижение производительности труда в Европе по сравнению с США в период с 1995 г. Точнее говоря, он описывает определенную динамику производительности труда и соответствующий ей рост ВВП. Так, если в 1950-е гг. ВВП наиболее значительных европейских стран (прежде всего Германии) равнялся только примерно половине американского ВВП, то уже в конце 1960-х гг. ВВП Германии достигал примерно 80% американского. Производительность труда в европейских странах также была довольно значительной в послевоенный период: она выросла в разы в период восстановления Германии в 1950-е гг. и сохраняла достаточно высокий темп на протяжении 1960–1970-х гг. Однако к середине 1990-х гг. ситуация резко меняется: производительность труда в

Америке резко вырастает, тогда как аналогичный показатель в Европе наоборот начинает падать. С чем связана такая ситуация?

Как показывает автор «Ковбойского капитализма», причина высоких темпов развития Соединенных Штатов в 1990-е гг. лежит прежде всего в феномене «новой экономики», экономике, основанной на новейших информационно-коммуникационных технологиях. 1990-е гг. — период чрезвычайно активной разработки информационных технологий в США, а также не менее активного их внедрения в производственные процессы. Результатом этого стала значительно более рациональное использование ресурсов и рост производительности. Напротив, европейские страны, как показывает Герземанн, не могут похвалиться столь же высокими темпами развития экономики, основанной на новом технологическом укладе, и препятствием тому служат особенности социально-экономической системы европейских стран. Так для того, чтобы активно развивать сферу услуг — основную область практического использования новых технологий — необходимо иметь: достаточно мобильную рабочую силу; систему образования, готовящую не узких специалистов, а прежде всего людей, способных переучиваться в дальнейшем; экономическую систему, в которой естественным образом (через банкротства) происходит выбраковка убыточных предприятий и отбор лучших; высокие расходы на НИОКР. Ни по одному пункту из этого перечня Европа не оказывается достаточно подготовленной для развития «новой экономики». Но главная причина неуспешности европейских экономик к началу 2000-х гг. — их негибкость, чрезмерная зарегулированность в сравнении с экономикой американской (Герземанн, 2006: 83).

И все-таки, на наш взгляд, О. Герземанн не дает достаточно развернутого ответа на вопрос, почему успешная на протяжении нескольких десятилетий (с 1950-х гг.) европейская экономика во второй половине 1990-х гг. оказалась в состоянии стагнации. Только ли здесь дело в недостаточном развитии информационных технологий и институциональной негибкости? Представляется, что ответ на этот вопрос должен носить комплексный характер, отражающий одновременное действие многих факторов. Так, важная работа двух итальянских экономистов — Альберто Алесины и Франческо Жиаватци «Будущее Европы: реформа или упадок» (Alesina, Giavazzi, 2006) — показывает, что экономический «закат Европы» к началу 2000-х гг. был обусловлен целым рядом причин. Первое, что необходимо назвать — это значительно меньшее количество рабочего времени, измеряемого за год, в Европе по сравнению с Америкой. Одно из существующих объяснений, которое приводят Алесина и Жиаватци заключается в следующем: европейцы стали работать меньше, поскольку в Европе большие налоги и высокие социальные пособия, что приводит к утрате стимулов к труду. Однако, как показывают

итальянские экономисты, данный вывод может быть справедлив лишь по отношению к женской части работающего населения, поскольку мужчина в современной культуре рассматривается как добытчик независимо от того, высоки налоги или нет. Настоящий мужчина не может позволить себе не работать. Подлинную причину меньшего желания работать в Европе авторы книги видят в политических событиях 1960-х гг. (массовые политические движения), когда был выдвинут лозунг «Работайте меньше! Работайте все!». По мнению Алесины и Джиаваци, этот лозунг прежде всего отражал представление профсоюзов о том, что количество рабочих часов в экономике является ограниченным, поэтому, для того чтобы обеспечить всеобщую занятость, профсоюзы решили сократить количество рабочего времени при сохранении того же уровня заработной платы. Однако в итоге труд стал еще более дорогим, что заставило европейских предпринимателей не увеличивать, но еще больше сокращать занятость.

Итак, сокращение отработанного времени в масштабах года — это одна причина снижения производительности труда в Европе. Другая причина — высокие налоги, чей рост, как показывают Алесина и Джиаваци, был вызван ростом социальных расходов в период расцвета европейского «государства благосостояния» в 1970-е гг. Высокое налогообложение стало тормозить рост производительности, однако, с другой стороны, у европейских правительств не было другого выхода, кроме повышения налогов, поскольку экономический рост в Европе к тому времени замедлился, что было связано с действием уже другого — технологического — фактора. Как показывают итальянские исследователи, в первые два послевоенные десятилетия европейские страны развивались по модели догоняющей модернизации, что позволяло им просто копировать имеющиеся технологии, как это делали позже новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Однако к определенному моменту страны Европы достигли предела возможностей такого развития — технологического фронта, — за которым экономический рост мог быть обеспечен только развитием собственных технологий. Однако именно здесь Европа и была не готова к серьезным изменениям, по целому ряду причин. Одна из этих причин заключается в способности бизнеса адаптировать инновации. Как пишут Алесина и Джиаваци, даже если бы Европа и далее следовала по пути догоняющего развития, она столкнулась бы с немалыми проблемами, поскольку технологические инновации сегодня носят радикальный, а не элементарный характер. Америка оказалась в значительно большей мере готовой к восприятию и адаптации новых технологий, будучи подготовленной к этому всем периодом «варварской экономики» 1980-х гг., основанной на захвате акций фирм-конкурентов на фондовых рынках. В результате слияний и поглощений происходила мощная реорганизация корпораций, что в

последствии облегчило организационную адаптацию к новым технологиям. В Европе же ничего подобного не было — напротив, наличие таких органов как наблюдательный совет предприятий и в целом система соправления в Германии значительно усложняли процесс реорганизации.

Это одна сторона дела. Другая же сторона состоит в недостаточной степени конкуренции в Европе по сравнению с Америкой. Как показывают исследования Глобального института МакКинзи (Стаффас, 2003: Электронный ресурс), именно высокая степень конкуренции на американских рынках, значительно усиленная реформами 1980-х гг. (политика приватизации и дерегулирования), стала основным источником инноваций — не только развития информационно-коммуникационных технологий, но инноваций в самом широком смысле, включая технологические и управленческие инновации. Так, ярким примером такого инновационного развития может служить история американской ритейлерской корпорации Wal-Mart, которая с 1970-х гг. стала внедрять у себя самые передовые компьютерные технологии для того, чтобы обойти конкурентов и завоевать рынок. В Европе же, за исключением Великобритании, где в 1980-е гг. также были проведены либеральные реформы (правительством М. Тэтчер), конкурентная среда значительно уступает американской. Это проявляется как в отношении университетов — основных разработчиков новых технологий (по заказу бизнеса), так и в отношении бизнес-среды.

Таким образом, как показано в книге «Будущее Европы: реформа или упадок», на снижение роста производительности на европейском континенте в последние десятилетия действовал целый ряд факторов: сокращение количества отработанного времени, рост налогообложения, отставание в технологическом развитии, что в свою очередь было связано с достижением технологического фронта и слабой способностью Европы производить и усваивать инновации. Все эти факторы в совокупности привели к значительно более высоким позициям американской (англосаксонской) модели капитализма, начиная с середины 1990-х гг. и вплоть до конца 2000-х гг., когда начинается возрождение «рейнской модели».

ЭВОЛЮЦИЯ ГЕРМАНСКОЙ МОДЕЛИ

Как же эволюционировала в этот период германская или рейнская модель?

Еще в конце 2000-х гг. отечественные и зарубежные специалисты писали о сравнительной стагнации немецкой экономики по сравнению с экономикой американской. В целом Германия продолжала занимать одно из лидирующих мест в мире по уровню экономического развития, однако оценки конкурентоспособности немецкой экономики были весьма невысоки (Зариц-

кий, 2009: 147). При этом интересно, что конкурентоспособность отдельных немецких компаний, часто работающих на иностранных рынках, оценивалась значительно выше, чем аналогичный показатель германской экономики в целом. Этот феномен, как говорит отечественный специалист по экономике ФРГ Б. Е. Зарицкий, объясняется очень просто: высококонкурентные немецкие компании, как правило, являются глобальными игроками, тогда как основной костяк немецкой экономики составляют малые и средние предприятия, которые испытывают на себе все «прелести» избыточного государственного регулирования, роста налогов, действия административных барьеров для вхождения на рынок и т. д. Как показывает Зарицкий, германская экономика значительно отставала от американской по вложениям в научно-исследовательские разработки, что делало немецкую продукцию продукцией в основном «сегодняшнего, а не завтрашнего дня». Не была сильна германская экономика и в производстве услуг, которые в основном импортировала. В целом рост германской экономики ощущал торможение как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Со стороны спроса — поскольку потребители в условиях проводимых немецким правительством реформ (рассматриваемых многими как демонтаж социального государства) предпочитали не инвестировать в производство, а сберегать деньги. Со стороны предложения — деловые круги не были довольны рамочными условиями хозяйствования, которые создает государство, что также тормозило инвестиционный процесс. По сути единственное, что позволяло немецкой экономике держаться на плаву — это такая традиционная статья доходов Германии как экспорт. При этом особенность германского производства в новом тысячелетии стала заключаться в том, что собирались промышленные товары (в значительной мере — автомобили) из комплектующих, сделанных за рубежом, так что по сути Германия превращалась в «гигантский сборочный цех», наподобие Китая. Такая политика проводилась немецкими компаниями по одной единственной причине — снизить издержки производства.

Таким образом, германская экономика продолжала сохранять свои лидирующие позиции, однако серьезная угроза заключалась в том, что при сохранении существующего положения вещей она в обозримой перспективе могла их утратить. Целый ряд сфер — от социальной сферы до состояния на рынке труда — нуждался в реформировании.

И все-таки, какие основные факторы оказывали тормозящее воздействие на рост германской экономики? К этим факторам можно отнести значительную зарегулированность хозяйственной деятельности, высокие налоги, рост социальных расходов и наличие ограничений на рынке труда. Если говорить о чрезмерном регулировании хозяйственной деятельности, то здесь следует отметить огромное количество законов, подзаконных актов, различ-

ного рода инструкций. При этом, кроме собственно германских, они включали и общеевропейские предписания. В целом такое количество нормативных актов и предписаний порождало «правовой хаос и законодательную неразбериху» (Зарицкий, 2003: 153). К этому можно добавить и весьма сложный и дорогостоящий процесс открытия и регистрации фирмы. Например, для того чтобы открыть мастерскую, необходимо наличие сертификата о квалификации, выданного ремесленной палатой. Для того, чтобы не только производить, но и осуществлять монтаж произведенной продукции — требуется еще один сертификат, выданный тем же учреждением. Характерно наличие множества инструкций производственной деятельности, часто противоречащих одна другой. Как отмечает в книге о кризисе германской экономики Б. Е. Зарицкий, в целом «бесконечное множество абсолютно не нужных, противоречащих здравому смыслу и часто взаимоисключающих правил убивают в Германии дух предпринимательства на корню» (там же: 154). По словам одного из создателей компании «Майкрософт» Билла Гейтса, в Германии из-за множества бюрократических предписаний он никогда бы не смог добиться успеха. Подобная ситуация, как можно предположить, отпугивает значительное количество потенциальных инвесторов и негативно влияет на экономический рост.

Вторая причина низких темпов экономической роста — высокое налогообложение. Как отмечает Б. Е. Зарицкий, в Германии — самая разветвленная система налогового права, включающая более 100 базовых законов, регулирующих сбор 36 видов налогов. При этом 86% нормативных актов являются абсолютно избыточными. Ситуация является парадоксальной и одновременно комичной: из-за чрезвычайной сложности и запутанности налоговой системы немцы до сих пор не знают, много или они платят налогов или мало. В то же время немецкая экономика характеризуется наличием множества льгот и различных привилегий для предпринимателей, что создает возможности избегать чрезмерно высоких налогов. Поэтому даже не высокое налогообложение является главной проблемой для немецких производителей товаров и услуг, а *высокая стоимость трудовых издержек*, связанная с постоянно растущими расходами на оплату социальных взносов: «Главную проблему с точки зрения международной конкурентоспособности представляют прежде всего постоянно растущие расходы на оплату социальных взносов, которые составляют сегодня более 40% в общей стоимости труда» (там же: 158). Как отмечали многие авторы, писавшие о германской экономике, немецкий рабочий в эпоху глобализации — самый дорогой рабочий в мире.

В свою очередь, это связано с дефектами систем пенсионного и медицинского страхования. Как указывает Б. Е. Зарицкий, немецкая система пенсионного страхования находится в полном противоречии с принципом суб-

сидиарности, и в ней нет и речи о свободе выбора и индивидуальной ответственности. Абсолютное большинство населения попадает в категорию застрахованных и потенциальных пенсионеров, что в условиях стремительно старения населения создает значительную нагрузку на бюджет. Выход мог бы состоять в страховании лишь отдельных категорий населения, которые по причине невысокой оплаты труда могли бы претендовать на получение пенсий в старости, однако германское правительство не идет на столь радикальные реформы. Единственный шаг, который сделан в этом направлении — постепенное повышение пенсионного возраста. Если говорить о системе медицинского страхования, то в ней также наблюдается постоянный рост расходов. Главная причина этого, как отмечает Зарицкий, абсолютно непрозрачная система взаимоотношений между врачебным сообществом, учреждениями здравоохранения и т. н. больничными кассами. Проблема в том, что «все стороны заинтересованы в увеличении стоимости своих услуг и успешно справляются с этой задачей, действуя по принципу “рука руку моет”» (там же: 168). Выходом из положения могло бы быть увеличение транспарентности (прозрачности), усиление конкурентных начал, минимальная ответственность самих пациентов за свое здоровье.

Отдельную и очень серьезную проблему представляет собой зарегулированность на немецком рынке труда. Б. Е. Зарицкий говорит о присутствии на этом рынке «двух реликтовых конструкций» индустриальной эпохи — «тарифной автономии» и закона о защите от увольнений, которые блокируют любые попытки приспособить трудовые отношения к новым экономическим реальностям. «Тарифная автономия» представляет собой типично монополистическую конструкцию, в соответствии с которой отраслевые союзы и соответствующие союзы предпринимателей определяют правила игры для остальных участников рынка. К этим правилам относятся уровень заработной платы, продолжительность трудовой недели и отпусков, разрешение или запрещение сверхурочной работы, сменной работы и работы по выходным. В прошлом эти конструкции действительно играли важную роль в деле социальной защиты наемного труда, однако в настоящее время они стали значительным препятствием для развития экономики, требующей большей гибкости от рынков труда. Решением проблемы могли бы быть большая самостоятельность предприятий в формировании условий труда и меньшая роль профсоюзов.

Такой же проблемой для предпринимателей является и известный закон о защите от увольнений. Призванный также защищать человека труда в настоящее время он создает определенные гарантии для тех, кто уже имеет работу, но оставляет мало шансов для тех, кто ее ищет. Например, для того чтобы уволить работника, владелец предприятия должен доказать совету

предприятия, что в силу экономических или иных причин нет иного выхода, кроме сокращения рабочих мест. С другой стороны, в случае увольнения действуют жесткие правила — кого можно уволить в первую очередь, кого во вторую, кого в третью, а кого вообще нельзя. Таким образом, предприниматели предпочитают брать молодых работников, потому что их легче уволить в отличие от тех, кто уже давно работает на фирме.

Таким образом, две главные причины, почему бизнес в Германии не создает дополнительные рабочие места — это закон о защите от увольнений и чрезмерно высокие социальные выплаты (там же: 172).

Если попытаться обобщить, то в чем же все-таки заключается главная причина сравнительно низкого темпа экономического развития Германии в 1990-е и 2000-е гг.? Эта причина, как считают разные исследователи, заключается в слишком большой роли государственного регулирования, которая возникла в ФРГ исторически, будучи изначально не свойственной германской модели социального рыночного хозяйства. Экономическая политика Л. Эрхарда в первые послевоенные десятилетия — это государственное регулирование общих рамочных условий хозяйствования (прежде всего поддержание конкуренции) и социальная поддержка тех, кто не в состоянии обеспечить себя сам в условиях рыночной экономики. И несмотря на то, что различные группы интересов уже тогда, в 1950–1960-е гг., пытались оказывать влияние на принимаемые правительством решения (Супян, 2015а), в целом немецкая экономика в основном базировалась на принципах ордолиберализма. Ситуация изменилась в 1970-е гг., в период т. н. «глобального регулирования», когда новое правительство Германии попыталось для того, чтобы активизировать экономический рост, соединить принципы социального рыночного хозяйства с элементами кейнсианской политики. Главное, на что были направлены действия правительства, — увеличение спроса посредством бюджетного субсидирования предприятий и получения эффекта мультипликатора. Однако эта политика, несмотря на кратковременное оживление экономики, довольно быстро зашла в тупик и стала тормозить экономическое развитие. Результатом стали попытки возврата к модели социального рыночного хозяйства (т. е. по сути к идее минимального участия государства в экономической жизни) на протяжении 1980-х и 1990-х гг. Однако подлинные реформы немецкой модели были предприняты только правительством социал-демократов под руководством канцлера Г. Шредера в начале 2000-х гг. Эти реформы, как известно, были направлены на оживление деловой инициативы, усиления индивидуальной ответственности, снижения государственного регулирования. Но главным направлением реформ, приведшим к долгосрочным и позитивным последствиям, стали кардинальные изменения на рынке труда.

С чем была связана необходимость серьезных реформ на рынке труда? Это прежде всего хроническая и высокая безработица, которой экономика Германии страдала с начала 1980-х гг. В свою очередь, как считают исследователи, безработица была вызвана глубокими структурными изменениями в экономике — а именно значительным увеличением сектора услуг и феноменом «деиндустриализации», который вытолкнул значительные массы людей из сферы реального производства (Шершнева, 2014: 173). В то же время разные страны по-разному решали данную проблему. В скандинавских странах высвободившаяся рабочая сила была абсорбирована сектором общественных услуг, что позволило не снижать зарплату (считается, что в секторе услуг заработная плата традиционно ниже, чем в промышленных секторах). Напротив, в США в соответствии с неолиберальной стратегией рабочие из промышленных секторов пополнили отряды низкооплачиваемой рабочей силы, субсидируемой государством. Политика Германии в отношении этого сегмента населения была принципиально иной, чем в Скандинавии или США. Немцы выбрали стратегию сокращения труда за счет раннего выхода на пенсию и высоких пособий по безработице, что в свою очередь было связано с тем, что секторы общественных и частных услуг значительно менее развиты в Германии. В результате социальные расходы росли, притом что сокращалось число лиц, платящих социальные взносы, что приводило к увеличению социальных тарифов и заставляло предпринимателей сокращать рабочие места. Таким образом, образовывался порочный круг увеличения безработицы, из которого Германии на протяжении длительного периода не удавалось выйти. Выход был найден только с формированием известной программы «Повестка дня — 2010», реализацию которой начало правительство Г. Шредера в 2003 г.

Коротко о том, в чем заключалась суть реформы. Во-первых, значительной перестройке подверглась сама система помощи безработным, прежде всего это касалось сокращения социальных программ, а также классификации тех, кто может или не может по тем или иным причинам пользоваться данными программами. Акцент был сделан не на дорогостоящих программах помощи безработным, а на создании ими собственного дела при финансовом участии государства. Во-вторых, коренным образом была изменена существующая система социальных пособий. Если до начала 2000-х гг. в Германии фактически существовало три вида пособий по безработице — основное пособие, помощь по безработице и социальная помощь, то во время реформ Хартца (по фамилии менеджера корпорации «Фольксваген» Петера Хартца, который руководил проведением реформ в правительстве Германии) второй вид пособия был фактически ликвидирован — объединен с социальной помощью. В результате система пособий по безработице оказалась серьезно

урезанной, что вместе с сокращением сроков получения пособий и системой «активизации» безработных (требовавшей от них активно заниматься поисками работы) позволило в определенной мере преодолеть иждивенческие настроения и значительно увеличить предложение на рынке труда. В свою очередь, важной стороной реформы было и одновременное увеличение спроса на рынке труда, что было достигнуто за счет либерализации и поощрения создания разных форм нетипичной занятости (заемный труд, работа по срочному договору, мини- и миди-работа и др.) (Вишневецкая, 2014; Супян, 2015b). В результате такой политики на рынке труда удалось за короткий период (реформа осуществлялась в 2003–2005 гг.) достигнуть положительных результатов и уже к концу 2000-х гг. значительно снизить безработицу. Одновременно с достижением главной цели (повышение занятости населения) были достигнуты и другие важные для экономики побочные эффекты: это прежде всего значительное снижение социальных отчислений (в результате снижения пособия по безработице), а также общее понижающее воздействие проводимой реформы на уровень заработной платы в стране (в результате роста сектора низкооплачиваемой работы в виде различных форм нетипичной занятости). Данные эффекты оказались весьма важными в плане сокращения издержек на заработную плату наемных работников, что являлось едва ли не главной причиной низкой конкурентоспособности немецких товаров. Таким образом, реформы Хартца позволили одновременно решить целый комплекс вопросов — социальных и экономических.

Каково же воздействие проведенных сначала кабинетом Г. Шредера, а затем продолженных правительством А. Меркель реформ на экономику в целом? Как показывают сегодняшние аналитические материалы во многих изданиях, германская экономика начиная с 2010 г., после периода затяжного спада, вновь находится на подъеме и характеризуется высокими темпами экономического роста. В начале 2010-х гг. это было связано прежде всего с возросшей востребованностью немецкого экспорта промышленных товаров в развивающиеся страны (Китай, страны Персидского залива, Бразилия, Россия), но со второй половины 2010-х гг. основным драйвером экономического роста Германии стал внутренний спрос. Причина повышения внутреннего спроса (и как следствие — расширения предприятий, обслуживающих этот спрос, и увеличение количества рабочих мест) — описанные выше либеральные реформы рынка труда. В результате сегодняшняя экономика Германии все меньше зависит от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры и становится все более устойчивой и демонстрирующей высокие темпы роста (притом что она по-прежнему остается производителем в основном не высокотехнологичной продукции, а продукции средней наукоемкости).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, описанная М. Альбером «рейнская модель» вновь доказывает свою конкурентоспособность, став в то же время значительно ближе к американской (англосаксонской) модели после проведенных в 2000-е гг. социально-экономических преобразований. В целом же нам представляется затруднительным говорить об однозначном превосходстве той или иной модели по отношению к другой (другим), скорее, мы можем наблюдать конкуренцию разных моделей, в результате которой в разные периоды времени то одна, то другая модель оказывается более успешной, опережающей своего конкурента. Именно такую динамику мы можем видеть на примере конкуренции англосаксонского и рейнского капитализма. Сегодня можно в определенной мере констатировать, что обе модели примерно сравнялись по своим преимуществам и ни одна из них не демонстрирует однозначного лидерства. Как будет развиваться эта конкуренция в будущем — покажет время.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Альбер, М. (1998) Капитализм против капитализма / пер. с фр. под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа. 296 с. (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства; вып. 4).

Вишневская, И. Т. (2014) Реформа немецкого рынка труда: особый случай или пример для подражания? // Экономический журнал Высшей школы экономики. Т. 18. № 2. С. 249–284.

Герземанн, О. (2006) Ковбойский капитализм: Европейские мифы и американская реальность / пер. с англ. Б. Пинскера под ред. А. Куряева. М. : ИРИСЭН. 270 с. (Серия «Экономика»).

Зарицкий, Б. Е. (2003) Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз. М. : Юристъ. 299 с.

Зарицкий, Б. Е. (2009) Экономика ФРГ : учеб. пособие. М. : Магистр. 350 с.

Стаффас, М. (2003) Понять Америку [Электронный ресурс] // Вестник McKinsey. № 5. URL: <http://vestnikmckinsey.ru/goverment/ponyat-ameriku> [архивировано в [WaybackMachine](http://www.waybackmachine.org/)] (дата обращения: 15.03.2018).

Супян, Н. В. (2015а) Немецкая модель: продолжение трансформации // Современная Германия. Экономика и политика : [монография] / под общ. ред. В. Б. Белова ; Федеральное гос. бюджет. учреждение науки Ин-т Европы Российской акад. наук. М. : Весь мир ; ИЕ РАН. 720 с. С. 22–53.

Супян, Н. В. (2015b) Нетипичная занятость в ФРГ // Современная Европа. № 3 (63). С. 58–70.

Шершнева, Е. Л. (2014) Реформы Харца: поворотный пункт в политике занятости и благосостояния в Германии // Журнал социологии и социальной антропологии. Т. XVII. № 3. С. 168–185.

Alesina, A., Giavazzi, F. (2006) *The future of Europe: Reform or decline*. Cambridge ; London: The MIT Press. x, 186 p.

Дата поступления: 16.03.2018 г.

Канарш Григорий Юрьевич — кандидат политических наук, старший научный сотрудник сектора социальной философии Института философии РАН. Адрес: 109240, г. Москва, ул. Гончарная, д. 12, стр. 1. Тел.: +7 (495) 697-98-93. Эл. адрес: grigkanarsh@yandex.ru

Kanarsh Grigory Yurievich, Candidate of Political Sciences, Senior Researcher, Department of Social Philosophy, Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences. Postal address: 12 Goncharnaya St., Moscow, Russian Federation, 109240. Tel.: +7 (495) 697-98-93. E-mail: grigkanarsh@yandex.ru

Для цитирования:

Канарш Г. Ю. Две модели капитализма [Электронный ресурс] // Горизонты гуманитарного знания. 2018. № 2. С. 35–51. URL: <http://journals.mosgu.ru/ggz/article/view/754> (дата обращения: дд.мм.гггг). DOI: 10.17805/ggz.2018.2.4