

УДК 330.342.146

Модели «рыночной» экономики: социальные ценности, идеологии, институты

© Шевчук Андрей Вячеславович*,

ГОУ ВПО «Государственный университет-Высшая школа экономики». Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, 20.

E-mail: hse@hse.ru

Статья поступила 5.09.2008 г.

В статье предпринята попытка показать, как различные социальные ценности и идеологические принципы обуславливают экономическое поведение и реализуются в специфических институтах. Современные рыночные экономики можно условно разделить на либеральные (США, Великобритания и другие англосаксонские страны) и нелиберальные (страны континентальной Европы и Японии). В их рамках существуют разные представления о роли рынка, собственности, свободе и социальной справедливости, которые находят отражение в моделях государственной политики, корпоративного управления, трудовых отношений.

Ключевые слова: социальные ценности, идеология, экономическое поведение, рыночная экономика, промышленная демократия, собственность, свобода, социальная справедливость, корпоративное управление, трудовые отношения.

The article deals with the problem of various social values and ideologies which determine an economic behavior and are embodied in institutional structures. A rough classification of contemporary market economies includes the liberal model (USA, UK and other Anglo-Saxon countries) and the non-liberal model (continental Europe and Japan). Different notions of market functions, property, freedom and social justice affect state policies, corporative governance, labor relation. «Globalization» is another ideological issue of the day.

ЦЕННОСТНО-НОРМАТИВНЫЕ ОСНОВЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Хозяйственные процессы, являющиеся частью общего потока социальной жизни, никогда не были и не будут свободными от ценностно-нормативного измерения. На первый взгляд, чисто экономические вопросы неразрывно связаны с представлениями о естественном, должном или неприемлемом. Хозяйственные отношения вписаны в определенный социальный порядок: регулируются комплексом ценностей и норм, нуждаются в легитимации — моральном утверждении и оправдании. На протяжении большей части истории эти функции выполняли традиция и религия, а в современных обществах к ним добавились идеологии и другие не столь явные ценностно-нормативные системы, в том числе скрывающиеся за фасадом «современной науки» (в том числе — экономической).

Двадцатый век прошел под знаком ожесточенной идеологической борьбы за социальное и хозяйственное устройство между «капитализмом» и «социализмом». После массового крушения плановых экономик в начале 1990-х гг. возникло ощущение безальтернативности хозяйственного порядка, своеобразного «конца истории», который провозгласил Ф. Фукуяма¹. В рамках теорий глобализации и конвергенции был выдвинут тезис о едином мире, интегрированных мировых рынках, общих ценностях и правилах игры. Либеральные экономисты пришли к так называемому «вашингтонскому

консенсусу» относительно универсальных мер экономической политики, ставших основой деятельности международных экономических организаций, таких как Мировой банк и Международный валютный фонд.

Закончилась ли борьба хозяйственных идеологий победой глобального либерализма? Существует ли одна единственная научно обоснованная, рациональная и наиболее эффективная экономическая система, включающая строго определенный набор институтов? Означает ли это, что теперь разные страны будут соревноваться только в том, насколько они умелы и расторопны в построении идеальной модели рыночной экономики?

На все эти вопросы можно ответить отрицательно. Реальность демонстрирует, что страны добиваются высокого уровня социально-экономического развития за счет разных институциональных и организационных решений. Эти решения имеют внутреннюю логику, ценностно-нормативную основу, которая исторически и культурно обусловлена. У действующих лиц хозяйственных систем существует определенная «картина мира»: базовые верования, убеждения, ожидания, формирующие мотивацию и направляющие поведение. Вслед за М. Вебером и В. Зомбартом можно говорить о существовании «хозяйственного духа», присущего тем или иным обществам на разных этапах развития. Он благоволил одним типам деятельности и препятствует другим, формируя оригинальные модели хозяйственного развития.

ЛИБЕРАЛЬНЫЕ И НЕЛИБЕРАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В начале 1990-х гг. французский экономист Мишель Альбер по-своему отреагировал на масштабные соци-

* Шевчук А. В. — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии Государственного университета-Высшей школы экономики.

¹ Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3.

альные трансформации эпохи: «поскольку победа капитализма стала полной, он утратил свое зеркало и возможность самооценки. Ни демократия, ни либерализм, ни капитализм не знают опыта монополии. Как управлять тем, что не оспаривается?»². Именно в признании того, что сам капитализм далеко не монолитен в социально-экономическом, политическом и идеологическом отношении, он видел решение этой проблемы. В своем полемическом бестселлере «Капитализм против капитализма» М. Альбер утверждал, что мир вступает в эру нового противостояния хозяйственных систем: «англосаксонской» и «рейнской», ведомых, соответственно, США и Германии. Не стесняясь оценочных суждений, сам М. Альбер отдавал явное предпочтение рейнской модели, утверждая, что в экономическом плане она более эффективна, а в социальном более справедлива, а порой он открыто говорил о «хорошем» и «плохом» капитализме³.

Современное хозяйственное устройство США, Великобритании, а также Канады, Австралии, Новой Зеландии, Ирландии считается либеральным и напоминает идеальный тип рыночной экономики, проповедуемый экономистами-неоклассиками. Это во многом объясняется тем, что Великобритания является исторической родиной либерализма, а экономика США и других стран «колонизаторского капитализма» формировалась в условиях отсутствия сложившейся социальной структуры. Тем не менее после Второй мировой войны до середины 1970-х все развитые страны, включая США и Великобританию, придерживались более или менее общих принципов, включая кейнсианскую экономическую политику, социальное партнерство и государство благосостояния. Кристаллизация нелиберальной англосаксонской модели произошла в 1980-х гг., а ее идеологами выступили Президент США Р. Рейган и премьер-министр Великобритании М. Тэтчер, обозначившие курс на дерегулирование и приватизацию.

Сегодня хозяйственные системы, которые сложились в странах континентальной Европы и Японии, называют «организованным» или «нелиберальным капитализмом». Последний термин, возможно, звучит несколько странно, т.к. все современные рыночные хозяйства основаны прежде всего на либеральных принципах экономической свободы, частной собственности, конкуренции и др. В действительности мы имеем дело со сложными идеологическими гибридами, в которых либерализм переплетается с другими идеологиями и национальными культурными ценностями. По сравнению с либеральной моделью эта группа стран значительно более разнородна. Объединяет их согласие относительно того, что хозяйственная жизнь не может быть предоставлена стихийным рыночным силам, а должна социально регулироваться. Спектр конкретных решений весьма широк, достаточно упомянуть шведскую социал-демократическую модель (которую довольно часто называют «рыночным социализмом»), «социальную рыночную экономику» Германии, государственный «дирижизм» во Франции и японский корпоративизм. Эти решения являются результатом сложного исторического развития и политических компромиссов.

В основе либеральных и нелиберальных моделей рыночной экономики лежат разные социальные цен-

ности и идеологические принципы (см. табл.). Далее мы рассмотрим, как они реализуются в экономическом поведении и институциональной структуре.

Социальные ценности в моделях рыночной экономики

	Либеральные рыночные экономики	Нелиберальные рыночные экономики
Доминирующая идеология	либерализм	сочетание либерализма с социал-демократическими, консервативными и культурными ценностями
Основные цели	максимальная экономическая эффективность	социальный консенсус
Приоритетные интересы	индивидуальные	коллективные
Хозяйственный порядок	стихийные рынки	социально регулируемые рынки
Отношения	автономия, гибкость, конкуренция	сотрудничество, взаимные обязательства, переговорный процесс
Концепция бизнеса	финансовая	производственно-ориентированная, стратегическая (бизнес как дело)
Предприятие и управление	частная собственность, авторитаризм	человеческое сообщество, «производственная демократия»
Свобода	отсутствие ограничений	реальная возможность
Благо-состояние	результат личных усилий	социальные гарантии, перераспределение, «государство благосостояния»
Страны	США, Великобритания, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Ирландия	Германия, Япония, Швеция, Франция, Нидерланды, Бельгия, Швейцария, Норвегия, Дания, Финляндия, Австрия и др.

ГРАНИЦЫ РЫНКА

Со времен А. Смита «невидимая рука» рынка считалась механизмом оптимального распределения ресурсов. Экономисты не только обосновывали его эффективность, но и утверждали социальную полезность. В современном обществе сам рынок превратился в определенную ценность, защищаемую одними и оспариваемую другими. Иными словами, рынок — не только объективная экономическая закономерность, но также и предмет веры и убеждений.

В современном обществе рынок вовлекает в оборот все большее количество разнообразных благ, однако состояние, в котором все блага и отношения являлись бы его объектами, невозможно. Это означало бы уничтожение социальных связей, имеющих неэкономическую природу, а в итоге и самого общества. Известная реклама компании «Mastercard» построена на демонстрации четких границ экономического, границ между тем, что можно купить, и тем, что «бесценно» (человеческие отношения, любовь, семья и т. п.). К. Поланьи отмечал, что даже такие базовые экономические ресурсы, как земля и труд не могут превратиться в товар в полном смысле этого слова. «Труд — это лишь другое название для определенной человеческой деятельности, теснейшим образом связанной с самим процессом жизни, которая, в свою очередь, «производится» не для продажи, а имеет совершенно

² Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 14.

³ Там же. С. 8.

иной смысл; деятельность эту невозможно отделить от остальных проявлений жизни, сдать на хранение или пустить в оборот; земля — это другое название для природы, которая создается вовсе не человеком»⁴. Поэтому общества, допуская рыночный оборот этих «фиктивных товаров», жестко его регулируют, накладывая множество ограничений.

Однако понимание роли и границ рынка в разных хозяйственных моделях неодинаково. В США жилье, городской транспорт, средства массовой информации, а в последнее время во все более возрастающих масштабах также образование, здравоохранение, социальное и пенсионное страхование являются товарами и услугами, которые приобретаются на рынке. Показателем пример адвокатской деятельности, которая превратилась в настоящую «индустрию процессов». М. Альбер по этому поводу замечает: «С того момента, как ваш адвокат начинает самостоятельно работать как «homo oeconomicus» (экономический человек), старающийся максимизировать свой доход, и, следовательно, рассматривает вас как потенциальную золотую жилу, которую можно эксплуатировать, втягивая в процессы; с того момента, когда, следуя той же капиталистической логике, ваш врач рассматривает вас как доходное дело, — кому вы можете доверять? И чего стоит общество, разрушающее доверие?»⁵. Другой пример — многочисленные религиозные организации. Сегодня в США, изначально некоммерческие по своей сути, они активно развивают рыночные стратегии и используют все более изощренные методы рекламы и маркетинга.

В странах нелиберального капитализма значительная доля благ в каждой из вышеперечисленных сфер выведена за пределы рынка, контролируется и распределяется обществом. По сравнению с гражданами США, европейцы имеют более широкий доступ к социальному жилью, муниципальному транспорту, бесплатному образованию, медицине, государственным пенсиям, общественным телеканалам и т. п. Дальше всех в деле социализации этих услуг продвинулись скандинавские страны, в особенности Швеция. Более того, мы можем наблюдать, как общества организуют контрастную политику, внедряя неэкономические принципы в казальность чисто экономические институты. Результатом этого процесса является появление таких понятий, как «социальная ответственность бизнеса» и «промышленная демократия».

СВОБОДА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Либерализм трактует свободу как отсутствие сковывающих ограничений, поэтому соответствующая экономическая модель предполагает автономные хозяйствующие субъекты, не включенные в продолжительные отношения и не связанные обязательствами. В каждый момент времени они должны быть свободны в принятии решений, наилучшим образом отвечающих их интересам. Считается, что рынок достигает наибольшей эффективности в условиях атомизированных акторов и разовых сделок, а любого рода социальные отношения, как и вмешательство государства, неизбежно ведут к ее потерям. Эта индивидуалистическая философия применима в равной степени к отдельным

людям и корпорациям, рынкам труда и капитала, а также межфирменным отношениям.

В европейских и азиатских странах экономическая практика глубоко укоренена в социальных отношениях. Индивиды выступают как члены социальных групп, а фирмы — менее дискретные и изолированные образования, нежели те, что встречаются в англосаксонских обществах. Компромисс между заинтересованными сторонами достигается на коллективной основе в рамках организованного диалога и долгосрочного сотрудничества.

В США господствует индивидуализация тактики найма, увольнения, заработной платы, тогда как в европейских странах велика роль системы социального партнерства. Ее главным элементом являются коллективные договоры между профсоюзами и работодателями, заключаемые на отраслевом, а в некоторых случаях и общенациональном уровне. Если в США членами профсоюзов являются менее 12% рабочей силы (а в частном секторе — 8%), средневропейский показатель составляет около 30%, а в странах Северной Европы (Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция) достигает 70–90%. Более того, в европейских странах, в отличие от США, условия коллективных договоров распространяются не только на членов профсоюзов, и в итоге охватывают около двух третей всех занятых⁶. На уровне предприятия также действуют механизмы «производственной демократии», через которые осуществляется участие работников в делах фирмы.

В Германии и Японии существуют тесные межфирменные связи, долговременная кооперация и скоординированные взаимодействия, которые с точки зрения американского антимонопольного законодательства нередко выглядят как ограничение конкуренции. Распространены так называемые «перекрестные директораты», а также участие банков в собственности и управлении компаниями, которое в США запрещено законом. Применительно к азиатским странам можно вообще сказать, что основным хозяйственным субъектом является скорее не отдельная фирма, а сети и деловые группы различных видов (например, «кейрецу» в Японии, «чеболы» в Южной Корее).

Вопрос об экономической эффективности моделей рыночной гибкости и взаимных обязательств остается открытым. Так, один из самых известных исследователей японской экономики Рональд Дор уверен, что Япония добилась экономических успехов не вопреки, а благодаря отсутствию гибкости в ее традиционном понимании. Устойчивые сетевые связи, долговременные отношения и взаимные обязательства не подрывают конкурентоспособности японских предприятий, а напротив, являются ее основой, порождая стремление к достижению общих целей и создавая условия для плодотворного сотрудничества с персоналом и деловыми партнерами. Таким образом, ограничения свободы действия превращаются в неожиданные преимущества. Этот феномен известен как «приносящие выгоду ограничения» (beneficial constraints)⁷.

Окончание следует.

⁶ Industrial Relations in the EU, Japan and USA, 2003–2004. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. P. 5, 17.

⁷ Streeck W. Beneficial constraints: on the economic limits of rational voluntarism // Contemporary Capitalism: the Embeddedness of Institutions / Ed. by R. Hollingsworth, R. Boyer. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

⁴ Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетей, 2002. С. 86–87.

⁵ Альбер М. Цит. соч. С. 119.

УДК 330.342.146

2/2009 ВОПРОСЫ КУЛЬТУРОЛОГИИ

Модели «рыночной» экономики: социальные ценности, идеологии, институты*

© Шевчук Андрей Вячеславович**,

ГОУ ВПО «Государственный университет — Высшая школа экономики».

Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, 20.

E-mail: hse@hse.ru

Статья поступила 5.09.2008 г.

В статье предпринята попытка показать, как различные социальные ценности и идеологические принципы обуславливают экономическое поведение и реализуются в специфических институтах. Современные рыночные экономики можно условно разделить на либеральные (США, Великобритания и другие англосаксонские страны) и нелиберальные (страны континентальной Европы и Японии). В их рамках существуют разные представления о роли рынка, собственности, свободе и социальной справедливости, которые находят отражение в моделях государственной политики, корпоративного управления, трудовых отношений.

Ключевые слова: социальные ценности, идеология, экономическое поведение, рыночная экономика, промышленная демократия, собственность, свобода, социальная справедливость, корпоративное управление, трудовые отношения.

The article deals with the problem of various social values and ideologies which determine an economic behavior and are embodied in institutional structures. A rough classification of contemporary market economies includes the liberal model (USA, UK and other Anglo-Saxon countries) and the non-liberal model (continental Europe and Japan). Different notions of market functions, property, freedom and social justice affect state policies, corporative governance, labor relation. «Globalization» is another ideological issue of the day.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Значение фондового рынка для англосаксонской модели настолько велико, что порой ее так и именуют — «капитализм фондового рынка»¹. Доля ценных бумаг в общем объеме обязательств реального сектора в США превышает 60%, тогда как в Германии и Японии она втрое меньше². Фондовый рынок оказывает влияние на структуру собственности и деловые стратегии предприятий.

В США и Великобритании около 80% всех акций приходится на мелких акционеров, тогда как в Германии и Японии их доля вдвое меньше³. Ими являются не толь-

ко индивиды, но и растущая категория «институциональных инвесторов» — фонды (страховые, пенсионные, инвестиционные и др.), управляющие массивными пулами финансовых средств, используя портфельный подход.

В англосаксонских странах формальный собственник все чаще выступает не как «хозяин» в традиционном понимании, а как биржевой спекулянт. Он не имеет устойчивых связей с предприятием и может быть «совладельцем» всего несколько дней, часов или даже минут. Фирма для него не дело, которому посвящают жизнь, а исключительно финансовый актив. В этом смысле пометкому выражению М. Альбера, англосаксонский капитализм — это «капитализм без собственников»⁴.

Фондовый рынок представляет собой самодостаточный феномен и функционирует независимо от реального сектора экономики. В его основе — сиюминутные оценки и ожидания игроков, которые пользуются все более изощренными спекулятивными инструментами. В итоге то и дело лопаются «мыльные пузыри» переоцененных активов, а недооцененные являются предметом охоты со стороны рейдеров — профессионалов по осуществлению враждебных поглощений. Получив контроль над компанией, они проводят рест-

* Окончание. Начало см.: Вопросы культурологии, 2009, № 1.

** Шевчук А. В. — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии Государственного университета — Высшей школы экономики

¹ См: Dore R. Stockmarket Capitalism, Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons. Oxford: Oxford University Press, 2000.

² Vitols S. The Origins of Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Germany, Japan, and the United States. // The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison. / ed. by W. Streeck, K. Yamamura. Cornell University Press, 2001. P. 173

³ Vitols S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and UK. // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. / ed. by P. Hall, D. Soskice. Oxford University Press, 2001. P. 342.

⁴ Альбер М. Цит. соч. С. 85–86.

руктуризацию или же вовсе распродают ее по частям. Таким образом, в англосаксонских странах предметом спекуляций являются не только отдельные акции, но и целые предприятия.

Угроза враждебных поглощений, вынуждает фирмы постоянно заботиться о высокой курсовой стоимости своих акций. Согласно законодательству, корпорации обязаны предоставлять ежеквартальные отчеты, содержание которых должно вселять оптимизм в инвесторов. Поэтому они всеми возможными способами стремятся регулярно рапортовать о высокой прибыли. Зачастую это делается за счет сокращения штатов и зарплат, расходов на исследования, разработку новых продуктов, профессиональную подготовку, а также избавления от недостаточно прибыльных подразделений и избегания проектов с долгим сроком окупаемости. Также в последнее десятилетие США регулярно сотрясают корпоративные скандалы, связанные с прямой фальсификацией финансовой отчетности.

Фондовый рынок в англосаксонских странах превращается в центр деловой жизни, к которому приковано внимание СМИ и общественности. М. Альбер с иронией замечает: «Давление биржи как реакция на событие становится намного важнее самого события. Снижение объема экспорта или стагнация в производстве уже не являются проблемами сами по себе. Больше всего при этом занимают реакции рынков»⁵.

В странах нелиберальной модели фондовые рынки менее развиты, к ним относятся более настороженно, устанавливается множество ограничений, особенно на наиболее спекулятивные операции. Немецкие и японские фирмы предпочитают банковские кредиты размещению акций на фондовом рынке, а население этих стран — банковские вклады вложениям в ценные бумаги. Преобладают крупные акционеры — «стратегические собственники», заинтересованные не просто в получении сиюминутной прибыли, а в развитии конкретного дела. По-прежнему распространена семейная собственность и предпринимательские династии. Угрозы враждебных поглощений практически не существует, а каждый случай подобного рода рассматривается как чрезвычайное происшествие и вызывает большой общественный резонанс.

Моральные оценки перспектив дальнейшего развития фондового рынка существенно различаются. С либеральной точки зрения, он способствует демократизации экономической жизни, открывая более широкий доступ к собственности. Благодаря возрастающей открытости корпоративной отчетности, фондовый рынок также устанавливает своеобразный общественный контроль над корпорациями. Рейдеры являются «санитарами леса», отстраняя от дел неэффективных собственников и менеджеров.

В континентальной Европе и Японии превалирует «производственно-ориентированная» этика. Произ-

водство товаров и услуг, которые непосредственно улучшают жизнь людей, ценится высоко, а финансовые спекуляции не вызывают особого почтения. Гигантские прибыли, получаемые «из воздуха», и социальная безответственность рейдеров не признаются в качестве нормы. М. Альбер обращает внимание на то, что за счет исключительной финансовой привлекательности фондовый рынок выкачивает интеллектуальную элиту из других отраслей экономики⁶. С ним согласен Р. Дор: «Даже если спекулятивные операции не лишены позитивных следствий, в итоге все равно с сожалением приходится констатировать, что для многих умных людей подобные азартные игры становятся далеко не случайной забавой, а делом всей жизни. Возможно, было бы лучше пожертвовать некоторой долей эффективности в распределении ресурсов, достигаемой с помощью рыночного механизма, но поддержать производственную этику и направить потоки человеческих талантов в более приемлемое русло»⁷.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО

В англо-саксонском мире предприятие понимается исключительно как частная собственность, а на практике господствует модель управления в интересах акционеров (shareholder model), направленная на максимизацию текущей прибыли. Основной проблемой корпоративного управления в условиях полного отделения собственности от управления считается создание механизма, обеспечивающего работу менеджмента в интересах акционеров. Именно она становится предметом научных и политических дебатов, отодвигая на второй план другие насущные вопросы корпоративных отношений.

Подобная концепция предприятия часто подвергается критике. Известный теоретик менеджмента Ч. Хэнди так отвечает на вопрос, вынесенный в заголовок одной из его статей «Можно ли владеть компанией?»: «Я считаю, что ошибочна сама концепция владения компанией. Можно владеть зданиями, или землей, или материалами, но современные компании — нечто большее, чем эти физические объекты; по существу они являются собраниями людей. Говорить о «владении» собраниями людей бессмысленно... Это неправильно, это неуместно, это, быть может, даже аморально. Компании не являются и не должны быть объектами собственности, которыми можно торговать, как товарами. Они сообщества. Ими нужно править, а не владеть. Как править — вопрос обсуждаемый, но и тут мы должны обратиться за прецедентами к процветающим государствам и обществам, а не к крепостничеству»⁸.

⁶ Альбер М. Цит. соч. С. 80.

⁷ Дор Р. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма // Анализ рынков в современной экономической социологии / отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. С. 76.

⁸ Хэнди Ч. Можно ли владеть компанией? // По ту сторону уверенности. О новом мире внутри и вокруг организаций.

⁵ Там же. С. 82.

В странах нелиберального капитализма существует понимание предприятия как «общего дела» и «человеческого сообщества». Фирма — это сложное переплетение интересов различных групп, не только акционеров и менеджеров, но также работников, деловых партнеров, местных сообществ и др. Корпоративное управление осуществляется в рамках модели соучастников (stakeholder model), для которой характерны отлаженные механизмы поиска компромиссов и переговорного процесса между заинтересованными сторонами⁹.

Одним из ярких примеров являются институты «производственной демократии». Эту категорию можно рассматривать по аналогии с демократией политической, которая дала гражданам права на участие в политической жизни своей страны. Теперь и внутрифирменное пространство, ранее организованное в соответствии с авторитарными принципами, находится на пути демократизации. Производственная демократия связана с развитием систем и способов участия работников в собственности, прибыли, а главное — управлении (принятии решений).

В континентальной Европе существует два основных механизма участия работников в управлении компанией. В первом случае предусматривается создание отдельного органа, представляющего интересы наемных работников — «совета работников» или «производственного совета» (work council). Механизм «соправления» или «соопределения» (co-determination) подразумевает участие наемных работников в органах управления компанией (как правило, через наблюдательный совет). Производственные советы занимаются в основном конкретными вопросами условий труда работников, а представители работников в наблюдательном совете осуществляют надзор за всей деятельностью компании, включая принятие стратегических решений (инвестиционные проекты, внедрение новых технологий и продукции, выход на новые рынки и т. п.). В Австрии, Дании, Норвегии, Швеции и некоторых других европейских странах работники в крупных компаниях составляют одну треть наблюдательного совета, а в Германии возможно равное представительство. Не будет преувеличением сказать, что именно Германия дальше всех продвинулась по пути производственной демократии. Здесь оба вышеописанных механизма участия существуют параллельно и распространяются на всех работников независимо от профсоюзного членства (хотя в действительности профсоюзы играют при этом активную роль).

Особенности японской модели соучастия в управлении проявляются в специфических институтах «пожизненного найма», «принципе старшинства» при оплате труда и продвижении по служебной лестнице,

системе согласования решений со всеми заинтересованными сторонами и т. п. В отличие от европейского опыта производственной демократии, эти механизмы не закреплены законодательно, но на практике являются неким социальным императивом и широко реализуются во всех крупных компаниях. Японская модель строится на культурных традициях, определяющих восприятие предприятия как своего рода единой «производственной семьи». Работник считается членом такой «семьи», а не обычным «наемником», а значит, его ответственность и права далеко выходят за рамки основных трудовых обязанностей. В свою очередь корпорации поддерживают работника на всем его жизненном пути: помогают в приобретении жилья, выделяют денежные суммы в связи с рождением детей, а затем их обучением в университетах и колледжах, выплачивают щедрые выходные пособия и корпоративные пенсии.

ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ

Основа либеральной трудовой этики — это личные усилия и ответственность каждого за собственное благосостояние. Любая форма распределения доходов здесь справедлива, т.к. она возникает в итоге конкурентной борьбы, развертываемой по определенным правилам.

Хотя современные либералы признают необходимость минимальной социальной защиты, они все же полагают, что за это приходится платить определенную цену. Любые эгалитарные меры нарушают способность рынка эффективно распределять ресурсы, ослабляя стимулы к работе и мобильности. Проблемы бедности следует решать, максимально ограничив вмешательство государства и создав возможность для малообеспеченных граждан, в том числе за счет снижения налогов, самостоятельно решать собственные проблемы. Поэтому в англосаксонских странах трансфертные платежи (пособия и субсидии из госбюджета) невелики. Материальная помощь имеет адресную направленность, краткосрочный характер и предоставляется на основании проверки нуждаемости. Действуют преимущественно частные системы пенсионного страхования и страхования здоровья.

Другая позиция, разделяемая консерваторами, социал-демократами, католиками, заключается в том, что социальная защита — справедливое следствие экономического прогресса и фактор, способствующий экономическому развитию, т.к. за нижним порогом бедности личность человека, лишенного поддержки, уже невозможна. Свобода понимается скорее как реальная, а не потенциальная возможность, а трансферты — как инвестиции в человеческий капитал. Образно выражаясь, либеральная модель предоставляют человеку шанс на выигрыш в «экономике казино», а социально ориентированная — гарантии достойной жизни в «государстве благосостояния».

СПб: Питер, 2002. С. 118.

⁹ См.: Шевчук А.В. Социальная роль бизнеса в моделях корпоративного управления // Труд и социальные отношения. 2006. № 1, или: SPERO. Зима 2005. (<http://spero.socpol.ru>)

В самих странах континентальной Европы существует две модели государства благосостояния¹⁰. Социал-демократическая модель, характерная для стран Северной Европы (Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания) и Нидерландов, включает прямое предоставление государством социальных услуг населению, большие объемы трансфертов, основанных на принципах универсализма и единообразия, в результате чего достигается выравнивание доходов. Значительные социальные расходы государства покрываются за счет высокого уровня налогообложения. Наиболее полно социал-демократические идеалы удалось реализовать в Швеции. В стране долгое время проводилась политика «солидарных заработных плат», целью которой являлось равное вознаграждение за равный труд для мужчин и женщин, людей разного возраста, работников предприятий одной отрасли, но разных форм собственности (работник не должен страдать из-за низкой рентабельности своего предприятия), а также уменьшение разницы зарплат между рабочими и служащими, представителями разных отраслей экономики.

Консервативная модель имеет место в европейских странах с социально ориентированной рыночной экономикой (Австрия, Германия, Италия, Франция и др.). Здесь в предоставлении социальной помощи сохраняется значительная дифференциация, в зависимости от отрасли, трудового стажа и т. п.

В результате, среди развитых стран именно в США наблюдается наибольший уровень имущественного неравенства и наибольшая доля живущих за чертой бедности. В Великобритании положение дел также хуже, чем в ведущих странах континентальной Европы, а наиболее благоприятная ситуация в скандинавских странах, несмотря на то, что социал-демократическая модель в настоящее время сталкивается с серьезными трудностями. По данным ООН, в США разрыв в доходах между 10% богатейших людей страны и 10% беднейших составляет около 16 раз, а в Великобритании — 14 раз, тогда как в Нидерландах, Франции, Швейцарии, Бельгии, Дании — 8–9 раз, а в Австрии, Швеции, Норвегии, Финляндии — 6–7 раз¹¹. Население, живущее ниже черты бедности, составляет в США — 17%, Великобритании — 12,5%, в Нидерландах, Франции, Швейцарии, Австрии, Бельгии, Германии — 7–8,5%, а в Финляндии, Дании, Норвегии, Швеции — 5,5–6,5%¹².

БУДУЩЕЕ МОДЕЛЕЙ: КОНВЕРГЕНЦИЯ ИЛИ ГИБРИДИЗАЦИЯ?

Концепция конвергенции появилась в 1960-х годах и первоначально подразумевала формирование «смешанного общества» на основе взаимного сближения капитализма и социализма. Подобных взгля-

дов придерживались Я. Тинберген, Р. Арон и Дж. Гэлбрейт. Сегодня в эпоху глобализации эта концепция обретает второе дыхание, наполняется новым смыслом и становится одной из самых популярных в дискуссиях о будущем мировой экономики. Речь вновь идет о движении всех стран к некоей оптимальной хозяйственной организации, но за ее образец выдается англосаксонская либеральная модель. В качестве основных факторов, способствующих конвергенции, как правило, называются: формирование глобальных рынков, транснационализация фирм и уменьшение вследствие этого регулирующих возможностей национальных государств.

В отношении самого тезиса о конвергенции существует немало контраргументов. Мы остановимся лишь на исторической и культурной специфике обществ, обладающей сильной инерцией, и невозможности слепого копирования чужих практик. Образно резюмируя эту мысль, французский экономист Р. Буйе подчеркивает: «Капиталистические модели не импортируются как товары»¹³. Известно, к примеру, что некоторое время назад в США упорно пытались внедрить японские практики управления, и лишь в ограниченном числе случаев можно было говорить об успехе. Американцы оказались слишком индивидуалистичными для того, чтобы освоить групповое принятие решения или практику выплаты вознаграждений на групповой основе.

Представители социальных наук активно используют категорию «зависимости от однажды выбранного пути» (path dependency), смысл которой сконцентрирован в тезисе «история значима». Речь идет о том, что траектория прошлого развития специфическим образом задает некий коридор возможных изменений в будущем. С этой позиции правильнее говорить не о конвергенции к единой модели, а об эволюции и «гибридизации» существующих моделей. Другими словами, различные хозяйственные системы ищут сегодня свои ответы на вызовы глобализации и постиндустриализма.

На наш взгляд, не следует представлять глобализацию исключительно как некий объективный процесс, а конвергенцию как ее автоматическое следствие. Сейчас разворачивается борьба за всю конфигурацию нового мирового порядка. Инициатива у США, которые пытаются представить либеральную модель как некое естественное устройство глобальной экономики. В этом свете конвергенция предстает скорее как желаемое некоторыми политическими силами, чем как действительное. Таким образом, в данном случае мы имеем дело с очередным идеологическим феноменом и попытками социального конструирования реальности.

¹⁰ См: Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge, 1990.

¹¹ Доклад о развитии человека 2007/2008. М.: Весь мир, 2007. С. 281.

¹² Там же. С. 241.

¹³ Boyer R. French Statism at the Crossroads // Political Economy of Modern Capitalism. Mapping convergence and Diversity. / Ed. by C. Crouch and W. Streeck. L.: Sage, 1997. P. 92.