

СОЦИАЛЬНОЕ РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО

В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ

РАЗВИТИЕ
КОНКУРЕНЦИЯ
ТОВАРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
БЛАГОСОСТОЯНИЕ
РЫНОЧНАЯ
ЭКОНОМИКА
ПРАВО
ORDO
ПОРЯДОК
ОБЩЕСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
РЕГУЛИР
КАПИТАЛИЗМ
СОЦИАЛЬНЫЙ
Частная
собственность
СУБСИДИАРНОСТЬ
Фрайбургская
школа
РЫНОЧНЫЕ
ЦЕНЫ



Konrad
Adenauer
Stiftung

СОЦИАЛЬНОЕ
рыночное хозяйство
в условиях глобализации

Москва
РИФ «СЕМИР»
2020

УДК 339.9
ББК 65.5
К 83

Редакторы-составители:

К. Кроуфорд, Т. Кунце, С.И. Невский

Авторский коллектив:

*П.В. Бизюков, А. Вамбах, Г. Гекке, Ш. Грайнер, Д. Дёрр, М. Дирмайер,
Ш. Кампетер, О. Ковальски, Т. Кунце, Т. Майер, С.И. Невский,
Б.Б. Славин, Ю. Хаукап, М. Хютер, Ф. Шорконф*

Научный редактор переводов, автор примечаний, составитель библиографического аппарата, указателей имен и терминов – *С.И. Невский*

Все тексты на немецком и русском языке,
а также переводы с немецкого на русский, вошедшие в данное издание,
являются объектом охраны авторского права.

Данной книгой Фонд Конрада Аденауэра завершает серию из трех изданий,
посвященных концепции социального рыночного хозяйства.

К 83 Социальное рыночное хозяйство в условиях глобализации / Ред.-сост.: К. Кроуфорд, Т. Кунце, С.И. Невский; Научн. редактор переводов, автор примечаний С.И. Невский; Предисл. Т. Кунце; Фонд Конрада Аденауэра в России. М.: РИФ «СЕМИР», 2020.

Книга знакомит читателей с современным состоянием немецкой модели социального рыночного хозяйства, ее институциональным потенциалом и перспективами развития в условиях международной конкуренции экономических систем в начале XXI столетия. Авторы статей концентрируют внимание на особенностях конституционного устройства социального рыночного хозяйства, определении его места в рамках ЕС и в мире. Рассматривается специфика влияния внедрения цифровых технологий на экономику и общество. Обсуждаются перспективы эволюции трудовых отношений и будущее рынка труда в Германии и России. Анализируются проблемы монетарной политики, регулирования финансовых рынков и денежного порядка в условиях глобализации и цифровой трансформации. Издание снабжено указателем имен и терминов.

Книга предназначена для студентов, преподавателей, экспертного и научного сообщества, а также всех читателей, интересующихся актуальными проблемами социально-ориентированной рыночной экономики в эпоху глобализации и цифровизации.

ISBN 978-5-6044480-2-1

© Фонд Конрада Аденауэра в России, 2020

© Коллектив авторов, 2020

© ООО «Рекламно-издательская фирма» «СЕМИР», 2020

Оглавление

Предисловие к изданию.....	4
Что такое социальное рыночное хозяйство? (<i>Томас Кунце</i>)	
Часть I. Сила влияния концепции социального рыночного хозяйства в ЕС и международная конкуренция экономических систем.....	6
Нормативно-институциональный потенциал концепции социального рыночного хозяйства в рамках Европейского союза (<i>Франк Шорконф</i>).....	7
Модель «Социального рыночного хозяйства»: перспективы в рамках международной конкуренции систем – между свободной рыночной экономикой и китайским государственным капитализмом (<i>Ральф Вробель</i>).....	15
Часть II. Прекрасный новый мир. Цифровая экономика в глобальном мире.....	25
Цифровая трансформация социального рыночного хозяйства: между загадкой производительности и надеждой на рост (<i>Михаэль Хютер, Матиас Дирмайер, Генри Гекке</i>).....	26
Особенности цифровой экономики в условиях глобализации (<i>Борис Славин</i>).....	40
Дивный новый мир. Как цифровизация меняет экономику и конкуренцию (<i>Юстус Хаукан</i>).....	50
Цифровизация как вызов для социального рыночного хозяйства (<i>Ахим Вамбах</i>).....	70
Часть III. Мир транснациональных корпораций: Закат профсоюзов?.....	77
Укрепление коллективных переговоров – модернизация социального партнерства: какая тарифная политика нужна миру труда завтрашнего дня? (<i>Штеффен Кампетер</i>).....	78
Мир транснациональных корпораций: тарифная автономия и участие работников в управлении предприятием на уровне международных компаний (<i>Штефан Грайнер</i>).....	89
Транснациональные корпорации в России: нужны ли им профсоюзы? (<i>Петр Бизюков</i>).....	107
Часть IV. Деньги правят миром. Глобальные финансовые рынки и политика.....	117
Власть финансовых рынков и примат политики (<i>Томас Майер</i>).....	118
Эра цифровых валют: возможна ли децентрализация денежного порядка? (<i>Джулиан Дёрр, Олаф Ковальски, Сергей Невский</i>).....	127
Предметный указатель.....	139
Именной указатель.....	143
Сведения об авторах и переводчиках.....	144

Предисловие к изданию

Что такое социальное рыночное хозяйство?

Томас Кунце

К характерным особенностям нации, наряду с этнонимом, языком, общим происхождением, культурными и духовными традициями, относится система ее экономического устройства. Как и многие другие характеристики, экономическая система часто определяется спецификой ландшафта и географического положения. Хозяйственный уклад какого-нибудь островного государства со скудными запасами полезных ископаемых, скорее всего, сложится иначе, чем экономика страны, которая располагается на территории с богатыми природными ресурсами. К этим географическим условиям следует добавить и духовно-культурный аспект. Такие факторы, как религия и общественные нормы, могут определять характерные черты всего экономического строя, как это убедительно продемонстрировал *Макс Вебер* в своей работе *«Протестантская этика и дух капитализма»*. Так какая же модель экономического устройства характеризует Федеративную Республику Германия? Когда в 1952 году отца-основателя нашего государства – федерального канцлера *Конрада Аденауэра* – спросили об этом в США, он ответил следующим образом:

«Мы построили нашу экономику на основе конкуренции и социальной справедливости. Мы называем этот экономический порядок “социальным рыночным хозяйством”, которое объединяет свободное предпринимательство с социальной ответственностью»¹.

В наши дни данная форма свободной рыночной экономики воспринимается как нечто само собой разумеющееся в качестве основы германского хозяйственного строя. Наиболее удачную характеристику этой экономической системы также передает широко употребляемый в качестве синонима термин *«рейнский капитализм»*, который закрепляет географические корни данного понятия. Подобное симптоматичное отождествление в полной мере соотносится как с внутригерманским дискурсом, так и с восприятием за рубежом. Сегодня в Германии преобладает широкий общественный и межпартийный консенсус в отношении социального рыночного хозяйства как главенствующего экономического строя ФРГ. При этом данный факт ни в коей мере не является результатом самопроизвольного развития. Фундамент модели социального рыночного хозяйства был заложен в годы институционального строительства западногерманского государства, которое происходило при непосредственном партийно-политическом участии Христианско-демократического союза (ХДС). Наглядным подтверждением тому может служить выработка конституционных основ Федеративной Республики Германия, которая в значительной мере осуществлялась под влиянием христианско-демократических ценностей ХДС.

¹ *Конрад Аденауэр*, выступление в Палате представителей США, 28 мая 1957 года.

В отличие от либерализма XIX века, в историческом процессе становления христианской демократии социальные вопросы изначально играли важную, если даже не решающую роль. Социальным перекосам, порожденным «манчестерским капитализмом», были поставлены в противовес христианский образ человека и принципы солидарности и субсидиарности. Но и идеям другого, более позднего продукта Просвещения – социализма, как в его социал-демократической, так и позднее в коммунистической форме, с его экономическим уравниванием и обезличиванием общественной жизни, была противопоставлена добродетель устремлений и усердия, нуждающаяся, впрочем, в государственной защите. Всевозможным радикальным и революционным идеям общественного переворота, прежде всего коммунистическому мифу о классовой борьбе, была противопоставлена альтернатива эволюционного, самоподдерживающегося пути развития.

Уже в период существования Германской империи знаменитые социальные законы *Отто фон Бисмарка*, принятые в 1883–1889 годах, могли реализовываться только при поддержке христианско-демократической партии Центра, к которой до войны принадлежал и *Конрад Аденауэр*. Этой исторически заданной христианско-демократической линии придерживается и Фонд Конрада Аденауэра. На этом мы заканчиваем краткий экскурс в прошлое, с тем чтобы обратиться к будущему. Каково нынешнее состояние социального рыночного хозяйства и его место в мировой экономической системе? В каких формах оно может проявляться в будущем? Какова ситуация в России? Обсуждению этих и других вопросов посвящено настоящее издание.

Москва, 18 ноября 2019 года

Часть I

Сила влияния концепции социального рыночного хозяйства в ЕС и международная конкуренция экономических систем

Нормативно-институциональный потенциал концепции социального рыночного хозяйства в рамках Европейского союза

Франк Шорккопф

Интеграция на основе дирижизма или рынка?

«На мой взгляд, нам нужна не программа планирования, а программа порядка. Большое значение [...] имеет то, считает ли отдельный предприниматель, что он в рамках определенного прогноза сможет лучше оценить развитие рынка, или же государство самостоятельно, выходя за рамки инструментов экономической политики, пытается непосредственно влиять на предпринимательские решения». Спустя пять лет после вступления в силу (в 1958 году) Римского договора Советы министров тогда еще трех европейских Сообществ* встретились с членами Европейского парламента и тремя исполнительными органами власти. Министр экономики Германии *Людвиг Эрхард*, входивший в Советы министров сообществ, и уже несколько лет критиковавший концепцию экономической политики Европейской комиссии, если не интеграции в целом, воспользовался этой возможностью, чтобы выразить критику (Abelshausen, 2016. S. 482 (515ff.); Petersen, Wohlgemuth, 2009. S. 165ff.).

Тогда обсуждалось предложение Комиссии ЕЭС под руководством *Вальтера Хальштейна* о целях Экономического сообщества на втором этапе 12-летнего переходного периода, в течение которого должен был быть создан единый рынок. Помимо прочего, Комиссия представила программу действий, с тем чтобы «развивать свой экономический союз более решительно, более активно, более конструктивно и более динамично». В своем выступлении *Хальштейн* ответил на критику *Эрхарда* и резко отверг ее: «Свободный экономический порядок, и именно свободный экономический порядок, требует присутствия государства. [...] Благодаря этой программе мы не открываем путь к тому, что многие считают плановым хозяйством. По существу мы бы и не смогли это сделать»¹. Высокопоставленные представители других государств-членов, разве что в более дипломатической форме, также выразили одобрение и поддержку работы Комиссии. Они понимали, что дистанцируясь от планового хозяйства, *Хальштейн* имеет в виду не французскую модель планификации (*planification*), а «восточный» дирижизм социалистического толка. Обмен мнениями в ноябре 1962 года является примером амбивалентности экономической модели европейской интеграции, которая затем конкретизировалась в Европейских сообществах, а сегодня – в Европейском союзе (ЕС).

В настоящее время в Договорах сказано, что Европейский союз формирует внутренний рынок и работает над созданием «высоко конкурентной социальной рыночной экономики» (статья 3 абзац 3 Договора о ЕС), что этот внутренний рынок

* Речь идет об интеграционных объединениях между ФРГ, Францией, Италией и странами Бенилюкс, образованных в результате заключения ими 18 апреля 1951 года договора о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), а также подписания 25 марта 1957 года в Риме договоров о создании Европейского сообщества по атомной энергии (ЕВРАТОМ) и Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Все три альянса объединились в единое Европейское сообщество в 1967 году. – *Примеч.*

С.И. Невского.

¹ Europäisches Parlament, Verhandlungen und ausführliche Sitzungsberichte, Sitzungsperiode 1962–1963, III/63. Nr. 60, Sitzung am 20. November 1962. Цит. по: S. 63, 77, 80f.

предусматривает систему защиты от нарушений конкуренции², и что деятельность государств-членов и самого ЕС предполагает экономическую политику, соответствующую фундаментальным принципам открытой рыночной экономики со свободной конкуренцией (статья 119 абзац 1 и статья 120 Договора о функционировании ЕС / ДФЕС), обеспечивая тем самым эффективное использование ресурсов (статья 127 абзац 1 ДФЕС; статья 2 Устава Европейской системы центральных банков/Европейского центрального банка). В этой связи представляется очевидным однозначный ответ на вопрос об устройстве европейской экономической модели: «экономической конституцией» Европейского союза является социальное рыночное хозяйство. Действующие субъекты – граждане, предприниматели и потребители – принимают самостоятельные решения на основе своих предпочтений, обеспеченные частной собственностью и договорами, в рамках стабильной правовой системы, предусматривающей гарантию конкуренции и ответственность индивидов за свои действия.

Однако эта система становится менее однозначной, если учесть контекст процесса европейской интеграции с момента создания ЕОУС в 1952 году, обширный каталог целей ЕС, а также предусмотренные политические меры и принципы. На протяжении десятилетий термин «рыночная экономика» вообще не фигурировал в договорах, а принципиальным было скорее понятие конкуренции, используемое в некоторых случаях и сегодня. Поэтому само за себя говорит решение участников, посредством включения термина «социальное рыночное хозяйство» в договоры, которые были согласованы еще в рамках Европейского конституционного конвента в 2003 году, также поместить это понятие в обширный каталог целей и задач. Уже частично процитированный текст первого подпункта третьего абзаца третьей статьи Договора о ЕС полностью звучит так:

«Союз создает внутренний рынок. Он старается обеспечить устойчивое развитие Европы на основе сбалансированного экономического роста и стабильности цен, реализовать идею эффективной конкурентной социальной рыночной экономики, стремящейся к полной занятости и социальному прогрессу, а также достичь высокого уровня охраны и улучшения качества окружающей среды. Он способствует научно-техническому прогрессу».

Социальное рыночное хозяйство в рамках внутреннего рынка сопровождается политикой в области занятости, социальной и экологической политикой. И тот факт, что рыночная экономика сама по себе должна быть конкурентоспособной, также может рассматриваться как свидетельство проведения европейской промышленной политики. Ведь в условиях рыночной экономики давлению конкуренции подвергаются в первую очередь сами хозяйствующие субъекты, а не рыночная экономика в связи с возможностью реализации иных экономических моделей. Так какое же влияние оказывает социальное рыночное хозяйство на экономическую конституцию ЕС?

«Хозяйственная конституция» ЕС

Возможность сосуществования рыночной экономики и интервенционистских подходов, целевая конкуренция и необходимость правового обоснования принципа конкуренции были заложены еще в Договоре о создании ЕОУС. Представление о том, что на экономику всех шести государств-основателей влияет нехватка угля при неравных условиях конкуренции, привело к тому, что рыночная деятельность предприятий оказалась в рамках жесткого, принятого после длительных переговоров между

² Протокол № 27 к Лиссабонскому договору о внутреннем рынке и конкуренции: АВИ. ЕС 2008. № С 115/309.

делегациями Германии и Франции конкурентного права; в то же время на предприятия распространялись конкурентные цели политики горнодобывающей отрасли, нуждавшиеся в регулировании со стороны верховного органа. Помимо прочего, верховный орган отвечал за установление квот на добычу и цены, создание компенсационного фонда, осуществление инвестиций и поддержание постоянной коммуникации с компаниями угольной и сталелитейной промышленности. При этом общие цели 2–4 статей Договора о создании ЕОУС имели обязательную силу, то есть экономическое пространство должно было быть расширено, занятость увеличена, уровень жизни повышен; производство должно было распределяться рационально, серьезные помехи для экономик стран-участниц договора устраняться, при том что с введением общего рынка одновременно упразднялись дискриминация, субсидии, таможенные пошлины, сборы и квоты (Steindorff, 2000. S. 223 (228ff.))³.

В ЕЭС, которое наряду с ЕВПАТОМ с 1958 года стало в один ряд с ЕОУС, принцип рыночной экономики и конкуренции также выступил основой единого рынка, который с тех пор охватывал практически все отрасли. Исключение, впрочем, было сделано для сельского хозяйства, для которого предстояло разработать крайне интервенционистскую единую аграрную политику – это давнее решение является причиной того, что более 40% бюджета современного ЕС по-прежнему отводится на данный сектор (Patel, 2018. S. 86ff.)⁴. Однако именно аграрная политика как пример исключения из конкурентной рыночной среды подтверждает, что все остальные сферы экономики принципиально должны были зависеть от законов рынка. В ходе дальнейшей интеграции важную роль стала играть концепция основных свобод, то есть требование к государствам-членам сократить существовавшие ограничения на передвижение товаров, услуг, людей и капитала на общем рынке и исключить дискриминацию по признаку гражданства. С тех пор как Европейский суд в конце 1960-х годов начал интерпретировать основные свободы как субъективно наделяющее граждан правами всеобъемлющее запрещение ограничений, основные свободы стали надежным инструментом либерализации рынка, что также называют «негативной интеграцией»⁵. Государствам-членам разрешено вмешиваться в основные свободы лишь в ограниченной мере⁶, и поскольку позитивное рыночное регулирование Сообществ происходило медленно (и продолжает оставаться в ЕС сложным и намеренно лишь в исключительных случаях всеобъемлющим процессом), это приводит к тому, что предпочтительным оказывается поведение, соответствующее рыночному хозяйству. Общий рынок является частью нормативно-правовой базы европейской политики в области конкуренции, которая содержит не только антимонопольные нормы и борется со злоупотреблением доминирующим положением на рынке, но и контролирует государственную помощь, не делая исключений из

³ Автор данной статьи был очевидцем и принимал участие в данных событиях, начиная с обсуждения плана Шумана.

⁴ По мнению автора, сохранить социальный мир удалось благодаря единой сельскохозяйственной политике, компенсировавшей ряд социально-экономических стрессов в первичном секторе. Подробнее о единой сельскохозяйственной политике см., например: (Lange, 2018).

⁵ См. решение Суда ЕС по делу № 8/74, собр. 1974, 837 – Дело «Дассонвиль» (EuGH, Rs. 8/74, Slg. 1974, 837 – Dassonville), в котором было дано следующее определение: «Все правила торговли, установленные государствами-членами, которые могут прямо или косвенно, фактически или потенциально воспрепятствовать торговле в рамках Сообщества, следует считать мерами, эквивалентными по своему действию количественным ограничениям». Подробнее см. также: (Kingreen, 2009. S. 705ff.).

⁶ Эта связь обобщена в решении по делу Гебхарда (см. решение Суда ЕС по делу № C-55/94, собр. 1995, I-4165, параграф 37 – Дело «Гебхард» (EuGH, Rs. C-55/94, Slg. 1995, I-4165, Rn. 37 – Gebhard): «Из решения суда следует, что национальные меры, которые могут препятствовать или делать менее привлекательными осуществление основных свобод, гарантированных Договором, должны соответствовать четырем условиям: они должны применяться недискриминационным образом, должны быть оправданы необходимыми причинами, представляющими общественный интерес, они должны быть в состоянии обеспечить достижение преследуемой ими цели и не должны выходить за рамки того, что необходимо для достижения этой цели (...)».

законодательства о конкуренции для предприятий государственного сектора. Последнее впечатляющим образом было проявлено при приватизации телекоммуникационных и энергетических компаний, которая проводилась в рамках европейского законодательства о конкуренции с середины 1980-х годов и для которой установление конкуренции на вновь созданных рынках через право регулирования стало суверенной задачей (Kersten, 2010. S. 288ff.). Хотя государства-члены и обладают юрисдикцией в отношении права собственности (статья 345 ДФЕС), даже при обобществлении средств производства государственные предприятия по-прежнему связаны рыночными законами.

В начале 1990-х годов с подписанием Маастрихтских соглашений (1992) и вносящих в них изменения договоров, заключенных в Амстердаме (1997), Ницце (1999) и Лиссабоне (2007), последовала уже упомянутая плюрализация целей европейской интеграции с одновременным усилением внимания к социальной сфере. Введение в рамках экономического и валютного союза единой валюты («евро») можно рассматривать как «окончательное завершение» реализации рыночно-экономической концепции Договоров, ведь стабильность цен и регулируемая независимым центральным банком валюта – это важный элемент рыночной нормативно-правовой институциональной среды. При этом в Маастрихтские соглашения включаются также другие стратегии и задачи: сплоченность и региональная политика в качестве европейских посткейнсианских инструментов субсидирования для целенаправленной модернизации неблагополучных регионов (Dörr, 2016. S.173ff.), признание служб общеэкономического значения («базовые общественные услуги и инфраструктура») исключением из положений о контроле дотаций (Schorkopf, 2008. S. 253ff.), компетенции в области европейской промышленной политики и защиты прав потребителей, а также первые проекты европейской социальной политики, которые, однако, из-за разногласий между государствами-членами остались пока что на межправительственном уровне, то есть за рамками институтов Сообществ. Наконец, Договор о Европейском союзе передал компетенцию по антидискриминационному праву на общеевропейский уровень, из чего с 2000-х годов возникли правовые рамки, содержащие напряженное поле для частной автономии (Jestaedt, Britz, 2005. S. 298ff., 355ff.). В то же время основополагающие элементы рыночной экономики защищены фундаментальными правами ЕС, а именно – правами частной собственности, свободы выбора профессии и даже свободы ведения бизнеса (статьи 15–17 Хартии ЕС об основных правах), при том что частная автономия в Хартии ЕС об основных правах, к сожалению, не упоминается.

В европейской социальной политике, которая с вступлением в силу Хартии в 2009 году претерпела нормативное ужесточение посредством утверждения ряда основных социальных прав⁷, отход от концепции Социального рыночного хозяйства (именно с большой буквы) особенно бросается в глаза. Ведь изначальная концепция, если говорить вкратце, основана на идее о том, что рыночные процессы приводят к социально приемлемым для себя результатам. В настоящее время дискуссия о европейской политике в значительной степени посвящена социальному аспекту европейской интеграции, как показывает, например, провозглашение «Европейского стандарта социальных прав» Комиссией *Жан-Клод Юнкера* и государствами-членами в 2017 году, в рамках которого участники взяли на себя обязательства по единым минимальным стандартам заработной платы, социальных пособий и пенсий⁸. Как видно из документов переговоров по так и не вступившему в силу Конституционному договору ЕС, в которых обсуждалась будущая

⁷ Статья 6 абзац 1 Договора о ЕС; см. также статьи от 15–17 Хартии ЕС об основных правах, которые гарантируют свободу ведения бизнеса как основополагающего права, а также гарантируют основные свободы.

⁸ Текст декларации был принят представителями институтов ЕС на Социальном саммите ЕС в Гётеборге 17 ноября 2017 года. См.: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/social-sum-mit-european-pillar-social-rights-booklet_de.pdf. (Режим доступа: 26.03.2019). Подробная информация также доступна по ссылке: https://ec.europa.eu/commission/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/european-pillar-social-rights_de. (Режим доступа: 1.11.2019).

формулировка уже процитированного выше третьего абзаца третьей статьи Договора о ЕС, члены Конвента использовали прилагательное «социальная» рыночная экономика не в смысле ордолиберальной концепции. Они имели в виду социальное выравнивание последствий рыночно-экономической активности (Joerges, 2005. S. 461 (486); Rödl, 2005. S. 150 (155); Behrens, 2006. S. 145ff.)⁹.

Взаимосвязь рыночной экономики, правового государства и демократии

Несмотря на последующее развитие договоров после Маастрихтских соглашений, которое отдельные наблюдатели с обеспокоенностью сочли размыванием, если вообще не угрозой концепции рыночной экономики в рамках европейской интеграции (Mestmäcker, 1999. S. 129 (143ff.); Steindorff, 2000. S. 223 (245ff.)), хозяйственная конституция ЕС по-прежнему структурно согласуется с основополагающей концепцией социального рыночного хозяйства. В отличие от того, что всегда утверждается в отношении Германии, экономическая модель ЕС не является нейтральной с точки зрения экономической политики. В статьях Договора, приведенных в начале, несколько раз говорится о приверженности социальному рыночному хозяйству, и что еще более важно, его основополагающим элементам. И, возможно, продолжающаяся критика «неолиберальной» экономической политики ЕС является косвенным свидетельством его концептуальной и фактической рыночной ориентации.

Два актуальных вопроса – обсуждение ценностей ЕС (статья 2 Договора о ЕС) и системная конкуренция с авторитарными режимами, например с КНР – в последнее время заставляют обратить внимание на связь между рыночной экономикой и правовым государством/демократией. Европейская интеграция с самого начала была связана с конкуренцией систем, противопоставляя себя Совету экономической взаимопомощи. При этом упускается из виду, что в условиях экономического кризиса 1930-х годов, а в некоторых случаях даже в 1950-х годах, СССР рассматривался некоторыми как альтернативный пример экономической политики в противовес капиталистической системе Запада, поэтому в рамках американского «Нового курса» (*New Deal*) и его европейских вариантов экономической и социально-политической потенциал западных стран всегда сравнивался с ситуацией в социалистическом лагере (Patel, 2016. S. 112ff.). В особенности присоединение Греции (1981), Испании и Португалии (1986) к Европейским сообществам, а также вступление десяти стран с переходной экономикой в ЕС в 2004 году всегда рассматривались в качестве стабилизирующего фактора для европейских государств, чьи посттоталитарные парламентские демократии должны были получить выгоды от интеграции в систему общего рынка.

Решающий вопрос заключается в следующем: может ли политический режим, который хочет быть правовым государством и демократией согласно либеральной представительной конституции, следовать какой-либо иной экономической концепции, кроме рыночной экономики?

Как показывает исторический опыт Великой депрессии и тоталитаризма, чтобы иметь перспективы в качестве политической формы правления, парламентская демократия должна быть экономически эффективной, оправдывая ожидания граждан в отношении их благосостояния. Централизованно-управляемая плановая экономика была преодолена в Германии в 1990 году, к счастью, мирным путем (Ludwig, 2017. S. 111ff.). И наоборот, в долгосрочной перспективе невозможно представить, что рыночная экономика в состоянии обойтись без демократии и правового государства (Di Fabio, 2015. S. 180ff.). Экономически успешные граждане, следующие экономическим императивам частной автономии и имеющие возможность следовать им только в условиях верховенства права,

⁹ См. также комментарий по поводу недавно введенной в статью 9 ДФЕС перекрестной оговорки, которая обязывает ЕС обеспечивать высокий уровень социальной защиты при определении и осуществлении любых политических стратегий: (Mückenberger, 2014. S. 369ff.).

не станут в долгосрочной перспективе мириться с лишением политических прав, и делегируют свое право на самоопределение другим функциональным системам общества¹⁰.

Приверженность ЕС демократии, верховенству права, основным правам, свободе и равенству (статья 2 Договора о ЕС) и одновременно провозглашение представительной парламентской демократии (статьи 10 абзацы 1 и 2 Договора о ЕС) приводят к тому, что согласно первичному праву устанавливается рыночная экономическая модель, защищаемая от формальных договорных изменений принципом единогласия.

Перспектива на будущее: вызовы и угрозы

Наконец, если посмотреть с позиции сегодняшнего наблюдателя, экономическая модель социального рыночного хозяйства ЕС стоит перед рядом вызовов и угроз. Очевидно следуя политической конъюнктуре, было принято решение развивать ярко выраженную стратегию промышленной политики. Этот шаг предпринимается в контексте конкуренции ЕС с другими системами, в особенности с Китайской Народной Республикой. С 1992 года норма о компетенции (статья 173 ДФЕС) позволила органам ЕС содействовать государствам-членам в определенных мерах по поддержанию конкурентоспособности промышленности Союза – реальное политическое значение этой нормы, вероятно, заключается в том, что она связывает мышление в категориях промышленной политики с «системой открытых и конкурентных рынков» (Wissing, 2014. S. 51ff.). Публичная критика решения Комиссии от февраля 2019 года о запрете слияния железнодорожного бизнеса *Alstom* и *Siemens* относится к этой категории (Europäische Kommission, 2019). Критики применения европейского законодательства о конкуренции ссылались на китайские железнодорожные компании и будущие перспективы на мировых рынках железных дорог.

Во-вторых, еще одна проблема возникла при реализации третьей стадии экономического и валютного союза – экономические показатели различных стран еврозоны вопреки прогнозам и надеждам не сблизились, выравнивания не произошло. До сих пор окончательно не преодоленный кризис евро, слабый рост и безработица, например, в Италии, усиливают надежду на то, что различия между отдельными государствами-членами удастся преодолеть не в ходе национальных политических реформ рынка труда, социальной сферы и экономики, а через перераспределение благосостояния за счет финансовых дотаций и/или общих систем социального обеспечения. Это стремление к компенсации еще больше укрепило бы позиции социального государства в ЕС, хотя ЕС до сих пор обладает лишь незначительными компетенциями в этой области, может влиять на сравнительно небольшие объемы социальной помощи и, кроме того, сталкивается с теоретической проблемой демократии: ведь концептуально и практически степень выраженности социального государства в разных государствах-членах ЕС сильно различается, и возможное перераспределение благосостояния между северными и южными странами должно быть сначала одобрено участниками.

Одной из угроз индивидуальному самоопределению гражданина, в том числе в важнейшей области политической ответственности государств-членов, является возможное развитие ЕС в направлении регулируемой рыночной экономики. Это означает, что ЕС может поддаться всегда имеющейся в развитой профессиональной бюрократии скрытой склонности с помощью различных стимулов и апелляции к основным правам направлять предпочтения граждан ЕС в желаемую сторону. Достойным критики является решение Европейского суда расширить сферу действия основных прав Союза, что зеркальным образом уменьшает сферу применения национальных основных прав и

¹⁰ Подробнее об интеллектуальных основах социального рыночного хозяйства см., например: (Klump, 2001. S. 17ff.).

юрисдикцию соответствующих конституционных судов (Huber, 2008. S. 190ff.; более подробно см. также: Pirker, 2018). В то же время основные права Союза применяются Европейским судом и в отношениях между частными лицами, так что основные права, которые, по сути, должны ограждать от политического вмешательства в индивидуальную сферу свободы, превращаются для соблюдающего основные права гражданина в предмет вмешательства.

Ответом на эти вызовы должна быть поддержка структурного решения европейской интеграции в рамках социального рыночного хозяйства, которое со времен Парижских соглашений* на протяжении семи десятилетий было основным фактором успеха Европейского союза. Главная самопровозглашенная цель ЕС – «содействовать миру, ценностям и благополучию его народов». На основании ответственных действий в соответствии с индивидуальными предпочтениями граждан это будет удаваться и в будущем.

Литература

Abelshausen W. Deutsche Wirtschaftspolitik zwischen europäischer Integration und Weltmarktorientierung // Wirtschaftspolitik in Deutschland 1917–1990. Hrsg. von *Werner Abelshausen* u.a. In 4 Bde. Bd. 4: ders. (Hg.). Das Bundeswirtschaftsministerium in der Ära der Sozialen Marktwirtschaft. Der deutsche Weg der Wirtschaftspolitik. Berlin, Boston, 2016. S. 482–581.

Behrens P. Das wirtschaftsverfassungsrechtliche Profil des Vertrags über eine Verfassung für Europa // *Bruha Th., Nowak C.* (Hg.). Die Europäische Union: Innere Verfasstheit und globale Handlungsfähigkeit. Baden-Baden, 2006. S. 145–162.

Di Fabio U. Schwankender Westen. München, 2015.

Dörr J. Die europäische Kohäsionspolitik. Berlin, 2016.

Europäische Kommission. Pressemitteilung IP 19/881 vom 6. Februar 2019, Fusionskontrolle: Kommission untersagt geplante Übernahme von Alstom durch Siemens. Электронный ресурс: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-881_de.htm. (Режим доступа: 11.12.2019).

Huber P.M. Unitarisierung durch Gemeinschaftsgrundrechte – Zur Überprüfungsbedürftigkeit der ERT-Rechtsprechung // *Europarecht.* 2008. Bd. 43. S. 190–199.

Jestaedt M. Diskriminierungsschutz und Privatautonomie // Veröffentlichungen der Deutschen Staatsrechtslehrer. 2005. Bd. 64. Berlin, New York, 2005. S. 298–354.

Joerges Ch. What is left of the European Economic Constitution? A Melancholic Eulogy // *European Law Review.* 2005. Vol. 30. S. 461–489.

Kersten J. Herstellung von Wettbewerb als Verwaltungsaufgabe // Veröffentlichungen der Deutschen Staatsrechtslehrer. 2010. Bd. 69. Berlin, New York, 2010. S. 288–340.

Kingreen T. Grundfreiheiten // *Bogdandy A. von, Bast J.* (Hg.). Europäisches Verfassungsrecht. 2. Aufl. Heidelberg, 2009. S. 705–748.

Klump R. Soziale Marktwirtschaft: Geistige Grundlagen, ethischer Anspruch, historische Wurzeln // *Schlecht O., Stoltenberg G.* (Hg.). Soziale Marktwirtschaft. Freiburg, Basel, Wien, 2001. S. 17–59.

Lange J. (Hg.). Auf dem Weg zur Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik? Rehbürg-Loccum, 2018.

Ludwig U. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der SBZ/DDR (1949–1990) – eine Bilanz // *Heydemann G., Pacqué K.-H.* (Hg.). Planwirtschaft – Privatisierung – Marktwirtschaft. Göttingen, 2017. S. 111–148.

* Речь идет о комплексе договоров, подписанных в 1954 году в Париже, на основании которых, среди прочего, был окончательно отменен оккупационный режим в ФРГ (с 1955 года) и принята резолюция о присоединении страны к военно-политическому блоку НАТО. – *Примеч. С.И. Невского.*

Mestmäcker E.-J. Soziale Marktwirtschaft und Europäisierung des Rechts // *Nörr K.W., Starbatty J.* (Hg.). Soll und Haben – 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Stuttgart, 1999. S. 129–152.

Mückenberger U. Eine europäische Sozialverfassung? // *Europarecht.* 2014. Bd. 49. S. 369–399.

Patel K.K. Projekt Europa. München, 2018.

Patel K. New Deal: A Global History. Princeton University Press, 2016.

Petersen T., Wohlgemuth M. Wilhelm Röpke und die Europäische Integration // *Rieter H., Zweynert J.* (Hg.). „Wort und Wirkung“. Wilhelm Röpke's Bedeutung für die Gegenwart. Marburg, 2009. S. 165–199.

Pirker B. Grundrechtsschutz im Unionsrecht zwischen Subsidiarität und Integration. Baden-Baden, 2018.

Rödl F. Europäisches Verfassungsziel „soziale Marktwirtschaft“ – kritische Anmerkungen zu einem populären Modell / Integration, 2005. S. 150–161.

Schorkopf F. Das Protokoll über Dienste von allgemeinem Interesse und seine Auswirkungen auf das öffentliche Wettbewerbsrecht // *Wirtschaft und Verwaltung.* 2008. S. 253–262.

Steindorff E. Markt und hoheitliche Verantwortung in der EG. Vom Werden europäischer Wirtschaftsordnung // *Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht.* 2000. Bd. 164. Nr. 2. S. 223–273.

Wissing Ch. Die Marktstrukturverantwortung der Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Baden-Baden, 2014.

Дополнительная литература по теме

Gabriele B. Diskriminierungsschutz und Privatautonomie // *Veröffentlichungen der Deutschen Staatsrechtslehrer.* Bd. 64. Berlin, New York, 2005. S. 355–398.

Zapka K. Soziale Marktwirtschaft in der Europäischen Union. Wiesbaden, 2018.

Модель «Социального рыночного хозяйства»: перспективы в рамках международной конкуренции систем – между свободной рыночной экономикой и китайским государственным капитализмом

Ральф М. Вробель

Постановка вопроса

Сегодня в мире конкурируют три основные системы координации экономической деятельности, считающиеся успешными на международном уровне и обладающие всеми существенными характеристиками экономических моделей. К ним относятся либеральные западные модели, такие как свободная рыночная экономика США или Великобритании, а также социальное рыночное хозяйство Германии. Однако в последнее время эти системы испытывают всё большее давление со стороны китайской модели социалистической рыночной экономики. Немецкая модель социального рыночного хозяйства, как известно, опирается на теорию ордолиберализма и фокусируется прежде всего на установление нормативно-правовых рамок рыночно-хозяйственной деятельности. Кроме того, как писал *Альфред Мюллер-Армак*, один из отцов-основателей социального рыночного хозяйства, «*суть социального рыночного хозяйства [...] в том, чтобы соединить принцип рыночной свободы с принципом социального выравнивания*» (Müller-Armack, 1956. S. 390). Это отличает социальное рыночное хозяйство от так называемой неолиберальной модели англо-американских государств. Тем не менее, социальное рыночное хозяйство следует рассматривать как одну из двух основных западных либеральных моделей.

Либерализм является краеугольным камнем всех западных экономических систем. Но насколько устойчивой является эта модель в целом? Может быть, это просто утопия? Один из первых теоретиков либерализма экономист *Фридрих Август фон Хайек* призывал: «*...мы должны предложить людям новую либеральную программу, которая захватила бы их воображение. Мы снова должны сделать построение свободного общества интеллектуальным приключением, требующим отваги. Нам не хватает либеральной утопии...*» (Hayek, 1949 (1960). P. 384). Но есть мнение и о временном характере либерализма. Его придерживался, например, австрийский экономист *Карл Полаanyi*. Еще почти 80 лет назад он писал: «*... идея саморегулируемого рынка [...] – полная утопия. Такой институт не мог существовать в течение длительного времени, не уничтожая человеческую и природную суть общества [...]. Общество неизбежно принимало меры самозащиты, но все они нарушали саморегулирование рынка, вмешивались в организацию индустриальной жизни и тем самым создавали новые угрозы для общества*» (Polanyi, 1944. P. 3). Таким образом, по мнению ученого, либерализм появляется лишь волнами, а затем сменяется другими, менее свободными моделями.

Соответственно, более или менее либеральные экономические модели конкурируют друг с другом, и более широкое распространение получает самая привлекательная модель, приводящая к наибольшему благосостоянию¹. Однако конкуренция систем не является свободным процессом генезиса и распространения идей, она может также подвергаться и влиянию политики. Политолог *Джозеф С. Най* говорит в этом контексте о «*мягкой силе*»

¹ Подробнее о конкуренции систем см., например: (Streit, Wohlgenuth, 1999).

(“Soft Power”). Речь идет о реализации политической власти на основе культурной привлекательности, идеологии или даже при помощи международных институтов (Nye, 1990). В последние годы в этой области особенно активно действует Китай, в то время как распространение своих ценностей западными либеральными демократиями стало более сдержанным.

Более того, в настоящее время во всем мире наблюдается отход западных стран от либеральных моделей, сформировавшихся в последние десятилетия. Примером этому могут служить не только «Брексит» – выход Великобритании из ЕС, или новый протекционизм президента США *Дональда Трампа*. Даже в самой Германии экономическая политика всё больше отдалается от первоначальной модели социального рыночного хозяйства. Причина заключается во всё более ощущаемой в обществе социальной разобщенности (Lessenich, Nullmeier, 2006). Хотя дела в Германии в 2019 году обстояли как никогда благополучно – низкая безработица, рост заработных плат и т.д. – тем не менее, всё чаще говорится о растущей бедности, о последствиях миграционного кризиса для немецкого социального государства, о выигравших и проигравших от распространения цифровых технологий или глобализации в целом (Bertelsmann Stiftung, 2018). Результатом этого является, с одной стороны, расширение системы социального государства (посредством таких мер, как ограничение роста ставок арендной платы или введение обязательного минимального размера заработной платы) (Stiftung Marktwirtschaft, 2015). С другой стороны, особенно после финансово-экономического кризиса, наблюдается растущее неприятие либеральной модели, благодаря которой, собственно, всё это благосостояние и его перераспределение стали возможны. Так, с 2000 по 2010 год уровень одобрения социального рыночного хозяйства в Германии понизился с 55% до 38% (Institut für Demoskopie Allensbach, 2010. S. 2). Результаты соответствующих социологических исследований вызывают тревогу и сегодня. В ходе опроса, проведенного Институтом изучения общественного мнения в Алленсбахе в январе 2019 года, только 48% респондентов из западных федеральных земель заявили, что лучшей экономической системы, чем рыночная экономика, не существует, а в Восточной Германии этот показатель составил и вовсе 30% (Welt-Online, 2019).

Поэтому вопрос, обсуждаемый в данной статье, заключается в том, какую роль играла либеральная концепция социального рыночного хозяйства в последние десятилетия и каким потенциалом она располагает в будущем. С этой целью далее мы сначала кратко взглянем на обозначенные выше современные модели рыночной экономики. Затем будет рассмотрена модельная функция социального рыночного хозяйства в последние десятилетия. В заключении мы определим потенциал возможностей, который имеется у этой модели в эпоху геополитических перемен XXI века.

Современные модели рыночной экономики

В экономической науке, в рамках так называемой теории «разнообразия капитализма» (*Varieties of Capitalism*), различают два типа рыночной экономики: либеральная рыночная экономика и координируемая (регулируемая или управляемая) рыночная экономика. В либеральной рыночной экономике основную координирующую функцию выполняют рынки, в то время как государству отводится относительно незначительная роль. Данный подход утвердился прежде всего в рыночных экономических системах англо-американских государств, включая Ирландию. Таким системам противопоставляются страны с рыночной экономикой, где доминируют другие механизмы координации. Согласно концепции «разнообразия капитализма», социальное рыночное хозяйство Германии является одной из разновидностей такой координируемой рыночной системы. К этой категории также относятся более мелкие соседи Германии, скандинавские государства всеобщего благосостояния, а также хозяйственные системы Японии и Южной Кореи (Hall, Soskice, 2001). Что касается китайской модели

социалистической рыночной экономики, то она считается не полноценной рыночной системой, а гибридной формой, состоящей из рыночно-экономических и государственно-капиталистических элементов (Csanadi, 2016).

Значение всех этих трех разновидностей рыночной экономики в международной конкуренции систем определяется экономическим потенциалом их главных представителей. Наиболее влиятельная англо-американская модель либеральной рыночной экономики действует в США. В 2018 году ее доля в мировом валовом внутреннем продукте составила 15,26%. Кроме того, в 2018 году США заняли первое место в рейтинге глобальной конкурентоспособности (World Economic Forum, 2018. P. 587). Основными характеристиками этой экономической модели являются: координация посредством ценового механизма, открытость для инвесторов и конкурентов, высокоразвитые финансовые рынки, а также гибкий рынок труда с довольно низким уровнем защиты работников, слабая система социального обеспечения и незначительные расходы государства на образование (Amable, 2003. Pp. 13–16). Идеологической основой этой модели является «*неолиберализм*», который всё чаще соотносится скорее с отрицательными коннотациями, и который выступает за малые объемы регулирования и субсидий в сочетании с низкими налоговыми ставками и таможенными пошлинами².

Координируемые рыночно-хозяйственные модели, одним из наиболее незаурядных представителей которых выступает социальное рыночное хозяйство Германии, распространились в основном в странах Европейского союза. Обобщая, можно сказать, что весь ЕС по состоянию на 2018 год с его долей в 16,3% мирового ВВП является примером координируемой рыночной экономики. Центральноевропейские координируемые рыночные экономики также очень конкурентоспособны. Так, в рейтинге Всемирного экономического форума Германия, Швейцария и Нидерланды заняли третье, четвертое и шестое места, соответственно. Скандинавские государства всеобщего благосостояния – Швеция и Дания – также вошли в топ-10 стран с конкурентной рыночно-хозяйственной средой (World Economic Forum, 2018. P. IX). Центральноевропейские страны ЕС демонстрируют высокий уровень неценовой координации и более низкий уровень протекционизма по отношению к зарубежным конкурентам и инвесторам. Уровень развития финансового рынка там умеренный, при этом они располагают относительно негибкими рынками труда, для которых, впрочем, характерна высокая степень защиты работников, что зачастую дополняется активной политикой на рынке труда. Как правило, в этих странах хорошо развита система социальных гарантий, также на высоком уровне находятся расходы государства на образование (Amable, 2003. Pp. 171–181). Идеологической основой экономической модели в Германии является «*ордолиберализм*», который сочетает принципы свободного рыночного хозяйства с системой правил индивидуального поведения участников рынка («*правила игры*»)³.

Этим скорее либеральным системам, основанным на принципах рыночного хозяйства и демократии, сегодня противостоит новый конкурент: азиатская гибридная модель – социалистическая рыночная экономика Китая. В 2018 году ВВП Китайской Народной Республики составил 18,23% мирового производства ВВП. Это делает Китай крупнейшим народным хозяйством в мире. И хотя в Индексе глобальной конкурентоспособности за 2018 год страна занимает только 28-е место (World Economic Forum, 2018. P. 159), ее стремление стать мировым лидером в ряде важнейших отраслей, выраженное, например, в стратегии «*Сделано в Китае 2025*»*, является очень амбициозным (Angerbauer, König,

² Подробнее о неолиберальных представлениях о рынке см., например: (Flassbeck, Spiecker, 2010).

³ О содержательном сходстве неолиберализма и ордолиберализма см., например: (Vanberg, 2010. S. 3–5).

* Данная стратегия (англ. – “*Made in China 2025*”), провозглашенная правительством КНР весной 2015 года, нацелена на технологическое развитие национальной промышленности в 10 ключевых секторах – новых передовых информационных технологиях, автоматизированном машинном оборудовании и робототехнике, аэрокосмическом оборудовании, новых материалах и проч., с целью занятия верхних

2017). Несмотря на то что экономика в Китае координируется ценовым механизмом, одновременно существует крупный государственный сектор. Государство в целом проводит протекционистскую политику, а открытие экономики на протяжении десятилетий осуществляется через особые экономические зоны. Вступление Китая в ВТО в 2001 году не привело к полной открытости страны. Финансовые рынки развиты скорее недостаточно и контролируются государством. В течение многих лет Китай планомерно выстраивает систему упорядоченного и гибкого рынка труда, однако социальные гарантии по-прежнему ограничены базовым медицинским страхованием и обеспечением прожиточного минимума. Государственные расходы на образование в целом также относительно невелики (Zhang, 2018. Pp. 126–142). Концептуальной основой этой хозяйственной модели является идея авторитарного государства в сочетании с гибридной экономикой, где в ключевых отраслях – энергетике, телекоммуникациях и банковском секторе – доминирует государство, но параллельно также существует частный сектор, в котором допускается производство продукции и потребительских товаров, а также изделий легкой промышленности (Wang, 2014). Так или иначе, сегодня Китай представляет значительный вызов для либеральных экономических систем Запада.

Золотой век «западного либерализма»: модель социального рыночного хозяйства

После эпохи кейнсианства, рыночных интервенций 1970-х годов и последовавшего за ними кризиса «стагфляции», то есть сочетания экономической стагнации и инфляции, ситуация в западных рыночных системах с 1980 года изменилась принципиально (Rothschild, 1982). Под лозунгом «Победа в противостоянии идей» (“Winning the War of Ideas”) произошел возврат к экономическим доктринам либерализма, прежде всего в англо-американском мире. Две наиболее известные экономические модели того времени – это «тэтчеризм», названный в честь премьер-министра Великобритании *Маргарет Тэтчер*, находившейся у власти с 1979 по 1990 год, и «рейганомика» – либеральная система, действовавшая в США при президенте *Рональде Рейгане* с 1981 по 1989 год. Оба политика преобразовывали свои страны в ключе англо-американского неолиберализма, приватизируя государственные предприятия, например, железнодорожный сектор в Великобритании, и освобождая компании от чрезмерного регулирования. Это позволило добиться более высоких темпов роста и снизить уровень безработицы. Однако именно в США эта политика привела к значительному росту государственной задолженности, так как президент *Рейган* одновременно понизил налоги и для компаний, и для частных лиц с наиболее высокими заработками. Можно сказать, что одним из результатов этой политики, которая уделяла незначительное внимание защите конкурентного порядка, являются сегодняшние крупные концерны (Hoop, 2001. Pp. 63–65; Niskanen, Moore, 1996). Тем не менее, апологеты данного направления до сих пор восторженно говорят о «голубой революции» (“Blue Revolution”) 1980-х годов. В Германии аналогичные изменения в политике произошли при канцлере *Гельмуте Коле*, пришедшего к власти в 1982 году, которые вошли в историю под лозунгом «духовно-нравственный поворот» („geistig-moralische Wende“). Канцлеру *Колю* удалось прежде всего понизить уровень государственной задолженности и долю государственных расходов. В этот период ордолиберальные принципы социального рыночного хозяйства вновь обрели «второе дыхание» (Stüwe, 2005. S. 320). Однако в 1990 году, с воссоединением Германии и появлением новых особых обстоятельств, политика либерализации *Коля* была прекращена. Но именно в 1980-е и 1990-е годы немецкое социальное рыночное хозяйство смогло усилить свое влияние также и на международном уровне.

Из-за множества экономических и политических причин в 1989 году распался так называемый *Восточный блок*. В 1990 году ГДР влилась в ФРГ и полностью переняла ее

звеньев глобальных производственных цепочек и достижения промышленного лидерства в этих отраслях. – Примеч. С.И. Невского.

экономическую систему – социальное рыночное хозяйство. Летом 1990 года немецкая марка и все нормы хозяйственного и социального порядка ФРГ были перенесены на территорию Восточной Германии в рамках Экономического и валютного союза, а Ведомство по опеке (*Treuhandanstalt*) активно занималось приватизацией государственного имущества ГДР (Strubelt, 2010). С распадом СССР в 1991 году был также упразднен Совет экономической взаимопомощи (СЭВ). Это открыло путь постепенному расширению в 1990–2013 годах Европейского союза на территорию Восточной Европы. Страны-кандидаты должны были соответствовать определенным нормам, «*копенгагенским критериям*»*, которые по-прежнему имеют решающее значение для членства в ЕС. Среди этих критериев – внедрение демократии и рыночной экономики (Eur-Lex, без даты). Интересно, что с точки зрения типологизации экономических моделей большая часть стран, принятых в ЕС в 2004 году, сегодня может быть разделена на две группы. Три прибалтийских государства, а также Румыния и Болгария приняли скорее «*неолиберальную*» ориентацию по образцу англо-американских экономических систем, в то время как Вишеградские государства – Польша, Чехия, Словакия и Венгрия, а также Словения могут считаться странами, в которых утвердились модели координируемой рыночной экономики центральноевропейского типа⁴. Очевидно, что в последнем случае хорошим примером послужило именно социальное рыночное хозяйство Германии с его ордолиберальной концепцией.

Ордолиберальные идеи, лежащие в основе социального рыночного хозяйства, смогли приобрести значительную популярность также и на международном уровне. В макроэкономике период между 1985 и 2008 годами определяют как время «*великой умеренности*» (“*Great Moderation*”), характеризующееся пониженной макроэкономической волатильностью. Главной причиной этого явления считается распространение принципа автономии центральных банков по образцу Немецкого федерального банка, а также идей монетаризма в США (Summers, 2005). Еще в 1985 году Федеральный резервный банк США ввел монетарное правило управления денежной массой, так называемое *правило Тейлора*, согласно которому эмиссия денег центрального банка должна зависеть от экономического роста⁵. Одновременно Федеральная резервная система (ФРС) получила больше независимости. В конце 1990-х годов несколько крупных центральных банков, таких как Банк Англии (в 1997 году) или центральные банки в Южной Корее и Японии (в 1998 году), стали независимыми по образцу Немецкого федерального банка. Кульминацией данного развития событий может считаться создание Европейского центрального банка (ЕЦБ) в 1998 году, который почти буквально перенял положения о независимости от Немецкого федерального банка (Wrobel, 2018. S. 26).

Основополагающие идеи социального рыночного хозяйства утвердились и в рамках других проектов Европейского союза. Например, такие ордолиберальные принципы, как свободные и открытые рынки с 1993 года положены в основу внутреннего рынка ЕС. Общеευропейская политика в сфере защиты конкуренции изначально опиралась на положения немецкого Закона против ограничений конкуренции 1957 года, разработанного в соответствии с идеями «*антимонопольной политики*» представителя ордолиберализма *Вальтера Ойкена* (Eucken, 1952, 1990. S. 255–264). Так что в 1993 году конкурентное право Европейского союза оказалось под непосредственным влиянием модели социального рыночного хозяйства.

Основные положения ордолиберализма можно найти и в порядке международной торговли, по-новому оформленному в 1995 году в связи с созданием Всемирной торговой организации. Хотя при выработке принципов функционирования этой организации

* Копенгагские критерии, принятые в 1993 году, требуют от государств-членов ЕС соблюдения демократических принципов, гарантий свобод и уважения прав человека, а также признания общих правил и стандартов ЕС, наличия конкурентоспособной рыночной экономики и проч. – *Примеч. С.И. Невского.*

⁴ См. подробнее анализ в: (Ahrens, 2009).

⁵ О дискуссии на эту тему см., например: (Woodford, 2001).

никакого прямого влияния со стороны Германии не было (а скорее там доминировали представления англо-американского мира), тем не менее, заложенные в основу ВТО антидискриминационные правила, прежде всего принцип наибольшего благоприятствования и равноправного национального режима, в сочетании с идеей устранения торговых барьеров достаточно удачно вписываются в систему ценностей концепции социального рыночного хозяйства⁶. Именно здесь можно наглядно убедиться в том, что основанное на постулатах ордолиберального учения социальное рыночное хозяйство является не каким-то третьим путем между капитализмом и социализмом, а самостоятельной умеренно-либеральной моделью.

Геополитический поворот XXI века

Ключевым заблуждением 1990-х годов, после краха коммунизма и распространения либеральных западных идей в бывшем Восточном блоке, было убеждение об окончательной победе принципов демократии и рыночной экономики во всем мире. В данном случае симптоматичной является книга 1992 года американского ученого *Фрэнсиса Фукуямы* «Конец истории и последний человек», в которой автор описывает демократию, рыночную экономику и западное открытое общество как повсеместно действующие и окончательно утвердившиеся принципы организации человеческого порядка (Fukuyama, 1992). В своей книге *Фукуяма* продемонстрировал не только искаженный детерминистский взгляд на историю, но и упустил из виду переход на цифровые технологии и растущее экономическое значение Китая, а также внутренние проблемы свободной рыночной экономики, проявляющиеся сегодня в процессе глобализации.

После вступления Китая в ВТО в 2001 году объем экспорта этой страны увеличился в несколько раз. Торговый дефицит США в отношении Китая растет. На рынке стали КНР занимает доминирующее положение, обеспечивая примерно 50% мирового производства (World Steel Association, 2018. Рр. 7–8). Благодаря переизбытку мощностей в строительном секторе, а также валютным резервам от экспорта, сегодняшний Китай в состоянии значительно укрепить свою экономику и, соответственно, политические позиции. С 2013 года своим проектом «*Один пояс – один путь*» (или «*Экономический пояс Великого шелкового пути*») Китай впечатляет – и одновременно пугает – своих соседей в Южной, Юго-Восточной и Центральной Азии, а также многие другие страны в других регионах мира. Этот инфраструктурный проект призван соединить Китай по суше и морю со своим главным партнером и заказчиком – Европой. С этой целью китайские строительные компании сооружают автомобильные и железные дороги в Центральной Азии, а также строят огромные контейнерные порты в Южной Азии. Посредством этого грандиозного «*плана Маршалла XXI века*» Китай намерен привязать к себе большую часть регионов Азии и запустить там процесс широкомасштабного развития. Общий объем инвестиций составляет около 1,1 трлн долларов США (Xing, 2019). Чтобы сделать проект привлекательным для других стран, Китай использует концепцию «*мягкой силы*». В Институтах Конфуция люди по всему миру могут познакомиться с китайским языком и культурой, а участвующим в проекте государствам при выделении кредитов не предъявляются никакие политические требования. Это вызывает интерес прежде всего у тех стран, для которых представляется проблематичным кредитование в международных институтах развития, таких как МВФ и Всемирный банк, где доминируют страны Запада. Получая кредиты, эти страны, в свою очередь, не возражают против того, что китайские компании имеют приоритет при выдаче подрядов и что финансируемые за счет кредитов инфраструктурные проекты в основном осуществляются силами китайских рабочих и с применением китайских строительных материалов. И хотя порой это вызывает протесты

⁶ О принципах Всемирной торговой организации см.: (WTO, без даты).

со стороны местного населения, Китайской Народной Республике удается привлечь на свою сторону региональные элиты (China-Programm der Stiftung Asienhaus, 2017. Pp. 7–14). Это позволяет переносить в данные страны идеологию развития по «китайскому образцу». При этом западные представления о свободе, рыночной экономике и демократии постепенно оттесняются на второй план.

В подобной смене парадигмы виноват, впрочем, и сам Запад. Во всем мире в глазах многих пострадавших от Великого финансово-экономического кризиса 2007–2008 годов англо-американский неолиберализм продемонстрировал свою несостоятельность. Американский кризис в 2010 году также повлек за собой кризис еврозоны – кризис государственной задолженности, негативные последствия которого, выраженные в падении уровня жизни миллионов людей в странах Южной Европы, ощущаются до сих пор (Flassbeck, Spiecker, 2010). Реакция ЕС была двоякой. С одной стороны, вопреки всем нормам рыночной экономики – например, в нарушение закрепленного в рамках Экономического и валютного союза правила о запрете экстренной финансовой помощи (принципа «*No-Bail-Out*»^{*}) – была принята широкомасштабная программа по спасению стран еврозоны (*Euro-Rettungsschirm*), предусматривавшая огромные объемы субсидий для предотвращения будущих банкротств государств. С другой стороны, пострадавшим странам было рекомендовано принять меры строгой экономии с целью снижения размеров государственной задолженности. Последнее обстоятельство спровоцировало негативные ассоциации, прежде всего в отношении немецкого правительства, поскольку на таких мерах особенно жестко настаивали политики из Германии. Из-за отсутствия быстрых положительных эффектов от мер строгой экономии на юге Европы, хотя они крайне необходимы в средне- и долгосрочной перспективе, эта «*немецкая*» экономическая политика вызвала у населения резкую антипатию (Bailey et al., 2018). Это привело к утрате популярности концепции социального рыночного хозяйства также и в Европе.

Наконец, в 2015 году Германию и всю Европу разделил *миграционный кризис*. Массовая, нерегулируемая и юридически не легитимированная иммиграция миллионов людей в Европу серьезно пошатнула доверие многих граждан ЕС к государственным институтам. В Германии и других странах ЕС, а также на общеевропейском уровне, сторонники и противники миграции ведут бескомпромиссную борьбу. Многие воспринимают это как недееспособность не только правительств государств, но и всего Евросоюза. Это, в свою очередь, ведет к подъему правого популизма (Busch et al., 2018). Институты правового государства в ЕС ослабевают, что приводит к снижению их влияния на международной арене. Вызванный миграционным кризисом, а также длительными внутриевропейскими миграционными процессами референдум в Великобритании в 2016 году привел к тому, что 52% имеющих право голоса подданных Соединенного Королевства выступили за выход из Евросоюза («*Брексит*»). В конце января 2020 года это решение было реализовано. Это не только ослабляет ЕС политически, но и снижает его способность действовать на международном уровне. Благодаря высокому уровню благосостояния Европа по-прежнему привлекательна для беженцев со всего мира, однако она больше не является поставщиком экономических моделей, которые хотели бы копировать другие государства. Всё это ограничивает и возможности успешного продвижения концепции социального рыночного хозяйства.

Нарастающий торговый конфликт между США и КНР снижает общую привлекательность западной модели во всем мире. Теперь, когда от международной торговли выигрывают другие бенефициары (в данном случае – Китай), США уже не хотят соблюдать свои собственные правила. Вместо того чтобы разрешать торговые споры в рамках предусмотренных механизмов ВТО, президент США *Дональд Трамп* вводит таможенные пошлины и прочие торговые ограничения. Неважно, что Китай достигает

^{*} Закрепленный в Маастрихтских соглашениях принцип, согласно которому страны ЕС должны самостоятельно нести ответственность за свою финансово-экономическую деятельность, а не рассчитывать на помощь других стран. – *Примеч. С.И. Невского.*

своих торговых преимуществ путем несправедливых субсидий и несбалансированных правил инвестирования (Stephan, 2018. S. 5). Авторитет международного торгового порядка подрывает явное нарушение правил и неуважение к международным институтам именно со стороны Соединенных Штатов, что в свою очередь также снижает привлекательность либеральных идей, которые стоят за ними. Делает ли это менее привлекательным также и социальное рыночное хозяйство в международной конкуренции систем? Конечно же, да.

Перспективы социального рыночного хозяйства

Какими шансами располагают представители ордолиберализма и социального рыночного хозяйства с точки зрения распространения их ценностей и представлений об общественном взаимодействии на уровне международного развития? Ответ, безусловно, не может быть простым. Хотя западный либерализм, как кажется, сегодня переживает кризис во всем мире, его рано списывать со счетов. *Карл Полањи* не обязательно был прав, когда рассуждал о волнах либерализма. При этом актуальным представляется воззвание другого классика экономической науки, либерала *Фридриха Августа фон Хайека*, данное им еще в середине прошлого столетия: *«Нам нужны интеллектуальные лидеры, которые готовы работать ради идеала, какими ничтожными не были бы перспективы его достижения в ближайшем будущем. Это должны быть люди, готовые придерживаться принципов и бороться за их реализацию в полном объеме, не важно, сколько для этого потребовалось бы времени»* (Науек, 1949, 1960. Р. 384). И хотя *Хайек* добавляет, что *«практические компромиссы они должны оставить политикам»* (Науек, 1949, 1960. Р. 384), сегодня прежде всего политические активисты и политики всех уровней должны последовательно придерживаться ордолиберальной концепции социального рыночного хозяйства и сдерживать какие-либо компромиссы, с тем чтобы эти идеи не воспринимались с отторжением, а познавались как живая реальность. В унисон этому также звучит призыв председателя МВФ *Кристин Лагард*, сделанный в ее речи на Бали 11 октября 2018 года: *«...деэскалировать торговую напряженность; откорректировать систему, а не демонтировать ее; выработать правильный комплекс политических мер; перейти к инклюзивному росту, требующему и краткосрочных, и долгосрочных политических решений. Но для достижения всех этих целей нам также необходимо более тесное международное сотрудничество»* (IMF, 2018).

Западные общества, несмотря на их огромные успехи в создании благосостояния и достижении свобод, в настоящее время переживают осязаемый кризис. Многим западным странам, как и самому ЕС, не хватает единства. По этой причине на всех уровнях есть потребность в людях, готовых выступить политическими посредниками внутри западного сообщества. В Европейском союзе, а также между ЕС и США, должна быть налажена более эффективная координация и сплоченность. В этой связи основополагающее значение могло бы иметь заключение соглашения о свободной торговле, такого как ТТИП*, обсуждение которого пока приостановлено. Только если все основные западные правительства, забыв про национальный эгоизм, будут сотрудничать друг с другом, они смогут выдержать конкуренцию с Китаем. Кроме того, потребуются укрепление международных институтов. Только тогда социальное рыночное хозяйство сможет и впредь оставаться авторитетным образцом либеральной экономической системы.

* Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (англ. – *Transatlantic Trade and Investment Partnership*) – проект соглашения о свободной торговле между ЕС и США, активно обсуждавшийся в 2013–2016 годах, но так и не получивший возможности практической реализации. – *Примеч. С.И. Невского.*

Литература

- Ahrens J.* Transition towards a Social Market Economy? – Limits and Opportunities // *Seliger B., Sepp J., Wrobel R.* (Hg.). Das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft und seine Anwendung. Frankfurt/M.: Peter Lang, 2009.
- Amable B.* The Diversity of Modern Capitalism. Oxford, 2003
- Angerbauer Ch., König Th.* Von „Made in China“ zu „Invented in China“ – China auf dem Weg zur Industrie-Supermacht? // *Freimuth J., Schädler M.* (Hg.): Chinas Innovationsstrategie in der globalen Wissensökonomie. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 2017. S. 45–60.
- Bailey D.J., Clua-Losada M., Huke N., Ribera-Almandoz O.* Beyond defeat and austerity: disrupting (the critical political economy of) neoliberal Europe. London, 2018.
- Bertelsmann Stiftung* (Hg.). Die Soziale Marktwirtschaft zukunftsfähig machen: Herausforderungen und Chancen einer inklusiven Reform unseres Wachstumsmodells. Gütersloh, 2018
- Busch K., Bischoff J., Funke H.* Rechtspopulistische Zerstörung Europas? Wachsende politische Instabilität und die Möglichkeiten einer Kehrtwende. Hamburg, 2018.
- China-Programm der Stiftung Asienhaus.* Wohin führen die Neuen Seidenstraßen? Chinas „Belt and Road Initiative“. Köln, 2017.
- Csanadi M.* China in Between Varieties of Capitalism and Communism, Műhelytanulmányok Discussion Papers, Institute of Economics / Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences. Budapest, 2016. Issue 4.
- Eucken W.* Grundsätze der Wirtschaftspolitik (1952). 6. durchges. Aufl. Tübingen. 1990.
- Eur-Lex.* Beitrittskriterien (Kopenhagener Kriterien). O.J. (без даты). Электронный ресурс: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/accession_criteria_copenhagen.html?locale=de. (Режим доступа: 28.1.2019).
- Flassbeck H., Spiecker F.* „The market is always right“: Der Neoliberalismus verurteilt den Staat zur Ohnmacht und führt damit die Marktwirtschaft an den Abgrund // Ifo-Schnelldienst. München: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, 2010. Bd. 63. H. 9 (14.5.). S. 6–10.
- Fukuyama F.* The End of History and the Last Man. New York, 1992.
- Hall P., Soskice D.* (Hg.) Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford, 2001.
- Hayek F.A. v.* The Intellectuals and Socialism // George B.H. (Hg.). The Intellectuals: A Controversial Portrait, Glencoe, Illinois: The Free Press, 1960. Pp. 371–384 (репринт: The University of Chicago Law Review (Spring 1949). Pp. 417–420, 421–423, 425–433).
- Hoon Jaung.* The rise of neo-liberal revolution in Britain: Thatcherism in the British Conservative Party // Global economic review. 2001. Bd. 30. Pp. 57–78.
- International Monetary Fund (IMF).* Transcript of International Monetary Fund Managing Director Christine Lagarde's Opening Press Conference, 2018 Annual Meetings, Bali, Indonesia. Электронный ресурс: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/10/11/tr111018-transcript-of-managing-director-christine-lagarde-opening-press-conference-2018-ams-baliind>. (Режим доступа: 31.1.2019).
- Institut für Demoskopie Allensbach.* Einstellungen zur sozialen Marktwirtschaft in Deutschland am Jahresanfang 2010: Erkenntnisse aus repräsentativen Trendfortschreibungen. 2010. Электронный ресурс: www.ifd-allensbach.de/uploads/tx_studies/7472_Soziale_Marktwirtschaft.pdf. (Режим доступа: 30.1.2019)
- Lessenich S., Nullmeier F.* (Hg.). Deutschland – eine gesplante Gesellschaft. Frankfurt/M., 2006.
- Müller-Armack A.* Soziale Marktwirtschaft // Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. Stuttgart, 1956. S. 390.
- Niskanen W.A., Moore S.* Supply-Side Tax Cuts and the Truth about the Reagan Economic Record // Cato Institute Policy Analysis. 1996. No. 261.

- Nye J.S.* Soft Power // Foreign Policy. 1990. Bd. 80 (3). Pp. 153–171.
- Polanyi K.* The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Boston: Beacon Press, 1944.
- Rothschild K.* Stagflation: Was bleibt von der Philipskurve? // Wirtschaft und Gesellschaft. 1982. Bd. 8. H. 2. S. 183–194.
- Stephan S.* Welche handelspolitische Agenda verfolgt US-Präsident Trump und welche Rolle spielen die Importzölle auf Stahl und Aluminium? // IMK Policy Brief. 2018. Mai.
- Stiftung Marktwirtschaft* (Hg.). Position zum Thema: Für eine freie Preisbildung. 2015. Электронный ресурс: www.stiftung-marktwirtschaft.de/uploads/tx_ttproducts/datasheet/Positionspapier_07_Preisbildung_2015_01.pdf. (Режим доступа: 30.1.2019).
- Streit M.E., Wohlgemuth M.* (Hg.). Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. Baden-Baden, 1999.
- Strubelt W.* Policy lessons from the reconstruction of East Germany: the former German Democratic Republic // Regional Development in Central and Eastern Europe. 2010. Pp. 71–90.
- Stüwe K.* Die Rede des Kanzlers: Regierungserklärungen von Adenauer bis Schröder. Wiesbaden, 2005.
- Summers P.M.* What Caused The Great Moderation? Some Cross-Country Evidence // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. 2005. Vol. 3. Pp. 5–32.
- Vanberg V.* Ordnungstheorie – Ordnungspolitik: was ist Neoliberalismus? // Ifo-Schnelldienst. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München. 2010. Bd. 63. H. 9 (14.5.). S. 3–5.
- Wang J.* The Political Logic of Corporate Governance in China’s State-owned Enterprises // Cornell International Law Journal. 2014. Vol. 47. Pp. 632–669.
- Woodford M.* The Taylor Rule and Optimal Monetary Policy // The American Economic Review. 2001. Vol. 91. No. 2. Pp. 232–237.
- Welt-Online.* Allensbach-Umfrage: Ostdeutsche vertrauen der Demokratie weniger als Westdeutsche. 2019. Электронный ресурс: www.zeit.de/gesellschaft/zeitgeschehen/2019-01/allensbach-umfrage-ostdeutsche-vertrauen-demokratie-marktwirtschaft. (Режим доступа: 8.2.2019).
- World Economic Forum.* The Global Competitiveness Report 2018. Geneva, 2018.
- World Steel Association.* World Steel in Figures 2018. Brüssel, 2018.
- Wrobel R.* Deutsche Bundesbank als Modell // Aus Politik und Zeitgeschichte. 2018. Bd. 27. S. 23–27.
- WTO.* Principles of the trading system. O.J. (без даты). Электронный ресурс: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm. (Режим доступа: 31.1.2019).
- Xing L.* (Hg.) Mapping China’s “One Belt One Road” initiative. Cham, 2019.
- Zhang Y.* China’s economic reform: experience and implications. London, 2018.

Часть II

Прекрасный новый мир.

Цифровая экономика в глобальном мире

Цифровая трансформация социального рыночного хозяйства: между загадкой производительности и надеждой на рост

Михаэль Хютер
Матиас Дирмайер
Генри Гекке

Цифровизация, производительность и рост: неясные взаимосвязи

«Преимущества интернета вполне реальны, и я здесь, чтобы хвалить их, а не проклинать... Тем не менее, общая картина такова: у нас появилось больше развлечений, отчасти из-за интернета. Кроме того, у нас появилось больше дешевых развлечений. Но нам не хватает доходов, поэтому долги стало выплачивать сложнее – и физическим лицам, и предприятиям, и правительствам» (Cowen, 2011).

Facebook, Индустрия 4.0, большие данные, автономное вождение, интернет-магазины, умный дом – цифровая трансформация продвигается впечатляющими темпами во всем мире. Началом и основой этой цифровой революции стало появление интернета и электронной почты в 1980-х годах. Бесспорно, количество технологий и цифровых приложений, а также скорость их появления будут расти. В качестве убедительного доказательства достаточно взглянуть на Кремниевую долину в США – колыбель новых цифровых приложений и компаний. В 2013 году в стартапы было инвестировано около 30 млрд долларов США. И возможности создания технологических новинок на основе этих базовых инноваций, кажется, далеко не исчерпаны.

Тем не менее, экономическое значение интернета как величайшей инновации конца XX века является предметом острых дискуссий. Точно определить влияние отдельных эффектов на развитие экономики всегда тяжело. Ведь речь идет не о внедрении какой-либо одной новой технологии, а об изменении всего мира в самых различных аспектах. Особенно это касается последствий цифровизации, которая во многом влияет как на благосостояние, так и на общую экономическую производительность общества. В то время как группа «техно-оптимистов» ставит информационные и коммуникационные технологии на основе интернета в один ряд с так называемыми технологиями широкого применения (*general purpose*), такими как паровой двигатель или электрификация, которые в состоянии оказывать влияние на траекторию роста всего народного хозяйства (Brynjolfsson, McAfee, 2014; Мокуг, 2014), «техно-пессимисты» считают достигнутые за счет этого эффекты производительности незначительными или даже уже исчерпанными (Gordon, 2012; Cowen, 2011). Так что мнения о влиянии цифровизации на производительность далеко не однозначны.

С другой стороны, все согласны с тем, что различные инновации, особенно в области экономики совместного использования (*sharing economy*), оказали огромное влияние на кошелек потребителей и увеличили их потребительскую ренту. Снижение цен, экономия времени и немедленный доступ к информации – это лишь несколько примеров, которые облегчают жизнь потребителям в цифровую эпоху по сравнению с аналоговым миром. Вопрос о том, приводит ли это к повышению благосостояния в общеэкономическом масштабе или же речь идет только о перераспределении выгоды от производителя в

пользу потребителя, является гораздо более спорным, как отмечено в цитате, вынесенной в эпиграф.

Разногласия начинаются уже с обсуждения того, какой инструмент следует использовать для оценки и насколько адекватным является нынешний стандартный метод измерения валового внутреннего продукта в системе национальных счетов (СНС). Звучат различные призывы к внедрению альтернативной концепции измерения в СНС, например, с повышенным вниманием к потокам данных (Mandel, 2012) или к затратам на поиск потребителей (Brynjolfsson, Oh, 2012). Альтернативные идеи нового фокуса центральной концепции измерения экономических показателей содержат релевантную критику, но все альтернативные модели следует рассматривать скорее как дополнение к обычным национальным счетам, основанным на рыночных ценах, и ни в коем случае не как их замену. Задача СНС заключается не в отражении потребительского излишка, а в измерении производительности экономики через торгуемый на рынке продукт. Не подлежащие оценке товары и услуги, возникшие вследствие цифровизации, подразумевают негативное влияние на измеряемые в СНС экономический рост и производительность, если рыночные товары заменяются и тем самым вытесняются с рынка – это абсолютно нормальный процесс при технологических революциях (Grömling, 2016a; Grömling, 2016b; The Conference Board, 2016a). Однако двусторонние рынки, характерные для цифровой экономики, позволяют проводить перекрестное финансирование за счет рекламы или платы за данные пользователей и содержащийся в них потенциал для анализа больших данных.

Однако пока развитие производительности под влиянием цифровых технологий, особенно в Европе, дает отрезвляющую картину: с 2007 по 2014 год в еврозоне можно обнаружить даже отрицательный вклад в рост ВВП общей факторной производительности (ОФП). Без этого сдерживающего фактора рост ВВП еврозоны был бы в два раза выше (The Conference Board, 2016b). За время внедрения смартфонов, разработки множества приложений, нового программного и аппаратного обеспечения, использование капитала и рабочей силы стали менее продуктивными.

Этот вывод вызывает разочарование и требует систематической классификации различных каналов, через которые цифровые технологии влияют на структурные изменения. Такая систематизация должна учитывать, с одной стороны, адаптацию новых технологий, а с другой стороны – экономические последствия цифровизации для различных субъектов.

Загадка производительности

После мирового финансового кризиса 2009 года многие развитые страны демонстрируют слабый экономический рост. Докризисные темпы роста еще не восстановились, что отражается в более слабом тренде мирового объема производства. В то же время, несмотря на цифровые технологии, рост производительности замедлился.

Инвестиции в инфраструктуру информационных и коммуникационных технологий являются необходимым условием для развития цифровизации. На эти инвестиции приходится более трети экономического роста после кризиса (The Conference Board, 2016b). Для того чтобы лучше оценить текущее и будущее значение и специфику воздействия цифровизации, следует взглянуть на предыдущие технологические переломы. В частности, важное значение имеет понимание восприятия и распространения (диффузии) цифровых технологий в историческом контексте, чтобы адекватно классифицировать и оценивать эффекты, последствия и потенциал цифровизации.

Скорость восприятия новых технологий неуклонно возрастала за последние 250 лет (Diermeier, Goecke, 2016). В начале XIX века железная дорога имела «адаптационный разрыв» почти в 50 лет. После изобретения автомобиля в Германии в конце XIX века нынешним странам-членам ОЭСР потребовалось в среднем 30 лет, для того чтобы начать

использовать автомобильный транспорт на своей территории. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой также приняли участие в этой ускоренной диффузии технологий. Хотя сроки внедрения технологий сегодня у них по-прежнему несколько больше, чем в странах ОЭСР, но всё же эта разница заметно сократилась (рисунок 1).

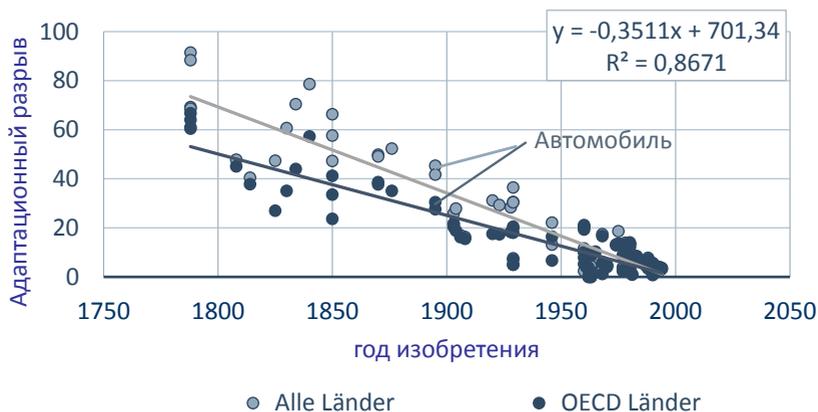


Рис. 1. Восприятие новых технологий.

Источник: (Diermeier, Goecke, 2016).

В отличие от внедрения технологий в прошлом, сегодня новые цифровые технологии становятся доступными практически сразу – причем не только в странах ОЭСР, но и в развивающихся странах. Это стало возможным благодаря широкому распространению цифровой инфраструктуры. Появление широкополосного спутникового интернета стимулирует провайдеров предоставлять быстрый доступ в интернет даже там, где затратные инвестиции и потому дорогостоящие физические широкополосные линии попросту не окупаются. Таким образом цифровые технологии открывают огромные возможности для стран, которые отстают от регионов, лидирующих в технологическом отношении.

После экономического восприятия (адаптации) технологии начинается ее активное использование. Диффузия технологий (измеряемая по интенсивности использования в сравнении с технологическим лидером) дает совершенно иную картину, чем данные о восприятии (адаптации). Интересно, что никакой технологической диффузии в смысле конвергенции соответствующих технологий здесь не наблюдается. Скорее технологические лидеры сохраняют отрыв от догоняющих стран: диффузия технологий в странах, не входящих в ОЭСР, практически не изменилась за последние 100 лет.

Этот вывод возвращает нас к исходному вопросу: цифровые технологии сегодня широко распространены, а интернет-технологии – незаменимы. Тем не менее, их потенциал используется на удивление слабо – даже когда инфраструктура это в принципе позволяет. Для выяснения того, в каких сферах сосредоточен потенциал роста экономической производительности, было проведено различие между потенциальными импульсами в области цифровой инфраструктуры и индивидуальным и предпринимательским использованием цифровых технологий (Diermeier, Goecke, 2016). Анализ десяти крупнейших стран ЕС показывает, что использование технологий в

предпринимательской деятельности оказывает отсроченное положительное воздействие на общую факторную производительность. Если компании активнее используют цифровые технологии, например, автоматизируя обмен данными в цепочке создания ценности или внедряя систему *RFID*-идентификации продукции*, то производительность в этой стране растет с определенной временной задержкой (рисунок 2). Напротив, эквивалентного эффекта от более интенсивного индивидуального использования цифровых технологий или расширения инфраструктуры не наблюдается. Конечно, наличие цифровой инфраструктуры необходимо для усиления влияния цифровизации на производительность, но этого недостаточно.



Рис. 2. Влияние диффузии технологии на ОФП.

Источник: (Diermeier, Goecke, 2016).

Примечания: Рост ОФП в 2013–2014 годах (ось Y) с учетом изменений в диффузии цифровых технологий на предприятиях (ось X).

Это ясно дает понять: хотя инфраструктура высокоскоростного интернета и навыки работы с цифровыми технологиями, несомненно, необходимы для использования определенных технологий, влияние на производительность на макроуровне всё же происходит лишь тогда, когда компании на самом деле начинают более интенсивно использовать технологии и приближаться к технологическому лидеру. Представляется, что здесь скрыт большой и пока еще не реализованный потенциал в странах ЕС, которые участвовали в исследовании. Особенно неохотно инвестиции в цифровую инфраструктуру для применения новых технологий осуществляет средний бизнес (IW Consult, 2015a).

* Радиочастотная идентификация (англ. – *Radio Frequency Identification*) – система автоматической идентификации объектов, в которой посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в транспондерах, или *RFID*-метках (технология может применяться для маркировки товаров, и служить своеобразным «электронным паспортом» продукта). – Примеч. С.И. Невского.

Надежда на рост

Потенциал какой-либо новой технологии для экономического роста и благосостояния общества – помимо производственно-технических возможностей и потребительских предпочтений – зависит от состояния, траектории и условий структурных изменений народного хозяйства. Не только очевидные различия между доминирующими бизнес-моделями (производственными кластерами) в Соединенных Штатах и Германии, но и отличия между государствами ЕС отчетливо демонстрируют, что существуют разные исходные обстоятельства для восприятия (адаптации) фундаментальных технических инноваций. Один из критериев дифференциации экономических условий во времена структурных изменений основывается на оценке долей традиционных секторов экономики, другой связан с характером и глубиной взаимозависимости между секторами.

Отправной точкой анализа является процесс утраты значимости традиционной индустрии, который независимо от уровня национального дохода на душу населения происходит во всем мире, но с различной скоростью. Этот процесс связан с потерей доли промышленности в валовой совокупной добавленной стоимости, а также в структуре занятости. Параллельно с этим наблюдается рост значимости сферы услуг. Но даже утверждение таких понятий, как «деиндустриализация» и «переход в третичный сектор», показывает, насколько разнообразны могут быть потенциальные сдвиги, связанные с этими структурными изменениями.

Снижение значимости индустрии, как правило, считается критическим фактором с точки зрения качества динамики занятости, формирования доходов и инновационного потенциала. Несмотря на сокращение роли промышленности в создании добавленной стоимости и в структуре занятости, она по-прежнему отвечает за основной объем расходов на научные исследования и инновации и, таким образом, в значительной степени формирует необходимое предложение и определяет дальнейшие структурные изменения. Кроме того заработная плата практически на всех уровнях квалификации в промышленности выше, чем в других секторах экономики (IW Köln, 2015). Это не в последнюю очередь связано с тем, что промышленность в подавляющем большинстве случаев отвечает за экспорт и, таким образом, согласно теории экспортной базы, имеет дополнительные возможности для обеспечения высоких зарплат благодаря высокой производительности.

Особые вызовы таких структурных изменений в США были изучены исследователями Массачусетского технологического института в Бостоне. 25 лет назад промышленность Соединенных Штатов не соответствовала высшим международным стандартам ни по производительности (процессов), ни по качеству (продукции) (Dertouzos et al., 1989); существовало заметное отставание от мирового стандарта. Это удалось исправить спустя десятилетие. Однако последовательного снижения значимости промышленности было не избежать, и это нашло отражение в численности занятых, но прежде всего проявилось так: «По всему индустриальному ландшафту в настоящее время зияют дыры и недостающие фрагменты. ... Сегодня на большей части территории Соединенных Штатов малые и средние компании вынуждены работать только с ресурсами, которые они могут генерировать самостоятельно. ... Новые вакансии в обрабатывающей промышленности открываются с более низкой заработной платой и худшими социальными пакетами» (Berger, 2013, P. 3ff.).

Что касается основных различий в структурных изменениях в индустриальном секторе Соединенных Штатов и Германии, то их можно представить следующим образом (Lichtblau, Neligan, 2008; Berger, 2013; IW Köln, IW Köln Consult, 2015):

- (1) В отличие от США, немецкие промышленные предприятия могут использовать широкий спектр ресурсов за счет своей многообразной интеграции в сети и

* В оригинальном тексте используется термин „Tertiarisierung“. – Примеч. С.И. Невского.

кластеры; они не остаются в изоляции, один на один с необходимостью дальнейшего развития. Это облегчает задачу и способствует внутренней адаптации при помощи технологических нововведений, а также развивает гибкость реагирования на запросы клиентов. Дифференциация продукции вплоть до индивидуального исполнения под конкретного заказчика для немецкой промышленности имеет гораздо более важное значение, чем для американской.

- (2) В немецкой промышленности по-прежнему поддерживается уровень (реальной) заработной платы выше среднего по экономике страны; недавний раунд тарифных переговоров подтвердил это еще раз. В США, напротив, промышленность потеряла это важнейшее преимущество, что, вероятно, отрицательно скажется на дальнейшем развитии в связи с сопровождающей данный процесс утратой человеческого капитала.
- (3) В Германии инновации воспроизводятся снова и снова в ходе длительной истории развития компаний, имеющих возможность постоянно и фундаментально приспосабливаться к текущей ситуации, практически изобретая себя заново. «Потенциал немецких моделей выходит далеко за рамки защиты своих ниш от более дешевых конкурентов с поступательным прогрессом. Они создают новые предприятия преимущественно не через – американскую – модель стартапов, а путем преобразования уже имеющихся ресурсов и их повторного применения, перепрофилирования и коммерциализации» (Berger, 2013. P. 13).
- (4) Наконец, структурные изменения в промышленности зависят от сложившихся моделей и особенностей финансирования. В то время как в США используется преимущественно рыночное финансирование, в Германии традиция длительной истории предприятия сочетается с традицией (домашнего) банковского финансирования через долгосрочный кредит (Jäger, 2006).

Таким образом, за секулярным и глобальным трендом сокращения доли промышленного сектора скрываются совершенно разные закономерности. Они особенно важны для поиска ответа на вопрос о том, как сильно и в каком направлении будут меняться существующие экономические структуры в условиях глобальной конкуренции и цифровизации. Расхождения в экономических структурных изменениях наиболее заметны в странах Европейского союза: несмотря на политическую и экономическую интеграцию, которая осуществляется уже более 65 лет, структурные различия в национальных экономиках участников ЕС сегодня больше, чем когда-либо прежде. Предпринимательский авангард, который признается движущей силой структурных перемен в Германии, в других странах в таком качестве практически не представлен.

Это связано прежде всего с длительной историей индустриализации и промышленного развития в Германии*, что позволяет проводить структурные изменения параллельно с изменениями внутри компаний. Авангард немецких промышленных предприятий использует особые условия сетей и кластеров. Эти предприятия лучше, чем многие другие, включены в международный рынок, активно занимаются НИОКР и наукоемкими технологиями, участвуют в сетевом взаимодействии с другими акторами в сфере знаний, снабжения и производства (Lichtblau, Neligan, 2008). Территориальное распределение этих индустриальных кластеров имеет решающее значение для экономического развития различных регионов Европы (Goecke, Nüther, 2016). Таким образом промышленное производство, как и региональная поддержка ЕС, имеют положительную корреляцию с конвергенцией. Это подтверждает тезис о том, что

* Подробнее об истории индустриализации в Германии см., например: Экономическая история Германии: от эпохи феодализма до наших дней. Монография. В 3 т. Т. 1: Экономическая история Германии в Новое время: от аграрного общества к мировой промышленной державе / Сост., пер. с нем., науч. ред. С.И. Невского. – М.: ИНФРА-М, 2016/2017. С. 135 и далее. – *Примеч. С.И. Невского.*

экономическая структура оказывает существенное влияние на экономические показатели региона или национальной экономики в целом (IW Köln, IW Consult, 2016).

Из вышесказанного следует: вопрос о значении цифровизации для развития экономики и процветания общества следует рассматривать в фокусе взаимодействия различных экономических структур. Именно там берут начало новые траектории структурных изменений в связи с переходом на цифровые технологии, что определяется воздействием более длительного тренда предшествующего развития, приводящего к различным потенциальным вариантам, находящим свое проявление в таких процессах, как «переход (создания добавленной стоимости) в третичный сектор» и «деиндустриализация». Поэтому надлежащими отправными точками для анализа влияния цифровизации на общеэкономическое развитие должны выступать условия экономического взаимодействия, и, соответственно, модели разделения труда и знаний.

Цифровизация как макроэкономический мегатренд: сложность анализа

Углубленный анализ процесса цифровизации как макроэкономического мегатренда требует систематизации различных аспектов в соответствии с их каналами воздействия (Hüther, 2018). Цифровое взаимодействие между потребителями и предприятиями, людьми и машинами отличается настолько сильно, что выработать общую характеристику без каких-либо потерь достаточно непросто. Чтобы избежать возможных упущений, в таблице 1 приведены различные экономические модели взаимодействия. Это позволяет подразделить практически все релевантные виды транзакций на четыре группы, характеризующие вид обмена в рамках народного хозяйства. На этой основе можно классифицировать и различные варианты воздействия цифровизации.

Таблица 1. Экономические последствия цифровизации по контексту воздействия

<i>Экономическое взаимодействие</i>	<i>Воздействие цифровизации</i>
Бизнес – бизнес (<i>B2B</i>)	Индустрия 4.0 / промышленный интернет, интернет вещей (киберфизические системы, моделирование цепочки создания ценности в реальном времени, 3D-печать)
Потребитель – потребитель (<i>C2C</i>)	Экономика совместного использования (торговые платформы, сетевые эффекты, эффекты масштаба, гибкое ценообразование с пиковыми тарифами)
Потребитель – бизнес (<i>C2B</i>)	Большие данные (анализ больших данных, объем, скорость, разнообразие – ценность, достоверность, стандарты, функциональная совместимость, суверенитет данных)
Бизнес – потребитель (<i>B2C</i>)	<i>Smart Living</i> (умный дом, массовые открытые онлайн курсы, социальные медиа, сети, информация в режиме реального времени)

Источник: Составлено авторами.

Так называемая четвертая промышленная революция происходит в точке взаимодействия «бизнес – бизнес» (*B2B*). После механизации, электрификации и компьютеризации появились технологии автоматизированного обмена данными между машинами на протяжении всей цепочки создания ценности, которые часто называют Индустрия 4.0. Совершенно иначе выглядит модель «бизнес – потребитель» (*B2C*).

Взаимодействие *B2C* характеризуется сокращением затрат на потребительские транзакции и увеличением потребительской ренты. Так называемые умные устройства (*Smart Living Devices*) передают данные в режиме реального времени и тем самым облегчают повседневную жизнь потребителей. Обратное взаимодействие, «*потребитель – бизнес*» (*C2B*), характеризуется постоянным генерированием данных. Крупные концерны, которые благодаря своим продуктам производят высокий уровень трафика, комплексно сохраняют клиентские данные, и впоследствии могут предоставить информацию о предпочтениях, решениях о покупках и, в результате, о личности человека. Четвертая схема взаимодействия может быть описана через сетевые эффекты даже лучше, чем остальные: взаимодействие «*потребитель – потребитель*» (*C2C*) зависит от социальных сетей и экономики совместного использования, где субъекты децентрализованно связываются через онлайн-платформы, чтобы предложить товары и услуги или получить доступ к ним. С помощью этой базовой структуры можно проводить систематический анализ различных воздействий на проблемы измерения, бизнес-модели, инфраструктурные условия, занятость и производительность во всех четырех областях.

Измерение в системе национальных счетов

Распространенным критическим замечанием является тезис о том, что экономические эффекты цифровизации не учитываются в основных показателях, таких как, например, валовой внутренний продукт. Уже упоминалась критика в работах *Майкла Манделя* (Mandel, 2012), а также *Эрика Брайньёльфссона* и *Джохи О* (Brynjolfsson, Oh, 2012), в которых авторы призывают к фундаментальному пересмотру подходов к измерению общеэкономической активности в связи со структурными изменениями в экономической системе. В работе *Михаэля Грёмлинга* (Grömling, 2016a), напротив, утверждается, что система национальных счетов, с ее оценками транзакций на основании рыночных цен, не столь сильно искажена, как утверждают многие техно-оптимисты. Расширение диапазона измерений на основании моделей, которые уже были учтены в недавней ревизии системы национальных счетов, в принципе должно быть ограничено, поскольку измерения на основании транзакций становятся всё более неточными.

Классификация проблем измерений, связанных с цифровизацией, в логике четырех точек взаимодействия показывает, насколько по-разному следует воспринимать потребление новых цифровых технологий и созданных на их основе продуктов. Всё более широкое использование технологий Индустрии 4.0 в секторе *B2B*, то есть обмена данными в режиме реального времени по всей цепочке создания ценности, должно способствовать росту эффективности процессов в обрабатывающей промышленности. Как только клиент заказал свой продукт с определенными параметрами, начинается производство, в рамках которого каждая машина в цепочке создания ценности постоянно получает информацию обо всем процессе производства. Поставщик программного обеспечения, предоставляющий соответствующую технологию обмена данными, получает вознаграждение на основе рыночной цены за повышение эффективности процессов – снижение задержек и сокращение риска ошибок в производстве. Использование этой новой технологии отражается в СНС как услуга, которая в конечном счете является частью издержек производства. Если в результате более эффективного производства цены на промышленную продукцию падают, то это отнюдь не ошибка измерения по причине цифровизации, а наоборот – верное отражение макроэкономической реальности.

Ситуация в схеме *C2C* сложнее. В экономике совместного использования децентрализованные субъекты, такие как домохозяйства, принимают на себя определенные устоявшиеся бизнес-функции с помощью интернет-платформ. Если соответствующая платформа предлагает эффективный процесс нахождения субъектов спроса и предложения, цена товара в каждый момент времени складывается в равновесную рыночную цену. Но даже если частные субъекты действуют на какой-либо

одной платформе, там не всегда предусмотрен единый централизованный процесс клиринга или расчетов для сопровождения транзакций. Если оплата децентрализована, то постфактум тяжело установить, кто заплатил кому, и сколько за какое благо. Таким образом, некий экономический результат, который изначально находился в секторе *B2C*, может быть заменен или вытеснен неформальным сектором кооперативного характера; частные блага соединяются с сетевыми благами. Даже когда децентрализованные экономические субъекты сообщают о своих операциях, например для исчисления налогов, по-прежнему остается проблема, что национальные счета отражают домохозяйства как потребительские единицы, а не как единицы производства. Однако проблема измерения возникает только в том случае, если услуги и товары не обмениваются просто по предельным ценам или вовсе без цены. В конце концов, когда раньше люди подвозили друг друга на автомобиле за небольшие деньги* – это тоже не включалось в СНС, но тем не менее оказывало значительный положительный эффект на потребительскую ренту. Однако если *Uber* заменит рынок такси, статистика должна отразить этот процесс. В противном случае будет зафиксирована потеря добавленной стоимости, а это не соответствует действительности.

В двустороннем взаимодействии между потребителями и производителями предоставление информации и данных (часто бесплатное) особенно важно в секторе *C2B*: потребители используют свои персональные данные в качестве косвенного платежного средства, и после обработки больших данных для производителей открываются новые возможности экономической деятельности. Разработанные на этой основе новые бизнес-планы отразятся в национальных счетах, разумеется, только тогда, когда на рынок выйдут новые платные продукты и услуги. Очевидно, что бизнес-модели на основе больших данных еще раскроют в полной мере свой рыночный потенциал, и здесь вряд ли можно будет ожидать ошибок в статистических измерениях. Ведь благодаря высокому «пользовательскому трафику» поставщик онлайн-сервиса может привлекать дополнительное финансирование через просмотр объявлений и баннерную рекламу. Эти обороты будут отражены в СНС в качестве рыночных сделок.

То же самое относится и к взаимодействию *B2C*: если интеллектуальные приложения предоставляются пользователям фактически бесплатно, то в данном случае возникает проблема в измерении оборота, но не цен. Поставщик, который запускает продукт с убывающими предельными и средними издержками, практически не несет дополнительные затраты на распространение готовой продукции и может предложить более низкую цену. Зачастую он получает финансирование на основе аккумуляции доходов от рекламы и реализации премиум-версии продукта без рекламы, но за определенную плату. В этом случае при измерении фактической цены она окажется слишком низкой, но оборот транзакций, отражающий сумму от продажи премиум-версии и доход от баннерной рекламы, так или иначе будет зафиксирован в СНС.

Бизнес-модели

Остается совершенно неясным, как цифровизация повлияет на устоявшиеся бизнес-модели. Многие субъекты экономической деятельности воспринимают внедрение цифровых технологий в промышленности как угрозу для рабочих мест и мест размещения производства. Кому нужны фабрики, когда конечные потребители могут легко распечатать индивидуализированную продукцию у себя дома на 3D-принтере? При этом именно немецкие малые и средние предприятия в прошлом демонстрировали чрезвычайно

* В оригинальном тексте авторы приводят пример классической услуги *Mitfahrzentrale* – служб по поиску попутчиков для автомобильных поездок на дальние расстояния с целью компенсировать затраты на бензин (для водителя) и сэкономить на поездке (для пассажиров). Сервис широко распространился в США, а также в других странах мира, в том числе в Германии, с 60-х годов прошлого века. – *Примеч. С.И. Невского.*

высокий адаптационный потенциал по отношению к переменам. Шаг за шагом компании, некоторые из которых уже имеют за плечами более чем 100-летнюю историю своей предпринимательской деятельности, реагируют на различные скачки спроса и предложения, меняющиеся предпочтения своих клиентов и требования к технологическому потенциалу своего производства. Всё это контрастно отличает немецкую бизнес-модель от традиционной практики прорывных нововведений в США (Berger, 2013). В то время как немецким предприятиям удается постоянно переносить свой инновационный потенциал в новые сферы бизнеса, в Соединенных Штатах существует совершенно иное представление о предпринимательстве и условиях финансирования. Бизнес-идеи, генерируемые в Кремниевой долине, сопровождаются множеством венчурных инвесторов, которые предлагают инновационным стартапам возможность проверить свои бизнес-идеи. Поэтому неудивительно, что в США возникли такие современные гиганты, как *Apple*, *Facebook*, *Google*, *Uber* и *Airbnb*. Но также неслучайно и то, что именно в Германии был придуман термин «Индустрия 4.0».

Ввиду сложившейся исторической традиции три четверти немецких промышленных компаний ожидают именно эволюционного, постепенного развития своей сферы деятельности в результате цифровизации (IW Consult, 2015b). Компании, ориентированные на масштабные и резкие перемены, – в меньшинстве. Особенно в *B2B* секторе Индустрии 4.0 представляется вероятным, что внедрение новых технологий не повлечет за собой фундаментальных изменений в устоявшихся бизнес-моделях. Хотя в настоящее время в сфере автоматизированного обмена данными разворачивается конкуренция за установление стандартов, которые затем, вероятно, будут доминировать на всем международном рынке, собственно само производство, скорее всего, будут по-прежнему вести давно существующие предприятия. Тем не менее, давление на традиционных поставщиков может усилиться из-за выхода крупных ИТ-компаний на новые для них рынки – например, *Google* на автомобильный рынок – и переноса цифровых ноу-хау в новые области бизнеса.

Иначе обстоят дела в модели *C2C*, где старые бизнес-модели, такие как издание печатных энциклопедий, были заменены предоставляемыми децентрализованно, бесплатно или по низкой цене аналогами. Внедрение прозрачного и надежного платежного механизма, как, например, основанной на одноранговом обмене данными (*peer-to-peer*) технологии блокчейн, может, в свою очередь, перевернуть «с ног на голову» весь финансовый рынок. Стоит только цифровым средствам платежа стать безопасными, удобными, стандартизированными и доступными по одному клику компьютерной мыши, а также превзойти критическую массу пользователей, – заложенные в их основе сетевые эффекты сразу же переместят самый широкий спектр финансовых услуг в децентрализованный цифровой мир (Uk Government Office for Science, 2016).

Если взглянуть на акторов в сегменте больших данных *C2B* или приложений *B2C*, то станет очевидно, что здесь преобладают высококонцентрированные рынки, на которых доминируют крупные международные концерны. Рынок поисковых систем в Европе, который сегодня полностью завоевал *Google*, является классическим примером рынка, на котором «победитель получает все». Сможем ли мы стать свидетелями прорывных или эволюционных перемен на этих рынках, в конечном счете, зависит от того, в какой степени на этих рынках удастся обуздать масштабы доминирования соответствующих игроков. До тех пор пока новые инновационные игроки будут и дальше вытесняться с рынка, например, из-за постоянных издержек или сетевых эффектов, прорывные изменения здесь вряд ли будут происходить.

Инфраструктурные условия

Ключевой предпосылкой успешного внедрения новых цифровых технологий или приложений является наличие инфраструктуры достаточного качества и регионального

охвата. Политики многих стран провозглашают борьбу за улучшение инфраструктуры: инвестиционный план *Юнкера (EFSI)*^{*}, например, прямо предусматривает стартовое финансирование для крупных проектов широкополосного подключения, а Швейцария даже приняла постановление о включении быстрого интернета в базовое обеспечение.

Эта тема особенно актуальна для Германии как экономического центра, поскольку цифровая инфраструктура здесь развита скорее недостаточно по сравнению международным уровнем. Хотя доступность широкополосного подключения в Германии выше среднего показателя по 27 странам ЕС, но она сильно проигрывает, например, Швейцарии по этому параметру. Особенно низкой является доступность широкополосного подключения для немецких домохозяйств и предприятий в сельских регионах. Вместе с тем географически децентрализованная экономика, основанная в первую очередь на малом и среднем бизнесе, нуждается даже в более плотном покрытии высокоскоростным интернетом, чем в США или Франции, где действует более централизованная система с небольшим количеством инновационных и производственных центров. Для взаимодействия *B2B* в Индустрии 4.0 необходимо, чтобы на различных этапах цепочки создания ценности, распределенной по различным странам, была возможность обмениваться данными друг с другом на высокой скорости. Отсутствие подключения всегда будет означать определенный недостаток информации по сравнению с непрерывным обменом данными и, следовательно, может повлечь за собой ощутимые потери, как во времени, так и в денежных средствах. Сегодня принцип «точно в срок» (*“just-in-time”*) подразумевает точность до секунды. Когда производство, включенное в сетевое взаимодействие, работает с данными в режиме реального времени, даже краткосрочные сбои подключения могут привести к задержкам в производственном процессе и, следовательно, к существенным затратам. Из-за высоких издержек предприятий даже при минимальных сбоях подключения есть веские причины говорить о сетевом нейтралитете. Под этим подразумевается отказ от преимущественного доступа в интернет для кого-либо и уравнивание простых потребителей с относительно низкими альтернативными издержками и производителей. Из-за значительной асимметрии издержек при сбое подключения равноправие в этом случае было бы экономически неэффективным.

В остальных схемах взаимодействия требования к инфраструктуре не являются настолько существенными. Пользователи *C2C* должны быть обеспечены доступом к интернету на достаточной скорости, чтобы иметь возможность легко подключиться к онлайн-платформам. При этом краткосрочный сбой подключения или небольшая задержка не сопряжены с чрезвычайно крупными издержками. Для *C2B* и *B2C* также требуется определенная инфраструктура – особенно для генерирования и хранения огромных объемов данных, – но высокоскоростной интернет и здесь играет скорее второстепенную роль. На первый план выходят юридические вопросы работы с данными.

Последствия для занятости

Мнения о последствиях цифровизации для занятости в целом расходятся. Диапазон оценок варьируется от апокалиптических сценариев, согласно которым в результате перехода на цифровые технологии практически любые рабочие места перестанут быть необходимыми, до тезисов о положительном воздействии, когда отмечается, что только в одной Германии к 2012 году уже было создано 1,5 млн дополнительных рабочих мест благодаря цифровизации (ВITКОМ, Prognos, 2014). При этом сохраняется консенсус относительно того, что, независимо от макроэкономического эффекта, в структуре занятости произойдут изменения. В частности, сегодня требуется всё больше и больше

^{*} *European Fund for Strategic Investments* – Европейский фонд стратегических инвестиций – был создан в июле 2015 года по инициативе тогдашнего председателя Еврокомиссии *Жан-Клод Юнкера* с целью долгосрочного содействия экономическому росту и конкурентоспособности в ЕС. – *Примеч. С.И. Невского.*

работников, имеющих технические знания и навыки работы с *IT* (Hammermann, Stettes, 2016). В целом квалификация, профессиональное обучение и повышение квалификации в результате технического прогресса будут приобретать всё более важное значение как для создания новых рабочих мест, так и для переобучения нынешних работников.

Изменения в структуре занятости можно увидеть, в особенности, в секторах *B2B*, *C2B* и *B2C*. В случае более широкого внедрения всех трех моделей взаимодействия потребуется больше работников со специфической квалификацией. Во всяком случае, каких либо масштабных импульсов развития занятости пока не наблюдалось: общее число штатных сотрудников *Facebook*, *Google* и *Apple* не превышает 200 тыс. человек, – *Volkswagen* же насчитывает более полумиллиона сотрудников по всему миру, и четверть миллиона – только в Германии. Более интенсивное сетевое взаимодействие потребителей (*C2C*) может иметь негативные последствия для занятости: например, более широкое использование услуг *Uber* отрицательно сказывается на количестве водителей традиционных такси. На смену занятости, организованной централизованно через предприятия с большим числом сотрудников, приходит децентрализованная структура занятости.

Заключение

Экономический анализ распространения цифровых технологий на основе интернета привел к глубокому расколу в рядах ученых-экономистов. С одной стороны находятся так называемые техно-оптимисты. Для них сетевое взаимодействие субъектов экономики и множество дешевых новых продуктов и услуг являются свидетельством того, что мы имеем дело с фундаментальными базовыми инновациями. Они прогнозируют будущее с высокими темпами роста экономических показателей, меньшими задержками в производстве и более высокими потребительскими рентами. Им противостоят так называемые техно-пессимисты. Для них массовое использование интернета потребителями и предприятиями несопоставимо с внедрением электрического тока или изобретением парового двигателя. Цифровизация практически не отражается на экономических показателях, если пользоваться имеющимися на сегодня подходами к измерению: макроэкономическая производительность снижается как никогда прежде. Кривые инвестиций и роста ВВП тоже проходят ниже, а не выше трендов последних десятилетий. Кроме того, несмотря на то что внедрение технологий значительно ускорилось, страны, не входящие в ОЭСР, не в состоянии выйти на уровень технологических лидеров.

В этой дискуссии обе стороны приводят, на первый взгляд, неопровержимые аргументы. Только дифференцированная характеристика взаимодействия различных акторов в контексте влияния цифровизации позволяет разрешить мнимые противоречия.

Особые эффекты на производительность могут оказываться, например, в схемах взаимодействия «*бизнес – бизнес*». Они становятся заметными только тогда, когда компании начинают интенсивно использовать технологии Индустрии 4.0. Поскольку во многих странах этого пока не происходит, цифровизация не может выступать весомой компенсацией снижения производительности труда. Для того чтобы немецкие малые и средние предприятия могли повысить свой потенциал в сфере *B2B*, необходимо, чтобы высокоскоростные сети были доступны повсеместно. Сохранение сетевого нейтралитета также затормозит развитие предприятий. Когда производство зависит от постоянного обмена данными в режиме реального времени, даже незначительные сбои подключения приводят к огромным издержкам из-за возможных проблем с координацией и задержками.

В рамках взаимодействия «*бизнес – потребитель*» и «*потребитель – потребитель*» возникают бизнес-модели, часто на двусторонних рынках, которые не могут быть монетизированы непосредственно за счет продажи продукта. Цены на приложения и услуги в интернете позволяют лишь частично сделать выводы о созданной добавленной

стоимости в экономике. При этом оборот нередко появляется в других местах, например, при учете баннерной рекламы. Во всяком случае, компании собирают огромные объемы данных клиентов и стараются использовать их для персонализации услуг.

Также интересна модель «*потребитель – потребитель*», где совершается много транзакций, которые ранее требовали взаимодействия с какой-либо организацией. Некоторые услуги предоставляются децентрализованно через интернет-платформы, заменяя прежние устоявшиеся бизнес-модели. При этом нередко возникает проблема перехода создания стоимости в теневую экономику.

Итак, мы находимся в эпицентре цифровой трансформации. При всех различиях в экономической классификации ясно одно: этот процесс не будет однородным, а в значительной степени будет зависеть от потенциала и условий предложения народного хозяйства, и будет очень разнообразным. С этим также связаны различные проблемы, которые встают перед экономической системой: производительность, воздействие на занятость и экономический рост являются центральными переменными, обусловленными этими структурными изменениями. Пока что нет причин серьезно опасаться за будущее социального рыночного хозяйства. По-прежнему будут действовать принципы свободы заключения договоров, ответственности, прав владения и распоряжения имуществом, которые необходимо гарантировать и которым не угрожает сама по себе цифровизация.

Литература

Berger S. Making in America – From Innovation to Market. Cambridge MA, London: The MIT Press, 2013.

BITKOM, Prognos. Digitale Arbeitswelt: Gesamtwirtschaftliche Effekte. Studie. 2014.

Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. New York, 2014.

Brynjolfsson E., Oh J. The Attention Economy: Measuring the Value of Free Digital Services on the Internet // Economics and Value of IS. 2012.

Cowen T. The great Stagnation., New York: Dutton Adult, 2011.

Dertouzos L., Lester R., Solow R. Made in America: Regaining the Productive Edge. Cambridge MA, London: The MIT Press, 1989.

Diermeier M., Goecke H. Productivity, Technology Diffusion and Productivity. 2016, mimeo.

Goecke H. Europa driftet auseinander – Ist dies das Ende der realwirtschaftlichen Konvergenz? // IW-Trends – Vierteljährliche Zeitschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung. 2013. Bd. 40. Heft 4. S. 67–79.

Goecke H., Hüther M. Regional Convergence in Europe // Intereconomics. 2016. Vol. 51. No 3.

Gordon R. Is U.S Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds // NBER Working Papers. 2012. No 18315.

Grömling M. Digitale Revolution – eine neue Herausforderung für die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung? // Wirtschaftsdienst. 2016a. Bd. 96. Heft 2. S. 135–139.

Grömling M. The Digital Revolution – New Challenges for National Accounting? // World Economics. 2016b. Vol. 17. No 1. Pp. 1–13.

Grömling M., Lichtblau K. Deutschland vor einem neuen Industriezeitalter? Köln: Deutscher Institutsverlag, 2006.

Hammermann A., Stettes O. Qualifikationsbedarf und Qualifizierung. Anforderungen im Zeichen der Digitalisierung // IW policy paper. 2016/3. Köln.

Hüther M. Industrie 4.0 – unterschätze Herausforderungen oder überbewertete Modeerscheinung? // Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. 2016. Bd. 65. Heft 1.

Hüther M. Digitalisierung: Motor im Strukturwandel – Herausforderung für die Wirtschaftspolitik // *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*. 2018. Bd. 68. S. 179–216.

IW Köln, IW Köln Consult (Hg.). Wohlstand in der digitalen Welt. Erster IW-Strukturbericht. Köln: IW Medien, 2016.

IW Köln, IW Köln Consult (Hg.). Manufacturing in Europe. A growth engine in the global economy. Köln: IW Medien, 2015.

IW Consult (Hg.). Industrie 4.0–Readiness. Köln, 2015a.

IW Consult (Hg.). IW-Unternehmervotum. Welle 23. Köln, 2015b.

Jäger M. Finanzmarktstrukturen im Wandel. Köln: Deutscher Institutsverlag, 2006.

Lichtblau K., Neligan A. Die Bedeutung von Systemköpfen und Netzwerken // *IW Köln* (Hg.). Systemkopf Deutschland Plus. Die Zukunft der Wertschöpfung am Standort Deutschland. Köln: Deutscher Instituts-Verlag, 2008. S. 65–91.

Mandel M. Beyond Goods and Services: The (Unmeasured) Rise of the data-driven Economy. Washington DC: Progressive Policy Institute, 2012. October.

Mokyr J. The Next Age of Invention: Technology’s Future Is Brighter Than Pessimists Allow // *City Journal*. 2014. Winter. Pp. 12–20.

The Conference Board. Navigating the New Digital Economy. 2016a.

The Conference Board. Total Economy Database. 2016b.

UK Government Office for Science. Distributed Ledger Technology: beyond block chain. London, 2016.

Особенности цифровой экономики в условиях глобализации

Борис Славин

Введение

О цифровой экономике как об особом состоянии экономических отношений, при котором цифровые коммуникации играют важную роль, говорится уже давно. Еще в конце прошлого века Дон Тапскотт издал книгу (Tapscott, 1997), посвященную новой цифровой эпохе в экономике, в которой обсуждалась трансформирующая роль информационных технологий: «*We are at the dawn of an Age of Networked Intelligence – an age that is giving birth to a new economy, a new politics, and a new society. Businesses will be transformed, governments will be renewed, and individuals will be able to reinvent themselves – all with the help of the new information technology*»*. Однако, несмотря на широкое распространение информационно-коммуникационных технологий с конца прошлого века, даже футуристы подобные Тапскотту не могли предвидеть, что цифровизация существенно изменит экономику в целом, создавая не только новые индустрии, но и формируя новые отношения между клиентами и производителями в традиционных отраслях.

Цифровые агрегаторы, которые заняли информационные ниши между поставщиками товаров и услуг, помимо посредничества начали предоставлять сервисы, которых раньше вообще не было. К таким новым информационным сервисам можно отнести рейтингование поставщиков услуг (*Booking.com, TripAdvisor*), предоставление рекламных площадок (мессенджеры и социальные сети), контроль населения за государственными расходами (электронные порталы госзакупок) и т.п. Передача информационных сервисов на самообслуживание клиентам, существенно снижая маржинальность, ведет к перестроению финансовой и телекоммуникационной сферы, медиа отрасли. В новой цифровой экономике происходит конвергенция информационных услуг с производством обычных товаров и услуг, часть из которых продается дешевле себестоимости (или вообще предоставляется бесплатно), если полученная в результате продажи информация может быть монетизирована иным способом. Более того, в цифровую эпоху, благодаря вовлечению в финансовую деятельность широких слоев населения, даже процессы инвестирования, которые всегда были нацелены исключительно на получение прибыли, всё больше превращаются в виртуальные игры или просто в благотворительность.

Сорсинговая классификация смены экономических эпох

Чтобы понять особенность цифровой экономики, необходимо рассмотреть ее становление в исторической ретроспективе, начиная с индустриальной эпохи. При этом целесообразно использовать сорсинговый подход (Славин, 2015), предполагающий классификацию экономических эпох не по видам деятельности (земледелие, производство и т.п.) или по технологическим достижениям (паровые машины, электрификация, информатизация и т.п.) – укладам (Глазьев, 2012), а по типам организации труда. Именно

* «Мы находимся на заре эры сетевого интеллекта – эпохи, которая дает начало новой экономике, новой политике и новому обществу. Бизнес будет трансформирован, правительства будут обновлены, индивиды получат возможность по-новому реализовать себя – и всё это с помощью новых информационных технологий». – *Примеч. С.И. Невского.*

смена организации производственной деятельности людей определяет характерные особенности той или иной эпохи с точки зрения информационных процессов, возникающих между участниками рынка. В доиндустриальную эпоху ремесленник или сельский житель производил товар или услугу практически полностью самостоятельно, начиная с изготовления комплектующих и заканчивая продажей. Сапожник не только шил обувь, но и выделывал для нее кожу, готовил краски, и сам продавал на рынке. Неслучайно профессии в доиндустриальную эпоху назывались часто по названию самого товара или услуги (сапожник, брандмейстер, столяр и т.п.). В индустриальную эпоху производство товаров и услуг начало разделяться на отдельные стадии уже в рамках одного предприятия. При этом результатом большинства из таких стадий были не готовые товары или услуги, а полуфабрикаты или заготовки, необходимые для следующего передела в длинной технологической цепочке. Организация труда, при которой в производстве товара или услуги выделяются отдельные функции, в современной терминологии называется инсорсингом. Инсорсинг как раз и способствовал росту механизации и внедрению оборудования за счет разделения производства на элементарные процессы. Неслучайно в индустриальную эпоху появились профессии, которые были связаны с конкретным оборудованием, а не с готовым товаром: слесарь, токарь, фрезеровщик и т.п.

Фактически индустриальная эпоха стала первой технологической эпохой, если под технологиями понимать процесс разделения и организации труда, при этом инсорсинг стал своего рода символом индустриализма. Нетрудно понять, что и эпоха постиндустриализма должна быть связана с особой формой организации труда. Идеолог постиндустриализма *Дэниел Белл*, описывая новое общество, отмечал резкое увеличение доли услуг в экономике в XX веке: «В самом начале двадцатого века лишь трое из каждых десяти работников в США были заняты в сфере услуг, а остальные семеро – в производстве материальных благ. К 1940 году это соотношение фактически выровнялось. К 1960-му году уже шестеро из десяти трудились в сфере услуг. К 1980 году, учитывая растущий вес этой сферы, в ней будут заняты почти семеро из каждых десяти работников¹» (цит. по: Глазьев, 2012. С. 173). Однако Белл не связывал сущность постиндустриализма с увеличением доли услуг вообще, а только с увеличением доли услуг, связанных со знанием, приравнивая, таким образом, постиндустриальное общество к информационному. В предисловии к русскому изданию своей книги от 1999 года он пишет: «Постиндустриальная, или информационная, эра наступает в результате длинной цепи технологических перемен. Не все страны – а к настоящему моменту лишь немногие – готовы к вступлению в нее. Если мы определим постиндустриальное общество как такое, где произошел сдвиг от промышленного производства к сфере услуг, то получится, что Великобритания, почти вся Западная Европа, Соединенные Штаты и Япония вступили в постиндустриальный век. Но если мы определим информационное общество как такое, в котором существуют научный потенциал и способность трансформировать научные знания в конечный продукт, называемый обычно «высокими технологиями», то можно сказать, что только Соединенные Штаты и Япония отвечают данному условию» (Белл, 2004. С. СXXXIX).

Вместе с тем, вопреки тезису Белла, целесообразно все-таки разделить постиндустриальное и информационное общество, связав с постиндустриальным обществом в первую очередь опережающий рост услуг, а с информационным – новые возможности организации труда в условиях цифровизации. Бурный рост услуг, начавшийся в развитых странах с середины прошлого века, связан, как в свое время индустриализм, с изменением в технологии труда: с тем, что из больших производств стали выделяться отдельные компании как самостоятельные единицы, которые стали оказывать услуги крупным производствам. По мере усложнения и укрупнения бизнесов

¹ Сегодня это соотношение еще сильнее увеличилось и стало более 8 из 10.

стало понятно, что не только внутри предприятия целесообразно разделять бизнес-процессы (например, производство и сбыт), но иногда выгоднее делить процессы с партнерами, передавая им отдельные непрофильные функции. Вывод функций на аутсорсинг, который оказался более выгодным по сравнению с инсорсингом, и стал основой формирования современной бизнес-среды, в которой стали появляться многочисленные компании и фирмы, предоставляющие различные услуги в области транспортных перевозок, энергетики, послепродажного обслуживания и т.п. Именно это явление и привело к резкому росту доли услуг в постиндустриальной экономике. Аутсорсинг, таким образом, можно считать символом постиндустриального общества.

Какой же новый тип организации труда (сорсинг) можно сопоставить информационной эпохе, цифровой экономике? Прежде чем ответить на этот вопрос, определим, какие отрасли экономики наиболее бурно развиваются, формируя ту или иную эпоху. Отрасли экономики, которые формируют индустриальную эпоху – это, прежде всего, промышленность, добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство (*Agriculture, forestry, fishing, and hunting, Mining, Manufacturing*²). Современное фермерское хозяйство сегодня мало отличается от производственной деятельности, и поэтому вполне может быть отнесено к индустриальной эпохе. Отрасли экономики, получившие наибольшее развитие в постиндустриальную эпоху – это транспорт, оптовая и розничная торговля, энергетика (те отрасли, которые были сформированы за счет вывода общих непрофильных функций производства на аутсорсинг): *Utilities, Construction, Wholesale and Retail trade, Transportation and warehousing, Administrative and waste management services, Accommodation and food services*³. К цифровой же эпохе следует отнести отрасли, производством которых является информация, и это не только медийная отрасль (средства массовой информации – СМИ), но также еще и телекоммуникационная и финансовая отрасли: *Information, Finance, insurance, real estate, rental, and leasing, Arts, entertainment, and recreation*⁴.

Обычно возражения вызывает отнесение к этой группе финансовых отраслей. Однако если проанализировать сущность финансовых услуг, станет понятно, что они фактически предоставляют лишь информационные услуги. Забегая вперед, можно сказать, что информационные услуги, в отличие от иных услуг, человек или организация могут оказать себе сами, если создать соответствующее информационное приложение. Информация обладает одновременно и свойством товара, поскольку ее можно продать, независимо от того, кто ее создал, так и свойством услуги, поскольку ее потребление не обязательно связано с каким-либо предметом. Вместе с тем, информация не является ни товаром, ни услугой, поскольку может быть тиражирована бесконечное число раз, практически без увеличения себестоимости.

Разделение всех отраслей экономики на общие группы, связанные с различными эпохами, позволяет понять, как менялась и меняется экономика, и соответственно дает возможность определить конкретную дату смены технологических эпох. На рисунке 1 изображена динамика долей добавленной стоимости отраслей экономики США, сгруппированных по описанному выше принципу³. Видно, что доля добавленной стоимости групп отраслей, связанных с информационными услугами, растет и в ближайшее время (по крайней мере, в США) может стать доминирующей. Напротив, и группа отраслей, формирующих индустриальную эпоху, и группа отраслей

² Здесь список и название отраслей приведены в соответствии с классификацией Бюро экономического анализа США. См.: <https://www.bea.gov/>.

³ Коммунальные услуги, строительство, оптовая и розничная торговля, транспортировка и хранение, услуги административного управления и управления утилизацией отходов, проживание и услуги питания. – *Примеч. С.И. Невского.*

⁴ Информация, финансы, страхование, недвижимость, аренда и лизинг, искусство, развлечения и отдых. – *Примеч. С.И. Невского.*

³ На графике не указаны доли отраслей, которые относятся к эпохе знаний: наука, образование, технологические сервисы, здравоохранение и социальное обеспечение.

постиндустриальной эпохи, снижают свою долю. Причем можно говорить, что переход от индустриальной к постиндустриальной экономике в США произошел на рубеже 1950-х – 60-х годов.



Рис. 1. Изменение доли добавленной стоимости групп отраслей в экономике США.

Источник: Бюро экономического анализа Министерства торговли США: <https://www.bea.gov>.

«Цифровые» отрасли не очень бы отличались от отраслей постиндустриальной эпохи, если бы не развитие глобальной сети интернет, которая позволила населению не только получать информацию, но и участвовать в ее создании. Включение населения в производство информации существенно изменило состояние СМИ – сегодня информационный контент создается и распространяется не только профессиональными участниками, но и самими пользователями (через социальные сети, видеохостинги, мессенджеры, телефонные опросы). Трансформация СМИ прошла относительно незаметно, из когда-то успешной и авторитетной отрасли медийная отрасль быстро стала дотационной, а рынок труда наполнился большим числом безработных журналистов.

Сегодня мы наблюдаем аналогичные процессы резкого снижения маржинальности уже в телекоммуникационной и финансовой отраслях, которые тоже еще недавно были вполне престижными с точки зрения рынка труда. И это связано также с тем, как и в случае со СМИ, что пользователи берут на себя те функции, которые раньше оказывали сотрудники компаний в телекоммуникационных и финансовых отраслях. Именно информационное самообслуживание (которое население берет на себя в порядке энтузиазма) трансформирует сегодня отрасли экономики, связанные с предоставлением информационных услуг. При этом рост самообслуживания ведет, с одной стороны, к

снижению маржинальности, а с другой – к появлению новых информационных услуг, которые раньше вообще не оказывались (например, услуги ведения финансовой отчетности, услуги облачного хранения файлов, услуги кредитования физическими лицами друг друга и т.п.).

В 2006 году журналист *Джеф Хау*, описывая работу сайта *innocentive.com*, посредством которого создавшие этот ресурс компании привлекали к решению своих технических задач пользователей сети интернет, предложил ввести понятие «краудсорсинг», которое означает, что услуги оказываются со стороны «безымянного» сообщества, толпы (*crowd*). Если понятие краудсорсинга расширить на любые информационные услуги со стороны энтузиастов, в том числе и на информационное самообслуживание, можно сказать, что *краудсорсинг является символом информационной эпохи, той самой новой организацией труда, которая отличает цифровую экономику от постиндустриальной*. Отличие от постиндустриальной эпохи значительное. Если аутсорсинг приводит к формированию бизнес среды, состоящей из большого числа новых компаний, то краудсорсинг формирует глобальную цифровую среду, благодаря которой население и организации могут по отдельности и в форме различных сообществ и ассоциаций участвовать в экономических отношениях без взятия на себя каких-либо договорных обязательств. Сегодня пользователь личного кабинета какого-либо банка фактически без каких-либо особых договоренностей исполняет функции сотрудника этого банка, оплачивая самостоятельно коммунальные платежи, переводя деньги между банковскими счетами. Аналогично поступает клиент сотового оператора, меняя один тариф на другой без посещения офиса. Всё меньше и меньше людей пользуется услугами туристических агентств, театральных касс, офисов транспортных перевозчиков, покупая билеты и заказывая гостиницы через сеть интернет. Более того, даже организации в своих взаимоотношениях, за счет использования облачных вычислений, всё чаще переходят на информационное самообслуживание. Краудсорсинг становится доминирующей технологией организации деятельности в цифровую эпоху.

Развитие постиндустриальной эпохи с ее разделением труда между различными компаниями дало существенный импульс глобализации экономики. Если раньше глобализация экономики держалась исключительно на трансграничном характере торговли, то постиндустриализм сделал трансграничным само производство, когда комплектующие товара могут производиться в странах, отличных от той, где разрабатывается технология производства товара, а продажи могут осуществляться вообще в третьей стране. Цифровая эпоха усилила глобализм экономики, поскольку для предоставления информационных услуг не нужен даже транспорт, а в разработке продукта или услуги могут принимать участие люди, независимо от места их нахождения. Более того, распределенная сущность цифровых сервисов привела к тому, что и их монетизация теперь уже не привязана к месту предоставления или производства услуги, объединение сервисов вообще позволяет монетизировать один из них, предоставляя другой как бы бесплатно. Так, например, сервисы социальных коммуникаций как правило оказываются бесплатно, но при этом используются в качестве рекламных площадок для продвижения других услуг. Можно сказать, что цифровая эпоха довела глобализацию экономики до логического совершенства, когда национальные границы уже не только не мешают экономическим отношениям, но и просто не существуют для цифровых услуг. А участниками одного производства становятся не только компании из разных стран, но и сами потребители.

Цифровая экономика как фазовый переход на глобальном рынке

Особая организация труда, основанная на информационном самообслуживании (краудсорсинг), не единственная уникальная особенность цифровой экономики. Цифровая

эпоха радикально меняет сам рынок и его игроков, это явление сегодня называется цифровой трансформацией бизнеса. Заметим, что цифровая трансформация стала возможна лишь на более поздних этапах внедрения информатизации. И этому есть объяснение – должны были быть созданы определенные условия для возможности трансформации, и эти условия связаны со зрелостью процессов внедрения информационных технологий (ИТ) в бизнесе. Можно выделить несколько этапов (поколений) корпоративной информатизации. К первому поколению следует отнести самые первые шаги автоматизации, которые делались с использованием стационарных вычислительных комплексов на основе первых супер-ЭВМ и были связаны с автоматизацией поставок материалов или цехового управления. Информационные системы, внедряемые на этом этапе, назывались либо АСУП (автоматизированные системы управления предприятием), либо *MRP* (*Material Requirements Planning*)*. Характерной особенностью информатизации первого поколения было наличие вычислительного центра на предприятии, поскольку вычислительные машины того времени занимали большое пространство и требовали для загрузки и выгрузки данных специальных знаний, которыми обладали операторы центров. Следующий этап информатизации был связан с появлением персональных компьютеров, которые существенно снизили затраты на автоматизацию и позволили расширить палитру функций предприятия, которые можно было автоматизировать. Как раз в это время начали получать распространение многочисленные программы для складского и бухгалтерского учета, для автоматизации офисной работы, документооборота (*Docflow*). На рисунке 2 показаны схематично первые два поколения информатизации предприятий.

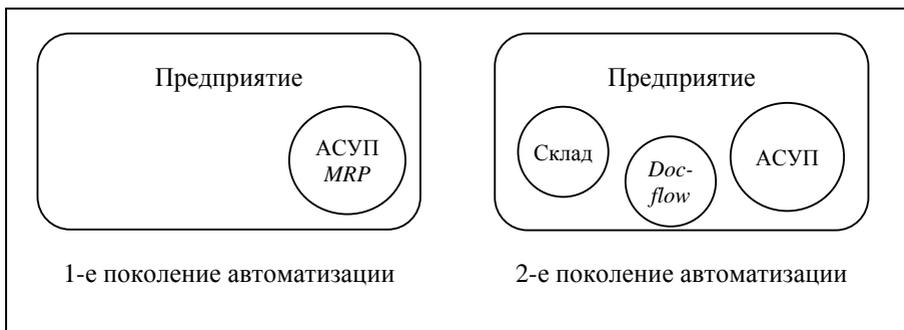


Рис. 2. Первые два поколения автоматизации предприятий.

Следующий этап автоматизации предприятий, начавшийся в конце 1980-х годов благодаря широкому распространению персональных компьютеров, был связан с появлением локальных вычислительных сетей. Возможность объединения персональных компьютеров в единую сеть позволил создавать программы, которые объединяли различные функции предприятия в единое целое. В это поколение автоматизации ИТ специалисты столкнулись впервые с проблемой вирусов, которые распространялись по локальной сети между компьютерами. Основой для интеграции многочисленных программ автоматизации предприятия выступили финансовые системы, вокруг которых и стали строиться программные комплексы, получившие названия *ERP* (*Enterprise Resource Planning*) – системы планирования ресурсами предприятия. На этом этапе появились и известные сегодня поставщики многофункциональных программных решений для бизнеса – *SAP*, *Oracle* и другие. Однако, несмотря на то, что системы класса *ERP* оказались очень

* Система планирования потребности в материалах. – Примеч. С.И. Невского.

эффективными, а их разработчики старались предусмотреть возможности их использования для различных компаний и различных отраслей, в информационной экосистеме предприятия помимо ERP решений от одного из поставщиков присутствовали решения и от других поставщиков, которые не были в достаточной мере интегрированы. Кроме того, стали появляться решения, которые предполагали использование информации не только сотрудниками, но и клиентами (*Web* порталы) и партнерами.

Выход информационной системы за периметр предприятия был связан с началом широкого использования глобальной сети интернет, к которой стали подключаться обычные граждане. Именно поэтому в начале третьего тысячелетия начался новый, четвертый этап в автоматизации предприятия, связанный с одной стороны с внедрением так называемой сервисно-ориентированной архитектуры (*SOA*) и интеграционных решений (сервисных шин – *Service Bus*) предприятия, а с другой стороны – с внедрением решений, основанных на *Web* технологиях. Можно сказать, что интеграция на основе обмена сервисами между приложениями и переход на *Web* приложения ознаменовали наступление четвертого поколения развития информатизации предприятий. На рисунке 3 изображены схематично третье и четвертое поколения информатизации предприятий.

Одновременно с развитием автоматизации корпоративного сектора информационные технологии проникали и в повседневную жизнь обычных граждан. Революционные изменения произошли в связи с успехами в области связи и с появлением облачных технологий, которые позволили унифицировать требования к оборудованию и упростить установку приложений на пользовательские устройства. Мобильные вычислительные устройства, которые существенно проигрывали настольным персональным компьютерам при работе в офлайне, оказались конкурентоспособными при использовании облачных технологий. Использование сетевых программных сервисов стало доступным для всех слоев населения, чем начал пользоваться и бизнес, который работал с розничным клиентом. Сначала сеть интернет использовалась в качестве нового канала рекламы продуктов для бизнеса, а потом и в качестве предоставления электронных услуг и организации информационного самообслуживания.

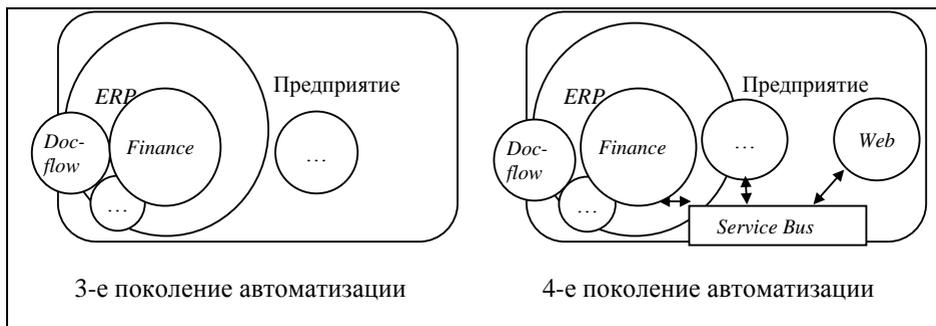


Рис. 3. Третье и четвертое поколения автоматизации предприятий.

Массовое проникновение информационных технологий не только в корпоративный сектор, но и в коммуникации обычных граждан привело к эффекту «фазового перехода», когда начали появляться совершенно новые ценности для потребления, которые были просто невозможны при низкой компьютеризации населения и организаций. Наиболее характерным примером таких уникальных ценностей является сетевой сервис онлайн бронирования гостиниц *Booking.com*. Сервис *Booking.com* не просто агрегировал и унифицировал информацию в цифровом виде о гостиницах по всему миру (такую услугу и ранее предоставляли издатели бумажных информационных каталогов), но фактически

создал систему рейтингования отелей самими клиентами, собирая отзывы об их отдыхе посредством сети интернет. Именно возможность узнать мнение постояльцев, уже посетивших отель, причем с учетом разных возрастных категорий, и стало той новой ценностью для пользователей, которая сделала бизнес *Booking.com* таким востребованным и успешным.

Фактически тотальная цифровизация положила начало переделу всего рынка информационных услуг, в результате которого часть бизнес-функций организаций начала переходить к их клиентам. К таким функциям, которые сегодня клиенты оказывают сами себе посредством электронных сервисов, помимо рейтингования гостиничных сервисов, можно отнести переводы денег и страхование через личные кабинеты пользователей финансовых услуг, распространение медийной информации через социальные сети и мессенджеры, подбор и покупка товаров через маркетплейсы, заказ такси и еды от разных организаций и т.п. Поиск новых ценностей, которые появляются за счет использования цифровых коммуникаций, приводит к переформатированию привычных рынков сбыта – сегодня можно потерять долю на рынке информационных услуг (а это СМИ, интернет-торговля, финансы, телекоммуникации) не потому, что ее кто-то отнимет, а потому, что рынок просто переместится в другую область, где раньше вообще не было спроса.

С технологической точки зрения «фазовый переход» к цифровизации экономики означает, что корпоративная автоматизация не просто вышла за границы самих предприятий, но и привела к появлению особых информационных систем, называемых сегодня цифровыми платформами, которые стали выступать коммуникационной средой между различными участниками рынка: между поставщиками товаров и услуг и их клиентами; между компаниями и их дилерами и партнерами; между бизнесом и контролирующими органами и т.п. На рисунке 4 изображена схема 5-го поколения корпоративной автоматизации, включающая в себя цифровые платформы, которые играют аналогичную сервисным шинам предприятия интеграционную роль, только теперь уже для интеграции информационных систем различных участников рынка. Цифровые платформы могут выступать маркетплейсами для предприятий и населения, могут брать на себя одну или несколько сервисных функций для группы предприятий (в том числе и конкурирующих между собой) – платежные функции, общую логистику, верификацию электронных договоров и т.п.

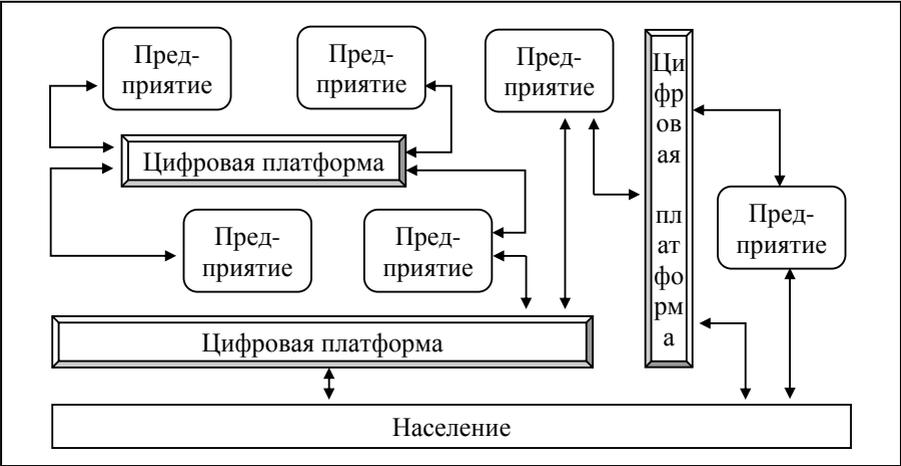


Рис. 4. Пятое поколение автоматизации предприятий и цифровые платформы.

Цифровые платформы часто создают сами предприятия, чтобы наиболее эффективно продвигать свои сервисы клиентам, но, как правило, потом цифровые платформы начинают самостоятельную деятельность, поддерживаемую уже отдельными организациями – операторами цифровых сервисов, или цифровыми агрегаторами. Цифровые платформы стали своего рода технологической инфраструктурой так называемой экономики совместного использования (*sharing economy*). Процесс новой структуризации экономики на базе цифровых платформ только начался, и пока охватил наиболее простые для освоения рынки, связанные с массовым потреблением услуг населением. Однако себестоимость информационных услуг цифровых агрегаторов быстро падает (это особенность всех интеллектуальных товаров), и чтобы не потерять только что завоеванные рынки, операторам цифровых услуг приходится расширять спектр своих сервисов (в том числе за счет скупки стартапов, конкурентов), агрегируя уже менее массовые группы клиентов, но зато оказывая им более индивидуальные услуги. Индивидуализация и персонализация услуг – это оборотная сторона процесса глобализации цифровых рынков.

Замена привычных сервисов цифровыми «выбрасывает» на рынок труда огромные трудовые ресурсы, которые, включаясь в новые бизнесы (в виде курьеров, водителей такси, блоггеров), еще больше ускоряют процесс трансформации экономики. «Фазовый переход» как раз и характерен стремительностью трансформации всей бизнес среды. Цифровая экономика ставит перед субъектами экономических отношений совершенно новые задачи, возможность создавать новые сервисы постоянно, а не эпизодично. Тот, кто не смог процессы трансформации сделать непрерывными, уходит с рынка. Цифровая экономика фактически «обнуляет» предыдущие достижения компаний, предоставляя возможность взять реванш, за малый срок достичь больших результатов. Это касается как отдельных предприятий и организаций, так и целых стран. Но сделать это можно только в одном случае: если угадать направление трансформации и подготовить сотрудников (а на национальном уровне – население) как в плане формирования у них нужных компетенций, так и с точки зрения их мобильности к будущим изменениям. Можно сказать, что цифровая экономика всех проверяет на гибкость в новых условиях.

Заключение

В заключение отметим, что цифровая экономика заставляет современные предприятия учиться управлять не только финансовыми ресурсами и производственными активами, но и человеческим интеллектуальным капиталом, отвечающим за трансформацию предприятия. Если раньше в интеллектуальном капитале основную роль играли внешний организационный капитал (бренд, репутация) и внутренний организационный капитал (бизнес-процессы, технологии, явные знания), то в эпоху цифровизации экономики главная роль переходит к людям, которые могут придумывать новые сервисы, к командам, которые могут реализовывать уникальные проекты. Сегодня можно наблюдать, как сильнейшие мировые бренды легко уходят в небытие, как мощные технологические заделы крупных компаний оказываются ненужными в результате внедрения новых прорывных технологий небольшими стартапами. На первый план выходит умение организовывать коллективную деятельность в области интеллектуальных разработок. Технологии организации коллективной деятельности (Slavin, 2018) и человеко-ориентированные информационные системы станут основой корпоративной автоматизации шестого поколения, и инструментом управления бизнесом следующей за цифровой экономикой – экономикой знаний.

Литература

Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence. NY: McGraw-Hill, 1997.

Славин Б.Б. Взаимосвязь этапов развития информационных технологий и экономики // Информационное общество. 2015. № 6. С. 4–13.

Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики // Экономическая наука современной России. 2012. № 2 (57). С. 8–27.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Москва: Academia, 2004.

Slavin B. Digital technologies of intellectual collective activity. 2018 Proceedings of the V International research and practice conference-biennale «System analysis in economics». Moscow, 2018. Pp. 316–318.

Дивный новый мир. Как цифровизация меняет экономику и конкуренцию

Юстус Хаукан

Введение

Цифровизация, по крайней мере, в промышленно развитых странах, является крупным трендом современности наряду с глобализацией, изменением климата и демографическими изменениями. Глобализация и связанный с ней рост китайских и прочих азиатских компаний, а также развитие цифровых технологий порой кардинальным образом трансформируют процессы конкуренции и международные цепочки создания ценности. С одной стороны, многие воспринимают динамичное развитие китайской экономики и растущее значение китайских предприятий как угрозу для нашего общества и социального рыночного хозяйства. В самом деле, китайские компании в настоящее время доминируют, например, в области производства аккумуляторных батарей. А в десятке крупнейших мировых поставщиков солнечных батарей – семь китайских компаний и ни одной европейской. Пятнадцать лет назад пять из десяти крупнейших производителей солнечных панелей представляли фирмы из ЕС (European Political Strategy Centre, 2019). Хотя последнее, безусловно, является не только результатом успешной китайской промышленной политики, но и результатом столь же ошибочной политики в области промышленности и субсидирования в Европе, тем не менее, возникает вопрос: как Европа должна реагировать на промышленную политику Китая, особенно если она приводит к неравной конкуренции в ущерб европейским компаниям (Наусар, 2019).

С другой стороны, внедрение цифровых технологий, часто благодаря прорывным инновациям, усилило конкуренцию на многих рынках, будь то в онлайн-торговле посредством *Amazon, eBay, Zalando* и проч., в результате распространения новых сервисов мобильности, таких как *Uber* и каршеринг, в электронном банковском обслуживании и брокерских услугах, в ходе развития онлайн-платформ бронирования путешествий, таких как *Expedia, Airbnb, Booking.com, HRS (Hospitality & Retail Systems), Trivago* и проч. или распространения новых медиа-форматов и их поставщиков – *YouTube, Google, Facebook* и *Netflix*. Вершина айсберга – это огромная рыночная капитализация так называемой группы *GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft)*, которая, с одной стороны, отражает долгосрочные прогнозы прибыли со стороны инвесторов, а с другой – свидетельствует об огромной финансовой мощи этих компаний. Считается, что новые интернет-гиганты из США и крупные – частично государственные, частично частные – компании из Китая представляют угрозу для экономической системы социального рыночного хозяйства, причем не только внешнюю, но и внутреннюю. Так, в феврале 2019 года федеральный министр экономики Германии *Петер Альтмайер* в своей «Национальной промышленной стратегии – 2030» уже призвал к более широкому государственному регулированию производства товаров и стимулированию инвестиционных проектов (Altmaier, 2019).

Эту воспринимаемую угрозу прекрасно иллюстрируют диаграммы *Хольгера Шмидта*, демонстрирующие глобальный дисбаланс экономики платформ. В то время как в Азии и США в экономике платформ появились новые крупные игроки, в Европе сопоставимый

«глобальный игрок» до сих пор отсутствует, если не принимать в расчет компанию SAP*, которая, строго говоря, не является исключительно платформой.

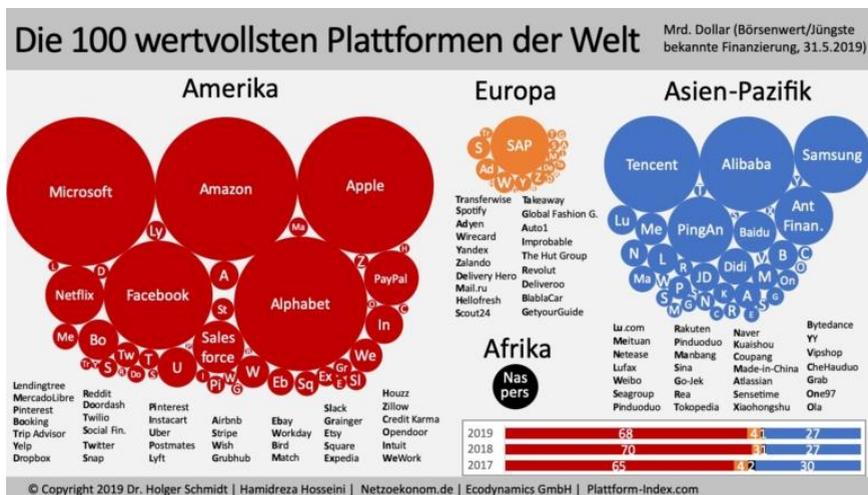


Рис. 1. Дисбаланс экономики платформ.

Источник: Dr. Holger Schmidt. Netzökonom. 2019. Электронный ресурс: <https://www.netzökonom.de/plattform-oekonomie/>. (Режим доступа: 27.11.2019).

Эта диаграмма была недавно представлена Европейской комиссией в отчете Центра европейской политической стратегии за 2019 год в качестве отправной точки для дискуссии о необходимости принятия новой стратегии промышленной политики после наложения Еврокомиссией запрета на слияние железнодорожных производств немецкого концерна *Siemens* и французского *Alstom*, ибо эта диаграмма также наглядно демонстрирует отсталость Европы в сфере цифровой экономики. В нижеследующем изложении речь пойдет о том, каким образом в контексте развития цифровых технологий следует реформировать политику порядка, чтобы социальное рыночное хозяйство и в цифровую эпоху могло обеспечивать «благополучие для всех». Для этого сначала мы попытаемся определить характерные черты цифровой экономики, которые отличают ее от того, что было раньше. Затем мы сконцентрируем внимание исключительно на экономике платформ и попытаемся определить потенциал соответствующего регулирования в рамках политики порядка в качестве ответа на развитие онлайн-платформ. После этого мы обратимся к так называемой экономике данных и поразмышляем о необходимости дальнейших изменений в сфере социального обеспечения. В последнем разделе будут представлены рассуждения о прочих направлениях реформ в рамках политики порядка. В заключение мы подведем краткие итоги.

* Немецкая компания, основанная в 1972 году пятью бывшими сотрудниками *IBM*, является крупнейшим в Европе производителем программного обеспечения (автоматизированных систем управления внутренними процессами – в сфере бухгалтерского учета, финансов, управления персоналом, логистики и проч.) для организаций. Штаб-квартира фирмы находится в немецком городе Вальдорф (федеральная земля Баден-Вюртемберг). – Примеч. С.И. Невского.

Отличительные черты цифровой экономики

Два важных события коренным образом изменили цепочки создания ценности и процессы конкуренции во многих отраслях и на многих рынках. Во-первых, цифровые платформы приобрели чрезвычайную значимость, поскольку во многих областях они начали замещать традиционные посреднические услуги, например, розничную торговлю, облегчая оформление транзакций, которые раньше из-за проблем с координацией и/или отсутствия доверия не осуществлялись¹. А во-вторых, данные стали важным ресурсом для процессов производства и продаж в таких отраслях, как сельское хозяйство, промышленное производство, логистика, маркетинг, розничная торговля, финансы и многие другие (Mayer-Schönberger, Cukier, 2013; Rogers, 2016). Поскольку данные приобрели такое колоссальное значение, их иногда называют «новой нефтью» – такую аналогию предложил *Клайв Хамби*, британский математик, разработавший карту постоянного покупателя для британской сети супермаркетов *Tesco*². Сравнение данных с нефтью XXI века, возможно, заманчиво, но оно вводит в заблуждение по разным причинам (Hirsch, 2014). Во-первых, в отличие от нефти, использование данных не является конкурентным. То есть использование данных каким-либо лицом или организацией не мешает другим, по крайней мере, технически, пользоваться теми же данными (если не принимать во внимание юридические ограничения). Кроме того, в отличие от данных, нефть действительно *потребляется*. В то время как данные могут передаваться сколь угодно часто, определенный объем нефти может быть потреблен либо одной, либо другой стороной, но не одновременно или последовательно обеими сторонами. Наконец, нефть является конечным ресурсом, а объем данных не только неисчерпаем, но даже растет. Как мы увидим ниже, эти различия оказывают значительное влияние на политику в области конкуренции.

Тем не менее, сравнение данных с нефтью имеет смысл, поскольку пятерку самых ценных компаний в мире в июне 2008 года³ составляли *ExxonMobil*, *PetroChina*, «Газпром», *Petrobras* и *ChinaMobile*, а в 2018 году – это уже *Apple*, *Alphabet* (*Google*), *Amazon*, *Microsoft* и *Facebook*⁴. Около 10 лет назад четыре из пяти наиболее ценных компаний мира занимались добычей природных ресурсов, а сегодня все пять представляют «экономику данных». Еще одно сходство, конечно, заключается в известной шутке о том, что и данные, и нефть добываются с помощью платформ.

Между тем, ни платформы, ни использование данных не являются новыми явлениями. В том или ином виде платформы и раньше использовались для проведения транзакций. Самыми ранними примерами являются средневековые рынки и ярмарки, затем последовали организованные биржи ценных бумаг и сырья, а также СМИ – газеты и бесплатные телеканалы. Однако есть две важные тенденции развития платформ. Если раньше транзакционные и транспортные или командировочные издержки, а также ограничения по мощности устанавливали естественные пределы для роста платформ, то теперь все эти издержки значительно снизились. «Смерть расстояний», как говорят американцы, и снижение транзакционных издержек привели к феноменальному росту платформ.

Аналогичным образом предприятия всегда использовали данные для разработки ассортимента продукции и улучшения производственных процессов. Однако по мере резкого снижения расходов на сбор, хранение, обработку и анализ данных появлялась возможность использования всё большего количества данных. Эти две тенденции –

¹ Подробнее см., например: (Evans, Schmalensee, 2016; Parker, Alstynе van, Choudary, 2016; Haucap, Heimeshoff, 2014).

² См.: http://ana.blogs.com/maestros/2006/11/data_is_the_new.html. (Режим доступа: 29.12.2019).

³ См.: https://de.wikipedia.org/wiki/Financial_Times_Global_500. (Режим доступа: 29.12.2019).

⁴ См.: <http://fortune.com/2018/05/21/fortune-500-most-valuable-companies-2018/>. (Режим доступа: 29.12.2019).

растущее значение платформ, с одной стороны, и роль данных как важнейшего ресурса, с другой, – являются основными движущими силами структурных изменений в цифровой экономике. Перейдем к рассмотрению этих двух тенденций и их последствий.

Экономика платформ

Особенности экономики платформ

Интенсивность конкуренции на рынках платформ часто (но не всегда) определяется прямыми и косвенными сетевыми эффектами и издержками на переключение между платформами (Evans, Schmalensee, 2007; Naucap, Stühmeier, 2016). На многих цифровых рынках работают многосторонние платформы, где оператор платформы объединяет две или более различные группы пользователей, например, покупателей и продавцов, или «пользователей» и «поставщиков». Рынок обычно называют двух- или даже многосторонним, когда косвенные сетевые эффекты приобретают большое значение (Rochet, Tirole, 2003, 2006; Wright, 2004; Armstrong, 2006; Rysman, 2009).

Косвенные сетевые эффекты отличаются от прямых сетевых эффектов, которые напрямую зависят от размера сети. Другими словами, прямые сетевые эффекты означают, что выгода, которую пользователь получает от конкретной услуги, непосредственно зависит от числа других пользователей (Rohlfis, 1974; Katz, Shapiro, 1985; Farrell, Saloner, 1985). Классическим примером являются коммуникационные сети. Такие сервисы, как *Skype* или *WhatsApp*, тем более привлекательны, чем больше у них пользователей, так как коммуникационные возможности пользователей увеличиваются вместе с числом других пользователей. Если большое количество пользователей уже используют определенную социальную сеть, например, *Facebook* или *LinkedIn*, это, как правило, привлекает и других пользователей, поскольку большое количество пользователей повышает вероятность нахождения ценных контактов.

Косвенные сетевые эффекты, в свою очередь, возникают *косвенно* только в том случае, если количество пользователей на одной стороне рынка привлекает больше пользователей на другой стороне рынка. Тогда пользователи с одной стороны рынка получают не прямую выгоду от увеличения числа пользователей на своей стороне рынка, а лишь *косвенную*, так как повышение числа пользователей на их стороне привлечет больше потенциальных партнеров по транзакциям на другой стороне рынка. В то время как увеличение числа пользователей на определенной стороне не принесет этой стороне прямых выгод (на самом деле, это может привести даже к прямым негативным последствиям из-за усиления конкуренции), косвенный сетевой эффект будет наблюдаться на противоположной стороне рынка. На примере *eBay* или *Amazon Marketplace* мы видим, что увеличение количества потенциальных покупателей привлекает больше продавцов на платформах, потому что (а) с ростом количества потенциальных покупателей растет вероятность продаж, и (б) повышается конкуренция покупателей за товар, поэтому выручка от продажи, вероятно, будет выше (Rochet, Tirole, 2003, 2006; Ellison, Ellison, 2005; Evans, Schmalensee, 2007). Большое количество продавцов и большее разнообразие предлагаемых товаров делают торговую платформу более привлекательной для всё большего количества потенциальных покупателей. В то время как сами покупатели не получают непосредственной выгоды от появления новых покупателей, они получают косвенную выгоду, поскольку увеличение количества покупателей привлекает больше продавцов. Аналогичным образом продавцы не получают непосредственной выгоды от появления новых продавцов, но поскольку увеличение количества продавцов привлекает всё больше покупателей, продавцам косвенно всё же выгодно и появление новых продавцов.

Такие косвенные сетевые эффекты являются основной особенностью двусторонних рынков (Peitz, 2006). Хотя эти косвенные сетевые эффекты всегда присутствовали на

таких рынках, как торговые ярмарки, фондовые биржи или даже торговые центры, их расширению препятствовали ограничение мощностей, транспортные расходы или время в пути. С другой стороны, для онлайн-рынков проблемы с размерами, транспортными расходами или временем практически не имеют значения, поэтому там следует ожидать дальнейшей концентрации. Так называемая «смерть расстояния» устраняет естественное препятствие для расширения, которое для традиционных рынков существует в виде транспортных издержек.

Помимо *eBay* и *Amazon Marketplace* важными онлайн-платформами, демонстрирующими косвенные сетевые эффекты, являются *Uber*, *Lyft* и аналогичные платформы мобильности, *Airbnb*, *Expedia*, *Booking.com* и другие сервисы бронирования путешествий, *Google*, *Bing* и прочие поисковые системы, *YouTube*, файлообменные сети и многие другие интернет-сервисы.

С экономической точки зрения, впрочем, следует иметь в виду, что существование сетевых эффектов обуславливает определенный размер платформы для ее эффективного использования. Когда множественная адресация по ряду причин затруднена, высокая концентрация рынка часто неизбежна. Однако в данном случае высокую концентрацию нельзя интерпретировать так же, как на обычных рынках без сетевых эффектов (Wright, 2004; Evans, Schmalensee, 2015). Существование большого рынка может быть эффективным, если это снижает затраты на поиск для потенциальных торговых партнеров по сравнению с поиском на нескольких мелких рынках. Тем не менее, сетевые эффекты отнюдь не подразумевают высокую концентрацию, если осуществить множественную адресацию достаточно просто.

С точки зрения организации бизнеса на двусторонних рынках проблема заключается в том, что оператору платформы недостаточно добиться того, чтобы платформой пользовались только представители одной стороны рынка, так как существует корреляция между группами пользователей по обе стороны рынка. Ни сторона покупателя, ни сторона продавца не станут работать с платформой, если противоположная сторона недостаточно велика. Это вариант известной дилеммы «яйцо или курица», в которой обе стороны рынка влияют друг на друга, и ни одна из сторон не может возникнуть без другой (Caillaud, Jullien, 2003). В результате одна сторона рынка часто «субсидируется» другой (Wright, 2004; Parker, Alstyn van, 2005). Такие продукты, как *Acrobat Reader*, *Microsoft MediaPlayer* или *RealPlayer*, доступны для потребителей бесплатно, также как поиск через поисковые системы или покупки в онлайн-магазинах. Эти услуги «субсидируются» той стороной рынка, которая менее чувствительна к ценам. Вследствие этого операторы платформ генерируют большую часть своей прибыли на том рынке, где ценовая гибкость спроса ниже.

Конкуренция между платформами

В результате косвенного сетевого воздействия рынки платформ могут быть более концентрированными, чем традиционные рынки. Однако это не означает, что любой рынок цифровых платформ автоматически становится высококонцентрированным. Существуют противоположные примеры: рынки бронирования путешествий, аренды жилья для отпуска, многочисленные сервисы онлайн-знакомств, где несколько конкурирующих платформ (пока еще) предоставляют свои сервисы одновременно. Самых по себе косвенных сетевых эффектов недостаточно для обеспечения высокой концентрации или монополии на рынке. Конкуренция между несколькими платформами не обязательно способствует эффективности по сравнению с монополистическими рыночными структурами. В то время как конкуренция между несколькими предприятиями на «традиционных» рынках почти всегда выгодна (если этот рынок не определяется условиями естественных монополий), это эмпирическое правило не всегда применимо к двусторонним рынкам. Даже если создание нескольких платформ не

приводит к дублированию фиксированных затрат, сосуществование нескольких платформ из-за косвенных сетевых эффектов может быть неэффективным. Как показано в работах *Бернара Кайо* и *Бруно Жюльена* (Caillaud, Jullien, 2003; Jullien, 2006), монополярная платформа может быть эффективной за счет максимизации сетевых эффектов, если всем агентам удастся координировать свои действия через единую платформу. Таким образом, сильные сетевые эффекты могут способствовать образованию высококонцентрированных рыночных структур, но справедливо также и то, что сильные сетевые эффекты делают эти высококонцентрированные рыночные структуры эффективными, пока невозможна множественная адресация (см. также: Weyl, 2010; Chandra, Collard-Wexler, 2009).

Проблемы с ресурсной мощностью (и связанный с этим риск перегрузки платформ), неоднородные предпочтения (и как следствие – потенциал для дифференциации платформ) и «множественная адресация» пользователей (то есть возможность одновременного использования нескольких платформ) развивают конкуренцию на цифровых рынках. В результате представляется неясным не только то, как на этих рынках платформ связаны концентрация рынка и благополучие потребителей, но также и то, не развивается ли рынок естественным образом в сторону монополии.

Кроме того, чрезвычайно важно то, что даже в случае конкуренции между различными платформами все сетевые эффекты всё еще могут быть реализованы в полной мере, если множественная адресация возможна с обеих сторон рынка. Теоретически все пользователи по обе стороны рынка могут зарегистрироваться на одной, двух или нескольких платформах, способствуя тем самым конкуренции между платформами и не отказываясь от использования сетевых эффектов. Часто описываемый конфликт целей между (i) реализацией сетевых эффектов, с одной стороны, и (b) сохранением конкуренции, с другой стороны, не является чем-то неизбежным, если (a) множественная адресация легко доступна с обеих сторон рынка, а (b) сетевые эффекты являются следствием множества вариантов осуществления транзакций, но не обязательно следствием реальных транзакций с большим количеством пользователей.

Ниже приведены пять факторов, определяющих концентрацию на двусторонних рынках, как это показано в работе *Дэвида Эванса* и *Ричарда Шмалензее* (Evans, Schmalensee, 2007):

Таблица 1. Детерминанты концентрации на двусторонних рынках

Фактор	Влияние на концентрацию
Сила косвенных сетевых эффектов	+
Степень экономии за счет масштаба	+
Нехватка ресурсной мощности	–
Степень дифференциации платформы	–
Возможности множественной адресации	–

Источник: (Evans, Schmalensee, 2007).

Понятно, что косвенные сетевые эффекты и эффект масштаба приводят к увеличению концентрации. Сила этих косвенных сетевых эффектов будет варьироваться от платформы к платформе, и сделать общие выводы вряд ли представляется возможным. Однако то что касается второго драйвера концентрации – экономии за счет масштаба, то цифровые платформы, как правило, имеют структуру затрат с относительно высокими фиксированными издержками на установку и техническое обслуживание и относительно низкими переменными затратами (Jullien, 2006). Например, большая часть расходов *eBay*, *Airbnb*, *Booking.com* и т.д. приходится на управление базами данных, в то время как дополнительные транзакции в пределах мощностей этих баз данных практически не приводят к существенным дополнительным расходам. Таким образом, рост эффекта

масштаба отнюдь не является чем-то необычным; это характерная черта двусторонних рынков в мире онлайн-технологий. Хотя сетевые эффекты и эффект масштаба способствуют концентрации, существуют также три противоборствующие силы, которые содействуют конкуренции.

Любые ограничения мощностей противодействуют концентрации. В то время как на «традиционных» двухсторонних рынках, таких как торговые центры, выставки и ночные клубы, пространство ограничено физически⁵, на цифровых платформах, как правило, такой проблемы нет. Но даже если физические ограничения мощностей на цифровых рынках менее важны, рекламное пространство часто не бесконечно, так как переизбыток рекламы воспринимается пользователями негативно (Becker, Murphy, 1993; Bagwell, 2007) и снижает ценность платформы для потребителя. На цифровых двусторонних рынках, таких как платформы онлайн-торговли или сайты знакомств, проблемы с мощностью также могут возникнуть из-за негативных внешних факторов, вызванных появлением новых пользователей. Если дополнительные пользователи делают группу более неоднородной, затраты пользователей на поиск могут возрасти. Чем более однородной является группа пользователей, тем выше ценность данной платформы для стороны спроса. Например, если ту или иную платформу посещают только представители определенной группы (некоторыми платформами, например, пользуются в основном женщины, гольфисты, люди с высшим образованием и т.д.), организовать там таргетированную рекламу гораздо проще. Обратите внимание, что многие сайты знакомств сообщают в своей рекламе, что они представляют только определенную группу клиентов (например, одиноких людей с высшим образованием). Это снижает затраты на поиск для всех посетителей. Дополнительные пользователи делают такую группу более неоднородной и не обязательно создадут добавленную ценность, так как повышенная неоднородность также увеличит затраты на поиск для других пользователей.

Степень дифференциации продукта между платформами напрямую связана с неоднородностью платформ. Для сайтов знакомств, журналов и газет совершенно очевидно, что потребительские предпочтения являются неоднородными, что создает определенную дифференциацию продукта. Такая дифференциация может быть как вертикальной (например, для рекламной индустрии пользователи с высоким уровнем дохода могут быть более интересны, чем целевая группа с низким уровнем дохода), так и горизонтальной (например, группы людей, интересующихся парусным спортом или гольфом).

Чем выше степень неоднородности среди потенциальных пользователей и чем легче дифференцировать платформы, тем более разнообразными становятся платформы и тем ниже концентрация рынка. Понимание того, что растущая экономия за счет масштаба способствует концентрации рынка, в то время как дифференциация продукта и неоднородность предпочтений пользователей противодействуют ей, существует уже давно (Dixit, Stiglitz, 1977; Krugman, 1980). На рынках платформ увеличение концентрации обусловлено косвенными сетевыми эффектами, но ограничения мощностей, дифференциация продукта и потенциал множественных подключений (то есть возможность параллельного использования различных платформ) противодействуют концентрации. Насколько легко потребителям работать с несколькими платформами зависит, в частности, от (а) затрат на переключение между ними (если таковые имеются), а также (б) от того, меняется ли стоимость услуги от длительности пользования платформой или там предусмотрены фиксированные тарифы.

Рассмотрим для примера онлайн-агентство бронирования путешествий *Expedia*. Переход пользователя от одного такого сайта к другому обычно связан с относительно низкими издержками. Множественная адресация не вызывает проблем, так как пользователи могут искать рейсы, отели и проч. сразу на нескольких сайтах перед

⁵ Емкость на одной стороне рынка может быть более ограниченной, чем на другой. Например, количество стендов на выставке может быть меньше, чем число потенциальных посетителей.

бронированием, а авиакомпании, отели и проч. могут легко предоставлять свои предложения на нескольких платформах. Что касается поисковых систем, то там пользователи также могут без особых издержек перейти от *Google* к другой общей поисковой системе, например *Bing*, или для более специализированного поиска воспользоваться *Amazon*, *TripAdvisor*, социальными сетями (при поиске людей), библиотечными каталогами, страницами о путешествиях, гидами по ресторанам и т.д. Издержки при переключении для социальных сетей, таких как *Facebook*, напротив, гораздо выше, так как они вызваны прямыми сетевыми эффектами и усилиями по координации групп пользователей. Для *Google* нет никаких значительных *прямых* сетевых эффектов, то есть не имеет непосредственного значения, сколько других людей используют *Google*, но для социальных сетей, таких как *Facebook*, это важно, поскольку там количество пользователей является очень существенным фактором для потребителей. Однако новым игрокам выйти на рынок поисковых систем непросто из-за описанных выше *косвенных* сетевых эффектов и эффектов масштаба, которые, (а) по крайней мере частично, обусловлены эффектами обучения, зависящими от общего числа запросов и данных пользователей из других источников, и (б) снижением средних расходов, вызванных значительными фиксированными затратами на техническую инфраструктуру.

Другая форма издержек на переключение представлена на таких платформах, как *eBay*, где помимо косвенных сетевых эффектов важную роль играет также репутация пользователя (Melnik, Alm, 2002; Bajari, Nortaçsu, 2004). Поскольку репутация (статус) пользователя зависит от количества транзакций, уже совершенных через данную платформу, этот статус, как правило, является специфическим активом для каждой из платформ (например, для *eBay* или *Airbnb*), так что смена платформы предполагает высокие издержки на переключение, ибо очень трудно или вовсе невозможно перенести свой статус с одной платформы на другую.

Политика защиты конкуренции для рынков платформ

В последнее время состоялось несколько крупных антимонопольных разбирательств с участием известных платформ. Так, в последние годы Европейская комиссия наложила значительные штрафы на *Google* за злоупотребление властью на рынке. В июне 2017 года Европейская комиссия оштрафовала *Google* на 2,42 млрд евро за то, что в результате злоупотребления доминирующим положением сервис *Google Shopping* получил необъективные преимущества. В июле 2018 года Еврокомиссия оштрафовала *Google* еще на 4,34 млрд евро за нарушение статьи 102 ДФЕС, сочтя, что *Google* применял ненадлежащие практики в отношении мобильных устройств, работающих на операционной системе *Android*, чтобы укрепить положение своей поисковой системы на рынке. Наконец, в марте 2019 года Европейская комиссия оштрафовала *Google* еще на 1,49 млрд евро за злоупотребление доминирующим положением путем ограничений в договорах с веб-сайтами третьих лиц, запрещавших конкурентам *Google* размещать свои поисковые объявления на этих сайтах.

Федеральная антимонопольная служба* Германии запретила ряд практик сбора данных *Facebook*, но без наложения соответствующих штрафов за предполагаемое злоупотребление доминирующим положением. Кроме того, Европейская комиссия в настоящее время изучает некоторые действия *Amazon* в отношении продавцов, оперирующих на *Amazon Marketplace*.

Помимо этих громких дел существуют также различные исследования и экспертные заключения (Schweitzer et al., 2018; Crémer, de Montjoye, Schweitzer, 2019; Furman et al., 2019), в которых говорится о необходимости дальнейших изменений в законодательстве о защите конкуренции. По рекомендации Антимонопольной комиссии (Monopolkommission,

* В русскоязычных текстах часто можно встретить также под таким названием: Федеральное ведомство надзора за деятельностью картелей (*Bundeskartellamt*). – Примеч. С.И. Невсково.

2015) в немецкое антикартельное право уже было внесено несколько дополнений. Наряду с введением нового порога для контроля за слияниями на основании стоимости сделки, как это уже давно предусмотрено параграфом 9 абзацем 4 Антимонопольного закона в Австрии и в некоторых других юрисдикциях, в частности в США, следует упомянуть о включении статьи 3а в параграф 18 Закона против ограничений конкуренции в Германии. Там сказано: «Особенно в случае многосторонних рынков и сетей при оценке положения предприятия на рынке необходимо также учитывать: (1) прямые и косвенные сетевые эффекты, (2) параллельное использование нескольких сервисов и издержки пользователя при переключении между ними, (3) его преимущества от экономии за счет масштаба в связи с сетевыми эффектами, (4) его доступ к релевантным для конкуренции данным, (5) конкурентное давление, обусловленное инновациями»*. Эти критерии отражают факторы, разработанные в экономической литературе и обобщенные в Таблице 1.

Новая статья 3а параграфа 18 Закона против ограничений конкуренции может помочь Федеральной антимонопольной службе Германии и компетентным судам в оценке концентрации рыночной власти той или иной платформы, однако это не повлияет ни на ограничения для обладающих такой властью предприятий, ни на пороговые значения, при которых антимонопольные органы могут вмешаться. Тем не менее, онлайн-платформы, как правило, гораздо больше заинтересованы в том, чтобы заблокировать свой рынок, нежели игроки на «традиционных» рынках, поскольку рынки, на которых действуют платформы, «неустойчивы», здесь «победитель получает всё». Из-за сетевых эффектов и описанной выше проблемы «яйцо или курица» выйти на такой рынок платформ после монополизации становится нелегко. В работе *Ильи Сегала* и *Майкла Уинстона* (Segal, Winston, 2000) показано, что при определенных эффектах масштаба может быть достаточно обеспечить себе даже небольшую долю рынка, чтобы фактически заблокировать его (так как даже эффективные конкуренты не смогут достичь минимального необходимого объема, если достаточное число клиентов будут иметь издержки на переключение, проявлять лояльность или инертность), и этот принцип усиливается, когда к эффекту масштаба добавляются сетевые эффекты, что характерно для большинства цифровых платформ. Поэтому прямые и косвенные сетевые эффекты, а также эффекты масштаба часто приводят к возникновению рынков, где «победитель получает всё», или «неустойчивых» рынков, так как для многих одновременное использование нескольких платформ представляется сложным или непривлекательным (Katz, 2018; Amelio, Karlinger, Valletti, 2018; Vasconcelos, 2015).

Поскольку сильно стимулирует заблокировать рынки платформ, препятствуя множественной адресации (см., например, выводы Европейской комиссии в разбирательстве по делу “*Google AdSense*”), а оживление конкуренции после завоевания рынка каким-либо игроком затруднено, сохранение возможности множественной адресации должно быть одной из центральных задач органов по защите конкуренции. Причем есть веские основания для вмешательства еще до того, как платформа завоеует доминирующее положение на рынке, поскольку в таком случае ущерб для конкуренции практически необратим или, по крайней мере, ситуацию будет сложно исправить. Поэтому в одной из наших работ в соавторстве с *Хайке Швайтцер*, *Вольфгангом Кербером* и *Робертом Велькером* (Schweitzer et al., 2018) мы предложили поэтапное корректирование законодательства о конкуренции. В случае, когда некая платформа обладает относительной или значительной властью на рынке, бремя доказывания должно быть перенесено на эту платформу, если она намеревается искусственно ограничить множественную адресацию, даже если (пока) не доминирует на рынке. Определение относительной или значительной власти на рынке в Германии уже закреплено в параграфе 20 Закона против ограничений конкуренции и касается компаний, которые не обладают

* Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). §18 Marktbeherrschung. Abs. (3a) / Bundesamt für Justiz. Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz. Электронный ресурс: https://www.gesetze-im-internet.de/gwb/_18.html. (Режим доступа: 18.12.2019). – *Примеч. С.И. Невского.*

доминирующим положением на рынке. Бремя доказывания на ранней стадии не всегда сможет предотвратить завоевание рынка, например, если компании удастся показать неэффективность множественной адресации и продолжить движение в сторону монополии. Тем не менее, оговорка, переносящая бремя доказывания на платформы с превосходящей властью на рынке, по крайней мере, может предложить некоторую защиту рынка от завоевания и помочь сохранить конкуренцию, когда множественная адресация возможна. Это целесообразно, так как в случае множественной адресации конкуренция между платформами не приводит автоматически к потере сетевых эффектов.

Конечно, снижение порога вмешательства может привести к чрезмерному регулированию (*over enforcement*). Однако многие эксперты в области промышленных исследований и специалисты по антикартельному праву – по крайней мере, в США – обоснованы скорее тем, что в прошлом антимонопольные нормы применялись недостаточно жестко, и рассматривают это как одну из причин растущей концентрации рынка в некоторых странах (Autor et al., 2017; Kurz, 2017; Eggertsson, Robbins, Wold, 2018; De Loecker, Eeckhout, Unger, 2018; Tepper, 2018). Кроме того, опасения чрезмерного антимонопольного вмешательства представляются менее оправданными, так как потеря благосостояния из-за недостаточно жестких антимонопольных норм трудновосполнима в связи со сложностью восстановления конкуренции после появления монополии на рынке платформ. Вместе с тем издержки для общественного блага при чрезмерно жестких антимонопольных нормах представляются ниже, поскольку запрет стратегий, препятствующих множественной адресации, хоть и способен ограничить конкуренцию между предприятиями, но такой запрет можно легко отменить.

Второй проблемой для экспертов в области защиты конкуренции являются так называемые «убийственные поглощения» (*killer acquisitions*), когда крупные платформы, такие как группа *GAFAM* (*Google, Amazon, Facebook, Apple* и *Microsoft*), скупают потенциальных конкурентов, чтобы задуть потенциальную конкуренцию (Furman et al., 2019). Часто в качестве примера такого поглощения приводят покупку компанией *Facebook* мессенджера *WhatsApp*, вследствие чего были уничтожены потенциальные амбиции *WhatsApp* стать социальной сетью, которая могла бы конкурировать с *Facebook*. Во многих из таких «конгломератных слияний» покупатель и объект покупки действуют на различных рынках, предлагая различные услуги и функциональные возможности, которые могут удовлетворить различные потребности. Когда покупатель и объект покупки работают на различных рынках, слияния часто не предотвращаются органами по защите конкуренции, поскольку сделка не относится к единому рынку.

Также обсуждаются различные меры по усилению контроля за слияниями. Одно из предложений заключается в более точном определении рынков, например, во введении общего понятия «рынки внимания» (Wu, 2017; Prat, Valletti, 2018). Поскольку внимание людей ограничено, такие компании, как *Netflix, Facebook, YouTube* и многие другие, конкурируют за внимание пользователей – либо с целью получения дохода напрямую (например, *Netflix*), либо для получения косвенного дохода за счет большего количества рекламы (как *YouTube* и *Facebook*). Но недостаток подхода, расширяющего разграничения рынка, заключается в том, что – хотя на едином «рынке внимания» и удастся лучше контролировать сделки слияния таких компаний, как *Facebook, WhatsApp* и многих других, – столь широкое определение рынка, в конечном счете, может повредить антимонопольному надзору, поскольку на таком рынке будет меньше доминирующих компаний.

Другое предложение предусматривает вовлечение в процесс контроля за слияниями также стратегии приобретения компаний (Schweitzer et al., 2018). Хотя контроль за слияниями обычно рассматривает каждую сделку как отдельный случай, для оценки стратегии покупок доминирующих компаний требуется анализ целостной картины, чтобы иметь возможность оценить последствия для конкуренции сразу нескольких последовательных сделок. Недостатком такого подхода, безусловно, является растущая

правовая неопределенность, которая может возникнуть при внедрении таких нововведений. Тем не менее, более строгий контроль сделок по слиянию представляется оправданным, принимая во внимание «убийственные поглощения».

Хотя и существует определенный консенсус относительно возможности вмешательства органов по защите конкуренции в случае «убийственных поглощений», нельзя не учитывать также и то, что для многих начинающих предпринимателей именно перспектива покупки их бизнеса одной из компаний группы *GAFAM* является стимулом для открытия своего предприятия. Каким образом следует эффективно реформировать контроль за слияниями, чтобы предотвращать реальные «убийственные поглощения», при этом не уничтожая стимулы для инновационного развития и создания стартапов – это, пожалуй, самый сложный вопрос при проведении реформы в области защиты конкуренции (Наусар, 2019b).

Экономика данных

Особенности экономики данных

Второй особенностью цифровой экономики является широкое использование данных для повышения эффективности при разработке дизайна продукта, в процессе производства, сбыта, маркетинга и фактически на всех остальных этапах цепочки создания ценности (Наусар, 2018). Очевидно, что анализ больших объемов данных для процессов производства и распределения обладает огромным потенциалом повышения эффективности. Наглядным примером является технический прогресс, связанный с понятием «Сельское хозяйство 4.0». Благодаря анализу данных о характере и состоянии буквально каждого квадратного сантиметра почвы и посевов в сочетании с всё более точными данными о погоде, производительность в сельском хозяйстве может быть значительно увеличена. Посев можно осуществлять гораздо более точно, а главное – можно более экономно использовать удобрения и пестициды, что положительно скажется на экологии. Таким образом возникает беспроигрышная ситуация: польза и для окружающей среды, и для сельского хозяйства. Перед лицом необходимости прокормить растущее население планеты такое применение технологического прогресса оказывается настоящим благом. Объединение таких агрохимических концернов, как *Bayer* (с его большим опытом защиты растений) и *Monsanto* (мирового лидера в области посевного материала и цифрового сельского хозяйства), – это позитивный факт, по крайней мере, с точки зрения германской перспективы. Улучшение координации в разработке посевных материалов, с одной стороны, и средств защиты растений – с другой, открывают огромные возможности. Основой же этих изменений являются новые технологии сбора и анализа данных.

Похожим образом эффективность может повышаться и в обрабатывающей промышленности, и в сфере услуг. При помощи анализа больших объемов данных удастся лучше контролировать производственные процессы, обнаруживать ошибки и операционные потери, оптимизировать бизнес-процессы. Например, совершенствуя логистические цепочки на основе анализа данных можно постоянно и существенно повышать эффективность всех логистических процессов. Как известно всем пользователям *Google Maps* и других навигационных систем, сегодня удастся лучше прогнозировать пробки на дорогах и находить альтернативные маршруты. Но и более сложные процессы, например, компоновка грузов – своеобразный логистический тетрис, – а также планирование маршрутов и использования различных транспортных средств могут быть оптимизированы с помощью анализа больших данных. Благодаря оптимизации на основе данных является ярко выраженной экономия масштаба: чем больше объем перевозок, подлежащих оптимизации, тем быстрее найдутся необходимые части мозаики и тем более эффективным будет результат. Другими словами, чтобы

максимально использовать потенциал всех этих возможностей, необходим либо минимальный размер логистического предприятия, либо взаимодействие таких предприятий между собой. В перспективе аналогичное повышение эффективности допустимо и для пассажирских перевозок и, следовательно, для всего сектора мобильности, если лучше и, главное, точнее будут определены потребности и возможности в сфере перевозок. Новые предложения для совместного использования автомобилей, поездок и велосипедов (*car sharing, ride sharing, bike sharing*) уже поддерживают данную тенденцию. Координация, необходимая для повышения эффективности, часто осуществляется за пределами компаний – в рамках платформ, которые становятся всё более важными как в сфере *B2B* (бизнес для бизнеса), так и в сферах *B2C* (бизнес для потребителя) и *P2P* (от равного к равному)* и выступают в качестве неотъемлемых характеристик во многих областях экономики данных.

Экономика данных и система социального обеспечения

С предпринимательской точки зрения усовершенствование использования данных в сочетании с появлением платформ приводит к тому, что граница между рынком и иерархией вновь смещается в сторону рынка. Вопрос, поднятый в работе *Рональда Коуза* «Природа фирмы» (Coase, 1937) и углубленный в книге *Оливера Уильямсона* «Рынки и иерархия» (Williamson, 1975), относительно оптимального соотношения между рыночными и внутрифирменными транзакциями решается в пользу рыночных транзакций. Два фактора способствуют развитию этого процесса. С одной стороны, в прошлом требовался определенный размер предприятия для эффективного использования преимуществ экономики масштаба (например, при стохастических процессах или крупных паушальных инвестициях) или чтобы выиграть за счет возможного снижения постоянных издержек в расчете на единицу продукции. Объединение предложения и спроса с помощью платформ наряду с вариативностью многих затрат (например, благодаря распространению облачных ИТ-сервисов или каких-либо иных облачных услуг (“XYZ as a service”), которые прежде требовали инвестиций в постоянные издержки), как правило, ведут к снижению минимально-оптимального размера предприятия, и на смену собственным ИТ-разработкам приходят предложения внешних провайдеров облачных технологий, – то есть внутрифирменные транзакции заменяются рыночными. С другой стороны, всё меньшее значение приобретают долгосрочные деловые и трудовые отношения. Как известно, асимметричная информация периодически ставит вопрос доверия при проведении транзакций, что требует поиска соответствующих институтов для ликвидации недостающего доверия. В результате краткосрочные, регулируемые текущей рыночной ценой сделки часто заменяются долгосрочными трудовыми и деловыми отношениями, которые оформляются таким образом, чтобы обе стороны были как можно больше заинтересованы в продолжении сотрудничества для выстраивания доверительных отношений. Благодаря использованию данных для мониторинга транзакций или для создания открытой для всех репутационной истории контрагентов (например, в форме систем оценивания на платформах) возникает ситуация, когда долгосрочные отношения между клиентом и подрядчиком постепенно становятся менее важны.

Для лучшей иллюстрации данных размышлений приведем следующий пример. До недавних пор водители грузовиков, автобусов, такси, автомобилей доставки (например,

* Название *peer-to-peer (P2P)* обозначает одноранговую, децентрализованную компьютерную сеть, построенную на основе равноправия всех участников, в которой каждый узел (*peer*) одновременно выступает в роли клиента и выполняет функции сервера, что позволяет сохранить работоспособность сети при любом количестве и сочетании доступных узлов. Фраза *peer-to-peer* впервые была использована в 1984 году при разработке фирмой *IBM* архитектуры *Advanced Peer to Peer Networking*, популяризированной файлообменной пиринговой сетью *Napster*, запущенной в 1999 году, а наибольшую известность получила в связи с распространением криптографических валют и технологии блокчейн. – *Примеч. С.И. Невского.*

курьерских служб) и проч. в основном являлись сотрудниками фирм, но среди них уже начали появляться независимые подрядчики, работающие как самозанятые индивиды. Вероятно, в будущем число самозанятых в этих областях будет значительно расти (если тому не воспрепятствуют какие-либо юридические барьеры), так как (а) производительность водителей отныне можно лучше контролировать (через *GPS*-трекинг и т.д.), благодаря чему становится возможной оплата на основе рыночной цены, а (б) автомобили можно брать не только в лизинг, как и прежде, но и пользоваться ими с почасовой оплатой «как услугой» (аналогично каршерингу для частных лиц), что снижает потребность в капитале для водителей. Поэтому уже с одной лишь точки зрения транзакционных издержек это создает две важные причины для отказа от организации данных функций внутри компании. Во-первых, снижается необходимый размер капитала на транспортные средства, так как автомобили уже не обязательно приобретать, а можно в результате появления новых форм предложения (которые опять же стали возможны благодаря использованию данных) арендовать по очень гибким ставкам в зависимости от реальной интенсивности использования, так что люди могут заниматься этой деятельностью в одиночку. А во-вторых, появилась возможность более эффективно измерять производительность водителей, что снижает важность долгосрочных отношений. Вместо этого следует ожидать распространения платформ, на которых компании смогут бронировать отдельных перевозчиков, позволяя рынку заменить эти внутрикорпоративные транзакции.

Поскольку при переходе на цифровые технологии внутрикорпоративные транзакции и долгосрочные трудовые отношения всё чаще заменяются рыночными сделками, для дальнейшего развития модели социального рыночного хозяйства актуальным представляется вопрос о будущем системы социального обеспечения. До сих пор системы социального обеспечения во многих странах, в том числе в Германии, основывались главным образом на отчислениях с трудовых отношений. В Федеративной Республике, например, пенсионное страхование, страхование на случай безработицы и необходимости постоянного ухода привязаны исключительно к «традиционным» трудовым отношениям, не учитывающим самозанятость. Различия в нормативном регулировании рыночных транзакций (самозанятости) и внутрифирменных транзакций (постоянной занятости) уже сегодня всё чаще приводят к желанию выдать фактически постоянную трудовую деятельность за самостоятельную трудовую деятельность – так называемую фиктивную самозанятость. Цифровизация будет только усиливать эту тенденцию по причине целесообразности снижения транзакционных издержек. Поэтому необходимо перевести системы социального обеспечения на способ финансирования, который не будет влиять на выбор между собственным производством и аутсорсингом (“*make or buy*”)*, то есть между рынком и иерархией (Williamson, 1975).

С общеэкономической точки зрения следует также ожидать, что капиталоемкость производства и, следовательно, совокупные потребности в капитале будут постепенно уменьшаться, поскольку при помощи платформ и больших данных инвестиционными товарами можно будет распоряжаться более эффективно, то есть производительность капитала будет расти. Здесь мы не будем останавливаться на макроэкономических последствиях данных процессов; подробнее с этой темой можно познакомиться в недавней работе *Карла Кристиана фон Вайцекера* и *Хагена Крэмера* «Экономия и инвестиции в XXI веке» (Weizsäcker von, Krämer, 2019).

Политика защиты конкуренции для экономики данных

С точки зрения политики защиты конкуренции в отношении экономики данных возникает вопрос: может ли обладание такой «ценностью», как данные, выступать

* Дословно – «делать самому или покупать». – Примеч. С.И. Невского.

источником столь крупного конкурентного преимущества, что для других компаний будет очень маловероятно или даже невозможно в обозримом будущем достичь этого преимущества? Другими словами, не может ли доступ к определенным данным иметь настолько важное значение, что получаемое благодаря этому конкурентное преимущество не может быть приобретено больше никем из конкурентов (или это будет представляться крайне маловероятным)?

Логичным образом возникает и вопрос об условиях предоставления третьим лицам доступа к данным, а также о том, может ли такой доступ быть предоставлен на более мягких условиях, чем в рамках предусмотренного законом порога доступа к так называемым ключевым мощностям, или, выражаясь иначе, – следует ли упростить существовавший до сих пор доступ третьих лиц по сравнению с доступом к традиционным ключевым мощностям?

Идея обязать доминирующие на рынке компании предоставлять третьим лицам доступ к своей физической и интеллектуальной собственности, в принципе, не нова. Во многих сферах экономики, связанных с инфраструктурными или коммунальными услугами, такими как телекоммуникации, энергетика, железные дороги и почтовые услуги, конкуренция стала возможной благодаря тому, что доминирующие предприятия были обязаны предоставить третьим лицам доступ к своим сетям и инфраструктуре. Но получение такого доступа посредством регулирующих предписаний или в рамках конкурентного права, как правило, сопряжено с большими юридическими усилиями. Традиционно требовалось прохождение многочисленных правовых экспертиз или барьеров, прежде чем владельцы инфраструктуры получали предписания о предоставлении доступа. С экономической точки зрения существовало две причины, по которым доступ третьим лицам затруднялся. Во-первых, если третьи лица будут иметь доступ, при этом не неся инвестиционных рисков, это негативно скажется на стимулах к капиталовложениям в строительство и обслуживание дорогостоящих инфраструктурных объектов. А во-вторых, само использование этих объектов зачастую было конкурентным. Если какой-либо оператор телекоммуникационной связи забирает определенную клиентскую линию («последнюю милю») у другого оператора (например, в ходе разделения абонентских подключений), последний больше не может использовать эту линию. Даже там где пропускная способность железных дорог ограничена, использование инфраструктуры часто сопровождается конкуренцией. Напротив, в случае с данными всё может обстоять совсем иначе, и негативные последствия для инвестирования в результате обязательств по предоставлению доступа здесь могут быть не столь велики. Во-первых, данные не вынуждают компании соперничать. Даже если определенные данные начинают использовать третья сторона, исходный держатель этих данных также по-прежнему может их использовать. Как уже отмечалось выше, данные не потребляются, а используются. Такая логика предполагает, что в принципе обязательное право доступа должно означать более низкий уровень порога, чем в случае с традиционными ключевыми объектами инфраструктуры, за которые нередко идет определенное соперничество и которые обычно связаны со значительными инвестициями. А во-вторых, иногда данные собираются в качестве побочного продукта какой-либо иной услуги без высоких инвестиционных затрат, но при этом их трудно дублировать, – так происходит, например, с данными в энергосетях, данными о трафике или автоматически генерируемыми данными. Конечно, сбор данных отчасти может стать причиной значительных затрат, но это не всегда так. Таким образом, третьим лицам, как правило, должно быть проще предъявить права на доступ к данным, чем в случае более высокого порога доступа к классическим ключевым объектам инфраструктуры. Однако всё же существуют убедительные способы обоснования отказа в доступе: защита данных. Доступу третьих лиц к персональной информации препятствуют правовые нормы о защите данных. Что касается анонимизированных данных и прочих данных, не связанных с персональными, то доступ к ним может быть облегчен в целях развития конкуренции.

Доступ к данным для третьих лиц особенно важен, если какое-либо предприятие уже доминирует на рынке или если предприятия зависят от других, имеющих относительную или превосходящую рыночную власть. Кроме того, добровольные соглашения об обмене данными между компаниями должны восприниматься с меньшим подозрением, чем это было до сих пор в антимонопольной практике.

Конечно, остается много открытых вопросов относительно порядка регулирования доступа к данным, которые еще предстоит решить. Какие нормы и требования к совместимости должны быть введены? На каких условиях должен быть предоставлен доступ к данным? Должны ли это быть справедливые и разумные, недискриминационные условия, как в случае с ключевыми стандартными патентами? Какие исключения требуется сделать для малых и средних предприятий? Какими должны быть соответствующие пороговые значения? И каковы наилучшие институциональные рамочные условия? Наконец, кто должен регулировать доступ к данным – органы по вопросам конкуренции, службы по защите данных или совершенно новые учреждения? Для ответа на эти вопросы настоятельно необходимы дополнительные исследования.

Политика порядка для цифровой экономики

Адаптация антимонопольного законодательства к вызовам цифровой экономики, как было показано выше, не только целесообразна, но и необходима для защиты конкуренции на цифровых рынках. Однако ограничение рыночной власти только с помощью антикартельных мер не приведет к появлению в Европе пока отсутствующих там глобальных цифровых платформ, как это видно на рисунке 1. В футболе хорошая игра в обороне может быть важна, но она вряд ли гарантирует забитые голы. Эффективное антимонопольное законодательство может предотвратить закрытие рынка, нарушающее конкуренцию, но одно только антикартельное право не в силах обеспечить инновации и появление новых предприятий. Для этого требуется более благоприятная нормативно-правовая институциональная среда, в которой будут процветать инновации и стартапы.

В цифровой экономике качественная цифровая инфраструктура, безусловно, является одним из факторов, способствующих инновациям и появлению стартапов. Поэтому развитие стационарной и мобильной широкополосной связи считается одним из главных приоритетов для многих правительств. С политэкономической точки зрения также можно объяснить, почему развитие широкополосных сетей является столь важным приоритетом практически для всех правительств. Хорошая инфраструктура, разумеется, важна, но с политэкономической точки зрения не менее важно и то, что развитие широкополосных сетей никому не мешает и практически единодушно одобряется населением – в отличие, скажем, от строительства многих других объектов инфраструктуры в области энергетики и транспорта, которые граждане часто не хотят видеть рядом со своими домами.

С небольшими оговорками такой же высокий уровень принципиального признания среди населения имеют и открытые данные (*open data*), то есть публичное предоставление официальных данных, с помощью которых находчивые предприниматели могут развивать новые услуги, а также цифровизация государственных услуг. В основном граждане приветствуют отсутствие необходимости стоять в очередях в различных ведомствах для оформления транспортных средств или регистрационного учета. Между тем сотрудничество скорее может исходить от самих государственных органов. Во-первых, потому, что предоставление официальных данных само по себе означает определенный труд, во-вторых, потому, что возрастает вероятность того, что ошибки в данных смогут быть замечены публично и, в-третьих, ввиду того, что открытые данные в перспективе могут ограничить уникальность информированности и связанную с этим власть государственных органов. Это позволяет объяснить, почему открытые данные и цифровизация процессов государственного администрирования подчас продвигаются так неактивно, в том числе в Германии (Europäische Kommission, 2019).

Гораздо меньше поддержки, особенно в Германии, получают меры, приводящие к секторальным и структурным изменениям. Это касается многочисленных услуг и имеет разнообразные причины. В области электронного здравоохранения Германия значительно отстает от большинства других стран Европейского Союза (Europäische Kommission, 2019). Работа сервиса *Google Street View* в Германии была приостановлена из-за необходимости «замазывания» многочисленных домов. После того как немецкие издательства были оштрафованы за нелегальные договоренности, противоречащие антикартельным нормам, на электронные книги были введены фиксированные цены, препятствующие снижению цен до релевантного минимума. *Uber* и другие услуги совместного использования автомобилей и такси в Германии были в значительной степени запрещены. Везде, где популярен сервис *Airbnb*, с ним ведется борьба. Снабжение пациентов лекарствами через интернет-аптеки, по мнению нынешнего федерального правительства, также должно быть строго ограничено законом. Этот список можно продолжать практически до бесконечности. Всюду, где новые компании и бизнес-модели угрожают отнять долю рынка у традиционных предприятий, политика склоняется к вмешательству в пользу устоявшихся бизнес-моделей и осложняет деятельность новых предприятий или запрещает ее вовсе. С одной стороны, это объясняет, почему в Германии появляется так мало значимых интернет-платформ. С другой стороны, это еще одна часть головоломки (наряду со многими другими), которую нужно решить, чтобы ответить на вопрос, почему даже там, где быстрый интернет доступен, использование технологии, спрос на нее, настолько низки по сравнению с другими странами (Europäische Kommission, 2019).

Причины широко распространенного недоверчивого отношения ко многим цифровым инновациям очень разнообразны. Но особенно затрудняет продвижение цифровых бизнес-моделей, в частности в Германии, взаимодействие трех факторов. Во-первых, цифровизация приводит к структурным изменениям во многих областях. В результате любых структурных изменений остаются победители и проигравшие. Устоявшимся на рынке предприятиям есть что терять, поэтому они активно выступают против таких изменений. Тех, кто оказывается в проигрыше от цифровизации, легко определить, и каждому из них предстоит потерять многое, поэтому их протесты хорошо организованы. В выигрыше от новых технологий, как правило, оказываются потребители и новые компании, которые, возможно, еще даже не появились на рынке. Однако каждый отдельно взятый потребитель выигрывает относительно мало, поскольку потребители страдают от известной «проблемы безбилетника», регулярно возникающей в коллективных действиях. Ни их интересы, ни интересы потенциальных новичков на рынке, которые пока что не известны или же не существуют вовсе, не представлены в консолидированной форме. В итоге в конкуренции лоббистов действующие компании и их бизнес-модели одерживают верх в политическом влиянии в ущерб новым бизнес-моделям, а также интересам потребителей.

Во-вторых, немецкое общество стареет, а значит, стареет и электорат. Чем старше становятся люди, тем меньше они готовы меняться. Недаром большая часть рекламодателей интересуется аудиторией в возрасте от 16 до 49 лет. Представители старших возрастных групп уже вряд ли поменяют свои потребительские привычки. Это хорошо объяснимо с точки зрения теории человеческого капитала. В молодом возрасте стоит инвестировать в испытание и изучение новых вещей, а в старости это менее целесообразно. Многие люди хотят, чтобы порядок вещей в целом оставался прежним. Поскольку среднестатистический избиратель становится всё старше – на выборах в Европарламент в мае 2019 года средний возраст избирателей в Германии составил 55 лет – политика, вероятно, будет всё активнее представлять интересы именно пожилых людей, которые, как правило, хотят, чтобы всё оставалось как и прежде. Политики, желающие получить поддержку большинства населения, будут выступать за отсутствие серьезных

изменений и сохранение текущего положения вещей – а это неоптимальная ситуация для прорывных инноваций.

И, в-третьих, в Германии дела обстоят слишком хорошо. После более чем десятилетнего роста экономики отсутствует желание что-либо менять. Готовность к переменам, в первую очередь среди политиков, но также и среди широких кругов бизнеса, очень мала. Многие немецкие компании являются мировыми лидерами в своих областях и поэтому не чувствуют необходимости в изменениях. В политике, в условиях обширных налоговых поступлений, устойчивого роста и блестящих показателей занятости во многих отраслях и регионах, это давление также отсутствует.

Эта триада, состоящая из активно противодействующих акторов, которые потенциально проигрывают от цифровизации, трудно идентифицируемых бенефициаров, в сочетании со стареющим, консервативным в своих предпочтениях электоратом, и отличным экономическим положением в стране, приводит к скептическому или негативному восприятию цифровизации и созданию неблагоприятных условий для стартапов, которые скорее затрудняют их выход на рынок, тормозят инновации или противодействуют им, что является не слишком радужной перспективой для Германии с точки зрения ее штандортных преимуществ.

До тех пор пока Германия не сделает «рывок», как того требовал в 1997 году (в ином контексте) тогдашний федеральный президент *Роман Херцог*, перед ней сохраняется опасность дальнейшего отставания в сфере цифровизации от других стран мира. Хорошая цифровая инфраструктура является одной из необходимых предпосылок для использования потенциала цифровых технологий, но одной инфраструктуры недостаточно. Более важным представляется создание благоприятных рамочных условий, которые позволят развивать бизнес-модели цифровой экономики. В данном случае препятствия лежат во многих, порой совершенно разных сферах права: от неоптимального для бизнеса законодательства в области защиты данных, до устаревшего Закона о пассажирских перевозках* и других специальных законов, а также плохо развитых стимулов для инноваций в области медицинского обслуживания и отсутствия государственной поддержки в сфере открытых данных и электронного правительства.

Заключение

Цифровые платформы усилили конкуренцию на многих рынках, но поскольку на этих рынках «победитель получает всё», увеличивается и риск блокировки рынка крупными платформами. Поэтому имеются веские основания для дальнейшей адаптации антикартельного законодательства. Особое внимание антимонопольных органов должно быть уделено пресечению действий, предотвращающих множественную адресацию, причем еще до того, как возникнет доминирующее положение на рынке. Здесь может быть полезна концепция относительной или подавляющей рыночной власти, уже используемая в немецком антикартельном праве. Кроме того, доступ к данным для третьих лиц в принципе должен быть облегчен по сравнению с текущей ситуацией в традиционных инфраструктурных сетях, которые сопряжены с большими инвестициями и в отличие от работы с данными подразумевают, по крайней мере, частично, конкуренцию

* Закон о пассажирских перевозках (*Personenbeförderungsgesetz / PBefG*) регламентирует порядок перевозки пассажиров средствами автомобильного транспорта (автобусами и такси), троллейбусами, трамваями, городскими электричками, а также на метро. Для организации этих перевозок предпринимателям в Германии требуется получить соответствующее разрешение (особые требования существуют для перевозчиков такси). Закон также регламентирует порядок согласования планов строительства линий городского рельсового транспорта. Закон был принят в марте 1961 года, вступил в силу в 1964 году, был переиздан в августе 1990 года и впоследствии регулярно дополнялся (последние поправки вступили в силу в январе 2020 года). Закон вызывает критику особенно в ходе дискуссии о выходе на рынок поставщиков услуг совместного использования поездок и автомобилей, таких как *Uber* или *MyTaxi (Free Now)*, из-за устаревшего и негибкого характера ряда его положений. – *Примеч. С.И. Невского.*

при использовании инфраструктуры. Что касается контроля за слияниями, то здесь имеются веские основания для того, чтобы более активно противодействовать так называемым «убийственным поглощениям». Однако в данном случае необходимо найти определенный баланс, чтобы сохранить стимулы для развития инноваций и стартапов.

Поскольку по мере распространения цифровизации внутрикорпоративные транзакции и долгосрочные трудовые отношения, вероятно, будут всё чаще заменяться рыночными сделками, для дальнейшего развития социального рыночного хозяйства встает вопрос о том, на каких принципах будет строиться система социального обеспечения в будущем. До настоящего времени системы социального страхования во многих странах, в том числе в Германии, основывались главным образом на отчислениях с трудовых отношений. Различное правовое регулирование рыночных транзакций (при самозанятости) и внутрикорпоративных транзакций (при постоянной занятости) уже сейчас приводит к желанию работодателя выдать своих постоянных работников за индивидуальных предпринимателей в рамках «фиктивной самозанятости». Цифровизация будет форсировать эту тенденцию еще и по чисто экономическим причинам (снижение транзакционных издержек). Поэтому представляется целесообразным перевести системы социального обеспечения на такое налоговое финансирование, которое не будет искажать решения о сохранении каких-либо функций внутри компании или выводе их в аутсорсинг.

Однако корректировки антикартельного законодательства и перевод системы социального обеспечения на налоговое финансирование не смогут способствовать инновациям и более эффективному использованию потенциала цифровых технологий, до тех пор пока триада факторов – (1) активное противодействие потенциально проигравших от цифровизации при трудно идентифицируемых бенефициарах, (2) стареющий, консервативный электорат и (3) отличная экономическая ситуация – в совокупности приводит к скептицизму и даже негативному отношению к цифровизации, затрудняет выход на рынок стартапов, тормозит или даже предотвращает инновации. С одной стороны, для использования потенциала цифровизации необходима хорошая цифровая инфраструктура, но с другой стороны, и нормативно-правовая институциональная среда должна быть сформирована таким образом, чтобы цифровые бизнес-модели стали в принципе возможны. В данном случае препятствия лежат во многих, порой самых различных сферах права: от законодательства о защите данных и прочих специальных законов, до неоптимального стимулирования инноваций в области медицинского обслуживания и отсутствия государственной поддержки в сфере открытых данных и электронного правительства. Здесь существует острая необходимость реформ.

Литература

- ACCC. Digital Platforms Inquiry: Preliminary Report. Canberra: ACCC, 2018.
- Amelio A., Karlinger L., Valletti T. Exclusionary practices and two-sided platforms // *OECD* (Hg.). Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms. Paris: OECD, 2018.
- Argenton C., Prüfer J. Search engine competition with network externalities // *Journal of Competition Law & Economics*. 2012. Vol. 8. Pp. 73–105.
- Armstrong M. Competition in two-sided markets // *RAND Journal of Economics*. 2006. Vol. 37. Pp. 668–691.
- Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Reenen J. van. The fall of the labor share and the rise of superstar firms // NBER Working Paper No. 23396. 2017.
- Autorité de la concurrence, Bundeskartellamt (Hg.). Competition Law and Data. 2016. 10th May. Электронный ресурс: <https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Berichte/Big%20Data%20Papier.html>. (Режим доступа: 26.11.2019).
- Bagwell K. The economic analysis of advertising // *Armstrong M., Porter R.* (Hg.). Handbook of Industrial Organization. 2007. Vol. 3. Amsterdam: Elsevier. S. 1701–1744.

- Bajari P., Hortacısu A.* (2004), Economic insights from Internet auctions // Journal of Economic Literature. 2004. Vol. 42. Pp. 457–486.
- Becker G.S., Murphy K.M.* A simple theory of advertising as a good // Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108. Pp. 941–964.
- Caillaud B., Jullien B.* Chicken & egg: Competition among intermediation service providers // RAND Journal of Economics. 2003. Vol. 34. Pp. 309–328.
- Chandra A., Collard-Wexler A.* Mergers in two-sided markets: An application to the Canadian newspaper industry // Journal of Economics and Management Strategy. 2009. Vol. 18. Pp. 1045–1070.
- Coase R.H.* The Nature of the Firm // *Economica*. New Series. 1937. Vol. 4. No. 16. Pp. 386–405.
- Crémer J., de Montjoye Y.-A., Schweitzer H.* Competition Policy for the Digital Era: Final Report. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019.
- De Loecker J., Eeckhout J., Unger G.* The rise of market power and the macroeconomic implications // NBER Working Paper No. 23687. 2018.
- Dixit A.K., Stiglitz J.E.* Monopolistic competition and optimum product diversity // *American Economic Review*. 1977. Vol. 67. Pp. 297–308.
- Eggertsson G.B., Robbins J.A., Wold E.G.* Kaldor and Piketty's facts: The rise of monopoly power in the United States // NBER Working Paper No. 24287. 2018.
- Ellison G., Ellison S.F.* Lessons from the Internet // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. Vol. 19 (2). Pp. 139–158.
- European Political Strategy Centre.* EU Industrial Policy after Siemens-Alstom: Finding a new balance between openness and protection. Brüssel: Europäische Kommission, 2019.
- Evans D.S., Schmalensee R.* The industrial organization of markets with two-sided platforms // *Competition Policy International*. 2007. Vol. 3 (1). Pp. 151–179.
- Evans D.S., Schmalensee R.* The antitrust analysis of multi-sided-platform businesses // *Blair R., Sokol D.* (Hg.). *Oxford Handbook on International Antitrust Economics*. Oxford: Oxford University Press, 2015. Vol. 1. Pp. 404–449.
- Evans D.S., Schmalensee R.* Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms. Boston: Harvard Business Review Press, 2016.
- Farrell J., Saloner G.* Standardization, compatibility, and innovation // *RAND Journal of Economics*. 1985. Vol. 16. Pp. 70–83.
- Furman J., Coyle D., Fletcher A., McAuley D., Marsden P.* Unlocking digital competition. Report of the Digital Competition Expert Panel. London: UK Government, 2019.
- Haucap J.* Macht, Markt und Wettbewerb: Was steuert die Datenökonomie? Berlin: Nicolai Verlag, 2018.
- Haucap J.* Europa braucht eine Antwort auf Chinas Industriepolitik // *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 09.08.2019a. S. 16.
- Haucap J.* Wettbewerbspolitik für die Datenökonomie // *Wirtschaftspolitische Blätter*. 2019b. Bd. 66.
- Haucap J., Heimeshoff U.* Google, Facebook, Amazon, eBay: Is the Internet driving competition or market monopolization? // *International Economics and Economic Policy*. 2014. Vol. 11. Pp. 49–61.
- Haucap J., Stühmeier T.* Competition and Antitrust in Internet Markets // *Bauer J., Latzer M.* (Hg.). *Handbook on the Economics of the Internet*. Cheltenham: Edward Elgar, 2016. Pp. 183–210.
- Hirsch D.D.* The glass house effect: Big data, the new oil, and the power of analogy // *Maine Law Review*. 2014. Vol. 66. Pp. 373–395.
- Jullien B.* Two-sided markets and electronic intermediaries // *Illing G., Peitz M.* (Hg.). *Industrial Organization and the Digital Economy*. Cambridge, MA: MIT Press, 2006. Pp. 272–303.

- Katz M., Shapiro C.* Network externalities, competition, and compatibility // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. Pp. 424–440.
- Katz M.* Exclusionary conduct in multi-sided markets // OECD (Hg.). *Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms*. Paris: OECD, 2018.
- Krugman P.* Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade // *American Economic Review*. 1980. Vol. 70. Pp. 950–959.
- Kurz M.* On the formation of capital and wealth: IT, monopoly power and rising inequality. 2017. Электронный ресурс: <https://ssrn.com/abstract=3014361>. (Режим доступа: 26.11.2019).
- Mayer-Schönberger V., Cukier K.* *Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think*. London: Jon Murray, 2013.
- Melnik M.I., Alm J.* Does a seller's ecommerce reputation matter? Evidence from eBay auctions // *Journal of Industrial Economics*. 2002. Vol. 50. Pp. 337–349.
- Monopolkommission* (Hg.). *Wettbewerbspolitik: Herausforderung digitale Märkte*. Sondergutachten 68. Bonn: Monopolkommission, 2015.
- OECD* (Hg.). *Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms*. Paris: OECD, 2018.
- Parker G.G., van Alstyne M.W.* Two-sided network effects: A theory of information product design // *Management Science*. 2005. Vol. 51. Pp. 1494–1504.
- Parker G.G., van Alstyne M.W., Choudary S.P.* *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*. New York: Norton, 2006.
- Peitz M.* Marktplätze und indirekte Netzwerkeffekte // *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*. 2006. Bd. 7. S. 317–333.
- Prat A., Valletti T.M.* Attention oligopoly. 2018. Электронный ресурс: <https://ssrn.com/abstract=3197930>. (Режим доступа: 26.11.2019).
- Rochet J.-C., Tirole J.* Platform competition in two-sided markets // *Journal of the European Economics Association*. 2003. Vol. 1. Pp. 990–1029.
- Rochet J.-C., Tirole J.* Two-sided markets: A progress report // *RAND Journal of Economics*. 2006. Vol. 37. Pp. 645–667.
- Rogers D.L.* *Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age*. New York: Columbia University Press, 2016.
- Rohlfs J.* A theory of interdependent demand for a communications service // *Bell Journal of Economics and Management Science*. 1974. Vol. 5. Pp. 16–37.
- Rysman M.* The economics of two-sided markets // *Journal of Economic Perspectives*. 2009. Vol. 23 (3). Pp. 125–143.
- Schweitzer H., Haucap J., Kerber W., Welker R.* *Modernisierung der Missbrauchsaufsicht für marktmächtige Unternehmen*. Baden-Baden: Nomos Verlag, 2018.
- Segal I.R., Whinston M.D.* Naked exclusion: Comment // *American Economic Review*. 2000. Vol. 90. Pp. 296–309.
- Tepper J.* *The Myth of Capitalism: Monopolies and the Death of Competition*. Hoboken, NJ: Wiley, 2018.
- Vasconcelos H.* Is exclusionary pricing anticompetitive in two-sided markets? // *International Journal of Industrial Organization*. 2015. Vol. 40. Pp. 1–10.
- Weizsäcker C.C. von, Krämer J.* *Sparen und Investieren im 21. Jahrhundert: Die Große Divergenz*. Wiesbaden: Springer Gabler, 2019.
- Weyl E.G.* A price theory of multi-sided platforms // *American Economic Review*. 2010. Vol. 100. Pp. 1642–1672.
- Williamson O.E.* *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press, 1975.
- Wright J.* One-sided logic in two-sided markets // *Review of Network Economics*. 2004. Vol. 3 (1). Pp. 42–63.
- Wu T.* Blind spot: The attention economy and the law // *Antitrust Law Journal*. 2017. Электронный ресурс: <https://ssrn.com/abstract=2941094>. (Режим доступа: 26.11.2019).

Цифровизация как вызов для социального рыночного хозяйства

Ахим Вамбах

Введение

Во всем мире полным ходом идет цифровая трансформация. Расширение сетевого взаимодействия и мобильности, новые рыночные структуры и процессы создания ценности, а также перемещение и изменение рабочих мест являются последствиями перехода на цифровые технологии во всех сферах жизни общества. Базовые принципы социального рыночного хозяйства – фундамента экономического порядка Германии – сталкиваются с новыми вызовами. В данной работе представлен обзор изменений принципов и структур рыночной экономики под воздействием цифровизации, а также обзор потенциала реагирования со стороны политики порядка. Основное внимание уделяется влиянию цифровизации на конкуренцию и механизмам немецкой и европейской политики по защите и поддержанию конкуренции. Кроме того, рассматриваются последствия для рынка труда и понятия собственности.

Сущность социального рыночного хозяйства и вызовы цифровизации

Начиная с 1960-х годов немецкая экономическая модель находится под сильным влиянием концепции социального рыночного хозяйства. Главными представителями социального рыночного хозяйства были *Людвиг Эрхард*, занимавший пост министра экономики, *Альфред Мюллер-Армак*, государственный секретарь федерального министерства экономики, который ввел в оборот сам термин «социальное рыночное хозяйство», а также представитель Фрайбургской школы *Вальтер Ойкен*, работы которого позднее были объединены в книге 1952 года «Основные принципы экономической политики», содержащей теоретические обоснования социального рыночного хозяйства. Так называемые *конституирующие* и *регулирующие* принципы политики порядка определяют рамки действующей рыночной экономики. Государству при этом отводится задача обеспечения с помощью своей политики нормативно-правовой базы для развития и защиты предпринимательства, конкуренции и стабильной занятости населения.

Цифровая экономика ставит под сомнение классические взгляды на функционирование и влияние рынков и требует пересмотреть устоявшиеся экономические принципы. Таким образом, новые экономические явления, возникающие под воздействием цифровизации, затрудняют использование проверенных инструментов экономической политики, поскольку их эффективность находится под вопросом.

Важным конституирующим принципом рыночной экономики является гибкость цен как основного инструмента распределения на рынке, гармонизирующего спрос и предложение. В цифровой экономике появились так называемые нулевые цены на поисковые запросы на онлайн-платформах или на мобильные приложения. Некоторые вещи в онлайн-мире предоставляются бесплатно. Таким образом, цены, обычно выраженные в денежных единицах, теряют свой эффект. Однако, даже если потребитель онлайн-сервисов, например, поисковых систем, не платит цену в деньгах, он всё равно предлагает добавленную стоимость в форме своего внимания и данных, генерируемых

при использовании сервиса, которые могут оказаться очень ценными для поставщика услуги.

Другой принцип касается роли собственности и ответственности, меняющихся по мере распространения цифровых платформ, которые облегчают координацию совместного использования имущества и услуг, таких как жилье или поездки на такси. Поскольку в так называемой экономике совместного использования люди делятся вещами друг с другом, возникает вопрос о том, сохраняет ли (частная) собственность свою прежнюю роль. Кроме того, встает вопрос о том, в какой степени за сделки несет ответственность оператор платформы, который выступает посредником при транзакциях и получает за это высокую маржу, или, как в традиционном бизнесе, ответственность несет только лицо, предлагающее собственные услуги через данную платформу.

Вальтеру Ойкену и предшественникам Фрайбургской школы в свое время уже было ясно, что рынки сами по себе не смогут обеспечить регулирование в интересах широкой общественности. Рынки нуждаются не только в неких ограничениях, но и, в некоторых случаях, в интервенции. *Вальтер Ойкен* отводил государству активную роль в антимонопольном регулировании именно для противодействия доминированию на рынке. Основываясь на этих соображениях, *Людвиг Эрхард* в 1958 году, несмотря на значительное сопротивление, настоял на принятии Закона против ограничений конкуренции, который стал основой немецкого антимонопольного права. По мнению *Эрхарда*, «благополучие для всех» возможно только в том случае, если принцип конкуренции компаний не нарушается (Erhard, 1957). Поэтому важным средством защиты конкуренции и элементом эффективной рыночной экономики основоположники социального рыночного хозяйства видели активную политику в области конкуренции, которая могла бы противодействовать монополиям и проверять отдельные сделки по слиянию и поглощению. Предпринимательская среда с сетевыми эффектами и экономией за счет масштаба, которые характерны для рынков (цифровых) платформ, способствует концентрации на рынках, в связи с чем несколько интернет-гигантов в течение относительно короткого времени сумели приобрести монопольное положение.

Что касается рынка труда, то *Вальтер Ойкен* ссылался на регулирующий принцип на рынке для коррекции так называемых аномалий предложения. Предложение рабочей силы отличается от предложения товаров. Этот принцип может быть использован для обоснования социального партнерства между работодателями и работниками. Однако с внедрением цифровых технологий в эти структуры вносится беспорядок, например, через использование работников, принимающих подряды «по нажатию кнопки» (*clickworkers*) в любой точке мира, или через распространенные сценарии будущего, предсказывающие масштабную потерю рабочих мест вследствие цифровизации. Здесь также возникает вопрос о том, каким образом принцип социального партнерства, доказавший свою эффективность в социальном рыночном хозяйстве, может быть адаптирован к цифровой экономике.

Цифровизация и конкуренция

По мере роста некоторых интернет-компаний, особенно так называемой группы *GAFA* (*Google, Apple, Facebook, Amazon*), растет обеспокоенность монопольным положением некоторых интернет-гигантов, которому уже вряд ли могут противодействовать остальные конкуренты. Такой рост концентрации рынка рассматривается как угроза для благосостояния и защиты потребителей, и является вызовом для экономики Германии, в значительной мере основанной на малом и среднем предпринимательстве, и соответственно для ее экономической политики и политики в области защиты конкуренции.

Хотя точные взаимосвязи пока еще не установлены, есть опасения, что доминирование интернет-гигантов на рынке связано с ростом маржинальности

предприятий, начавшимся в 1980-е годы и наблюдаемым сегодня во всем мире. Эмпирический анализ также показывает, что концентрация рынка в США увеличилась после финансового кризиса 2009 года (De Loecker et al., 2018). В Европе, однако, такого роста концентрации, как в США, пока не наблюдается (Monopolkommission, 2018). Причины усиления концентрации и снижения интенсивности конкуренции не однозначны. Но одной из возможных причин считаются свойства экономики данных и платформ, которые способствуют концентрации (De Loecker et al., 2018; Autor et al., 2017; Monopolkommission, 2015; Weche, Wambach, 2018).

В последние годы политика в области защиты конкуренции уже отреагировала антимонопольными процессами в отношении некоторых концернов и модернизацией антимонопольного законодательства, предоставив первые ответы на растущую концентрацию цифровых рынков. Например, в девятой поправке к Закону против ограничений конкуренции от 2017 года четко указывается, что рынками являются и такие образования, где стоимость товаров и услуг оплачивается не деньгами. Это дополнение стало необходимым, ввиду того что услуги на *Google* или *Facebook* в значительной степени бесплатны для пользователей и в прошлом с юридической точки зрения в этих случаях речь не могла идти о рынке. Но без рынка не может быть и доминирования на рынке. Кроме того, для оценки конкуренции в закон были включены нормы, касающиеся особых характеристик рынков платформ с сетевыми эффектами и доступа к данным.

Антимонопольные органы в настоящее время используют имеющиеся правовые средства для борьбы со злоупотреблениями доминированием на рынке. Например, в 2018 году Европейская комиссия оштрафовала *Google* на рекордные 4,3 млрд евро. Причиной стали ограничения, введенные *Google* для *Android*-устройств и операторов мобильных сетей с целью укрепления своего доминирующего положения на рынке поисковых сервисов. Так, одним из условий для получения лицензии в магазине приложений *Google Play Store* являлась предварительная установка приложения *Google Search* на устройствах.

В 2019 году Федеральное антимонопольное ведомство в рамках громкого дела обновило социальную сеть *Facebook* в злоупотреблении своим положением на рынке. Утверждалось, что *Facebook* вынуждает пользователей дать согласие на сбор и регистрацию данных, не относящихся к *Facebook*, в своей учетной записи.

На этих технологически сложных и весьма динамично развивающихся рынках надзор за злоупотреблениями является правильным инструментом борьбы с поведением, наносящим ущерб конкуренции. Однако если доминирование цифровых концернов укрепит, необходимо будет целенаправленно применять и регулирующие инструменты. Для этого хорошо подходят как раз такие меры, которые не только защищают потребителей от эксплуатации, но и способствуют стимулированию конкуренции.

Одной из таких мер является передача (то есть возможность трансферта) данных. Европейский Общий регламент по защите данных, вступивший в силу в мае 2018 года, предусматривает право на передачу данных. В будущем пользователи платформы могут запросить у платформы предоставить им свои собственные данные. Это также позволяет переносить данные от одного поставщика услуг к его конкуренту, что будет способствовать повышению конкуренции. Регламент о поддержке справедливости и прозрачности предписывает платформам, составляющим рейтинги различных предприятий, например отелей, с 2020 года публиковать параметры, на основании которых эти рейтинги составляются.

Но заставить платформы измениться в желаемую сторону можно не только с помощью законодательного регулирования. В некоторых кантонах Швейцарии и городах Европы действуют соглашения между сервисом аренды жилья *Airbnb* и муниципалитетами о сборе налогов на туризм или курортного налога.

Цифровизация и рынок труда

Последствия нарастающей цифровизации для рынка труда проявляются, с одной стороны, в новых формах реализации трудовой деятельности, например, в виде предложений «краудворкинга» (*crowdworking*), а с другой стороны, в изменениях, сокращении и содании рабочих мест в результате распространения цифровых технологий и автоматизации.

Краудворкинг – это передача функций, которые раньше осуществлялись внутри предприятия, через онлайн-платформы внешним подрядчикам в виде заказов, которые выполняются последними за определенную плату. Этот рынок занятости на основе платформ в последнее время всё чаще становится предметом политических дискуссий. На международном уровне такую форму трудовой активности также называют «гиг-экономикой». Трудно оценить общеэкономическое значение этого явления, поскольку неизвестно, какой процент зарегистрированных работников на разных платформах не являются действительными пользователями. Тем не менее, первые попытки оценить реальное число сотрудников на краудворкинговых платформах показывают довольно низкие цифры. Исследование 2017 года показало, что в Германии в системе краудворкинга заняты менее одного процента взрослых работников (Bonin, Rinne, 2017). В США этот показатель составил менее четырех процентов (Katz, Krueger, 2016). Репрезентативный опрос компаний обрабатывающей промышленности в Германии в 2018 году показал, что только два процента компаний используют краудворкинг, и немногим более одного процента планируют начать использовать его до конца 2019 года (Erdsiek et al., 2019). Согласно этому опросу, краудворкинг был наиболее распространен в машиностроении, где в 2018 году им пользовались более 4,5% компаний. В целом же доля населения, занятая в краудворкинге, по-прежнему находится на низком уровне, так что пока нет острой необходимости в принятии политиками мер по корректировке прав трудящихся и социального обеспечения с учетом этих форм труда. При этом необходимо тщательно переосмысление того, как бизнес-модели на основе интернет-платформ могут совмещаться с принципами социального рыночного хозяйства (VMAS, 2017). В частности, ответом на возможное дальнейшее увеличение индивидуальной самозанятости является более эффективное включение самозанятых лиц в систему социального обеспечения¹.

Интенсивно обсуждается влияние цифровизации и автоматизации на рабочие места и занятость. Опубликованное Карлом Бенедиктом Фреем и Михаэлем Осборном (Frey, Osborne, 2013) резонансное исследование рисков для сотрудников вследствие цифровизации и автоматизации показало, что 47% американских работников занимают должности, которые с высокой вероятностью будут автоматизированы в течение 10–20 лет. Исследование проводилось на основе экспертных оценок и анализа деятельности по автоматизации профессий в США. Альтернативный подход предполагает, что автоматизации подвергнутся лишь отдельные рабочие процессы в рамках той или иной профессии, а не сама профессия целиком (Arntz et al., 2017; Arntz et al., 2016). При этом вероятность автоматизации рассчитывается с помощью анализа деятельности на рабочем месте. При таком подходе оказывается, что 9% рабочих мест в США имеют профили деятельности с относительно высокой вероятностью автоматизации, в то время как в Германии это касается 12% рабочих мест. Так что прогнозы воздействия цифровых технологий на занятость отличаются в зависимости от подходов к анализу. Консенсус состоит в том, что цифровизация изменит структуру рабочих мест и приведет к сокращению некоторых из них, однако масштаб данного процесса пока точно предсказать невозможно, и очевидно он будет зависеть также от того, в какой степени компании смогут применять потенциал цифровых технологий, то есть от того, насколько будут доступны навыки, необходимые для использования цифровых технологий.

¹ См. Доклад экспертной комиссии «Безопасность в переходный период» (Bericht der Expertenkommission, 2019).

Однако исследования также показывают, что цифровизация создает новые рабочие места. Благодаря инвестициям предприятий в цифровые технологии в период с 2011 по 2016 год занятость в Германии выросла примерно на 1% (Arntz et al., 2018). Согласно исследованию, общий эффект заключается в том, что несмотря на замену рабочих мест машинами, увеличение спроса ведет к возникновению новых рабочих мест. Они, как правило, требуют аналитических и интерактивных навыков, в то время как спрос на рабочие места с рутинной деятельностью снизился.

В период с 2016 по 2021 год прогнозируемый рост занятости за счет инвестиций в цифровые и автоматизированные рабочие процессы в Германии составит 1,8% (Arntz et al., 2019). Но также прогнозируется рост неравенства в доходах работников, поскольку от цифровизации выигрывают более высокооплачиваемые рабочие места. Это связано с тем, что при внедрении цифровых технологий, как правило, создаются такие рабочие места, которые требуют хорошо развитых интерактивных и аналитических навыков, в то время как рабочие места с преимущественно рутинной деятельностью, обычно, во-первых, хуже оплачиваются, а во-вторых, легче поддаются автоматизации. Исследование показывает, что, вопреки распространенному мнению, технологические изменения не только сокращают рабочие места, но и создают новые. Главный вывод заключается в том, что с развитием цифровых технологий и автоматизации на рынке труда будут происходить положительные изменения для рабочих мест с более сложной интеллектуальной деятельностью, и негативные – для рутинной деятельности и ручного труда. Политикам рекомендуется поддерживать эти изменения, содействуя профессиональной подготовке и повышению квалификации сотрудников и обеспечивая доступ предприятий к квалифицированным работникам для использования цифровых технологий. Одним из шагов на пути к этому является вступивший в силу 1 января 2019 года Закон о повышении возможностей для получения квалификации и защиты в сфере страхования от безработицы (Закон о возможностях квалификации / *Qualifizierungschancengesetz*), который предусматривает поддержку повышения квалификации, особенно для уже работающих лиц.

Понятие собственности

Благодаря так называемой экономике совместного использования (*sharing economy*) появляются всё новые формы пользования собственностью. Одним из проявлений экономики совместного использования является сдача квартир в аренду, например, через сервис *Airbnb*. Такая форма пользования частной собственностью, в принципе, не новое явление, но сегодня это происходит в совершенно ином масштабе. Существенную роль играют технологические возможности цифровизации, позволяющие создать совершенно новую степень доверия к анонимному рынку. До сих пор люди, как правило, не были готовы сдавать в субаренду свою комнату, опасаясь пускать к себе людей, которые могут нанести ущерб помещению, например, вследствие курения в квартире. Но оценки пользователей на платформах позволяют приобрести большую уверенность в том, что данный конкретный человек будет обращаться с квартирой бережно, поскольку раньше в нескольких арендованных им квартирах он вел себя соответствующим образом. Кроме того, платформа может выполнять и страховые функции. Этот новый тип доверия к контрагенту, который был создан на анонимных рынках, помогает новым образом использовать право собственности на определенные вещи.

Право собственности, права на использование и эксплуатацию не меняются, однако цифровые технологии позволяют более четко и точно определять эти права и использовать их в большем объеме. Если размышлять далее, возникает вопрос: зачем будут нужны классические формы собственности, когда не останется проблем с информацией и при более низких транзакционных издержках всё может быть точно воспроизведено с технологической и контрактной точек зрения? Зачем владельцу

собственности принимать решение, если в заключенном договоре уже все согласовано? Новые технологии, возможно, изменят и саму сущность прав собственности.

Заключение

Цифровизация общества трансформирует наши экономические структуры. Рынки труда как важнейшая сфера социального взаимодействия людей трудоспособного возраста, конкурентные рынки как место производства инноваций и благосостояния, частная собственность как предпосылка экономической деятельности – переживают структурные или функциональные изменения. Наука и политика изучают эти новые феномены и отчасти реагируют на них. Но далеко не все процессы нам еще понятны. В связи с такой динамикой развития цифровизация требует постоянного анализа рыночных процессов и регулярного обновления политических мер.

Литература

Arntz M., Gregory T., Zierahn U. Revisiting the Risk of Automation // *Economics Letters*. 2017. Vol. 159. Pp. 157–160.

Arntz M., Gregory T., Zierahn U. The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis // *OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 189*. Paris: OECD, 2016.

Arntz M., Gregory T., Zierahn U. Digitalisierung und die Zukunft der Arbeit: Makroökonomische Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Löhne von morgen. Mannheim: Bundesministerium für Forschung und Entwicklung (BMBF), 2018.

Arntz M., Gregory T., Zierahn U. Digitalization and the Future of Work: Macroeconomic Consequences // *ZEW Discussion Paper No. 19–024*. Mannheim, 2019.

Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Reenen J. van. The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms // *IZA Discussion Paper*. 2017. May. No. 10756.

Bonin H., Rinne U. Omnibusbefragung zur Verbesserung neuer Beschäftigungsformen. Expertise im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales // *IZA Research Report 80*. Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, 2017.

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS). Weißbuch Arbeiten 4.0. Stand: März 2017.

De Loecker J., Eeckhout J., Unger G. The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. Working paper. 2018. November.

Erdsiek D., Ohnemus J., Viete S. Crowdfunding in Deutschland 2018: Ergebnisse einer ZEW-Unternehmensbefragung. Expertise im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Mannheim: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2019.

Expertenkommission „Sicherheit im Wandel“. Abschlussbericht // Zentrum Liberale Moderne. 2019. Электронный ресурс: <https://libmod.de/der-bericht-der-expertenkommission-sicherheit-im-wandel/>. (Режим доступа: 26.11.2019).

Erhard L. Wohlstand für alle. Düsseldorf: Econ-Verlag, 1957.

Eucken W. Grundzüge der Wirtschaftspolitik. Tübingen, 1952.

Frey C.B., Osborne M.A. The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerization? University of Oxford, 2013.

Katz L.F., Krueger A.B. The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995–2015 // *National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 22667*. 2016.

Monopolkommission. Competition policy: The challenge of digital markets. Special Report No 68. 2015. Электронный ресурс: https://www.monopolkommission.de/images/PDF/SG/s68_fulltext_eng.pdf. (Режим доступа: 26.11.2019).

Monopolkommission. Hauptgutachten XXII: Wettbewerb 2018. 2018. Электронный ресурс: https://www.monopolkommission.de/images/HG22/HGXXII_Gesamt.pdf. (Режим доступа: 26.11.2019).

Wambach A., Müller H.-C. Digitaler Wohlstand für alle. Ein Update der Sozialen Marktwirtschaft ist möglich. Frankfurt/M.: Campus Verlag, 2018.

Часть III

Мир транснациональных корпораций:

Закат профсоюзов?

Укрепление коллективных переговоров – модернизация социального партнерства: какая тарифная политика нужна миру труда завтрашнего дня?

Штеффен Кампетер

Тарифная автономия – фундамент социального рыночного хозяйства

В Германии отношения сотрудничества между работодателями и работниками (или соответствующими объединениями) играют особую роль. Их созидательное взаимодействие, известное как социальное партнерство, происходит на различных уровнях. В коллективных договорах* объединения работодателей или отдельные работодатели договариваются с профсоюзами о минимально допустимых условиях труда для целых отраслей или отдельных предприятий. Через представителей работодателей и работников наемного труда партнеры по социальному диалогу участвуют в процессе самоуправления в рамках системы социального обеспечения и Федерального агентства по труду, а также исполняют функции общественного судьи в трудовых конфликтах и спорах по социальным вопросам. Избираемые в соответствии с Законом об уставе предприятия** *производственные советы* сотрудничают с руководством предприятия на доверительной и ответственной основе, а на европейском уровне данная работа ведется, например, в рамках Европейского социального диалога***.

Отношения сотрудничества между работодателями и работниками – это основной элемент «немецкой модели» экономических и трудовых отношений и, соответственно, важная отличительная черта социального рыночного хозяйства в Германии. Цель социального партнерства заключается в том, чтобы урегулировать конфликт интересов на основе достижения консенсуса и тем самым сформировать общие интересы.

Социальное партнерство неразрывно связано с фундаментальным принципом свободы создания коалиций – свободы организовывать объединения работодателей и профсоюзы и самостоятельно формировать экономические условия и условия труда.

* Далее по тексту в качестве синонима также может употребляться как «коллективный трудовой договор», «тарифный договор» или «тарифное соглашение» (нем. – *Tarifvertrag*). – *Примеч. С.И. Невского.*

** Закон об уставе предприятия (*Betriebsverfassungsgesetz*), принятый 11 октября 1952 года, регламентирует порядок создания на частных предприятиях (с числом работающих более пяти человек) производственных советов, представляющих интересы наемных работников по социальным, персональным и экономическим вопросам. В акционерных компаниях с числом занятых более 500 человек закон предусматривает возможность паритетного участия представителей наемных работников в наблюдательных советах, которые получают там одну треть мест и выбираются (по предложению производственных советов) трудовым коллективом предприятия путем всеобщего, равного и тайного голосования. Подробнее о структуре и функциях производственных советов см., например: *Пламенная К.В.* Правовые основы непрофсоюзного представительства работников в Германии // Журнал российского права. 2014. №1. С. 126 и далее. – *Примеч. С.И. Невского.*

*** Инициированный в 1985 году Европейской Комиссией и закрепленный в статьях 138–139 Договора об учреждении Европейского сообщества «социальный диалог» является коммуникационным органом взаимодействия социальных партнеров (Европейской ассоциации промышленников и работодателей *BusinessEurope*, Европейской конфедерации профсоюзов и др.) на европейском уровне. В рамках социального диалога проводятся консультации, обмен информацией, переговоры и заключение соглашений, а также совещания между социальными партнерами и органами ЕС. – *Примеч. С.И. Невского.*

Основополагающее значение этого права на свободу выражается в том, что свобода создания коалиций гарантируется статьей 9 абзацем 3 Основного закона ФРГ и потому подлежит особой конституционной защите.

Особым выражением свободы создания коалиций является автономия коллективных переговоров (так называемая *тарифная автономия*) и коллективное партнерство. Их суть заключается в том, что основные условия труда могут быть согласованы объединениями работодателей и профсоюзами независимо, без вмешательства государства. В настоящее время в Германии действует около 78 тыс. коллективных договоров. Партнеры по коллективным переговорам создали сложную и дифференцированную систему трудовых отношений, влияние которой распространяется далеко за пределы действия этих коллективных договоров. Поскольку важные условия взаимодействия задаются и организуются самими участниками коллективных соглашений, тарифная автономия вносит значительный вклад в качество развития экономической системы в целом.

Экономический и социальный успех Германии во многом объясняется тем, что предприятия здесь могут свободно вести свою деятельность в рамках установленного правового поля и, таким образом, не отставать в национальной и международной конкуренции. Тарифная автономия вносит важный вклад в стабильность экономики и общества Германии. Ведь гарантировать рабочие места в долгосрочной перспективе можно только за счет экономического успеха предприятий.

Заработные платы и другие условия труда определяются по взаимному согласию на период действия коллективного договора. Работодатели и работники могут быть уверенными в соблюдении этих договоренностей в течение срока действия коллективного договора. Задача коллективного договора после согласования – устранить конфликты на предприятиях, на которые он распространяется. Это обязательство решать споры мирным путем является неотъемлемой частью немецкой системы тарифных соглашений* и обеспечивает стабильные условия развития и возможности планирования для предприятий. Таким образом создаются доверительные и надежные отношения между партнерами по коллективным переговорам и предотвращаются постоянные конфликты на предприятиях. В то же время тарифная система, ориентированная на достижение консенсуса и сбалансированности, обеспечивает соразмерное участие работников в экономическом успехе компании. Поэтому складывавшаяся десятилетиями система коллективных соглашений является гарантом социального мира и благосостояния в Германии. Тарифная автономия является незаменимой опорой социального рыночного хозяйства.

Тарифная политика последних лет внесла заметный вклад и в повышение конкурентоспособности немецкой экономики. Она стала одним из факторов чрезвычайной устойчивости экономики Германии во время финансового кризиса. Благодаря ей удалось предотвратить потерю многих рабочих мест. Партнеры по коллективным переговорам подтвердили эффективность тарифной автономии в сложные периоды экономического развития и продемонстрировали, как на основе доверительного сотрудничества и ответственных действий можно укрепить предприятия и сохранить рабочие места.

Свобода создания коалиций – основа тарифной автономии

Одной из основ тарифной автономии является возможность добровольного решения о создании объединений работодателей и профсоюзов. Работодатели могут добровольно заключать коллективное партнерство и согласовывать условия труда и экономические условия в рамках тарифных договоров; работники могут добровольно принимать решение об организации профсоюза. По существу, именно этот добровольный характер приводит к дифференцированным тарифным моделям, которые поддерживаются широким

* Далее по тексту в качестве синонима также может употребляться как «система коллективного трудового партнерства» (нем. – *Tarifvertragssystem*). – *Примеч. С.И. Невского.*

консенсусом и принимаются всеми, как на уровне отраслей, так и на уровне отдельных предприятий. Принудительное присоединение к коллективному трудовому договору принципиально противоречит свободному сотрудничеству в рамках системы тарифных соглашений. В каждом конкретном случае для этого требуется отдельное обоснование.

С другой стороны, партнерам по коллективным переговорам необходимо иметь достаточно пространства для маневра, чтобы определить условия труда, которые наилучшим образом подходят для данной отрасли или предприятия. Тарифная автономия работает без государственного патернализма – и только законодательная база может дать ориентир для партнеров по коллективным переговорам. Однако именно работодатели, их объединения и профсоюзы как никто другой способны оценить экономическую ситуацию на собственных предприятиях или же в целой отрасли, и сообща прийти к приемлемым решениям. Данная конструкция, исключая участие государства, предотвращает сокращение или даже не появление рабочих мест в результате введения норм, далеких от практики. Кроме того, партнеры по коллективным переговорам могут реагировать на экономические и социальные вызовы быстрее и более гибко, нежели государство, и соответствующим образом адаптировать свои коллективные договоры.

Необходимость строгого соблюдения основополагающих норм

Для реализации права на формирование экономических условий и условий труда на предприятии партнеры по коллективным переговорам должны обеспечить надлежащие стимулы: например, они должны формулировать и развивать коллективные соглашения таким образом, чтобы их можно было применять на большинстве предприятий в данной отрасли независимо от их размера. Коллективные переговоры и соглашения открывают многочисленные и далеко не исчерпанные возможности для непрерывного и соответствующего духу времени развития тарифной системы. В частности, согласование вводных статей тарифных договоров, в которых оговаривается порядок внутрифирменных регламентаций, может способствовать распространению и усилению значимости соблюдения норм тарифных соглашений. Такие вводные статьи являются существенной основой для адаптации тарифных договоров к потребностям конкретных предприятий. Например, они позволяют при ухудшении экономической ситуации отложить согласованное повышение заработной платы или, наоборот – при необходимости – провести его заранее. Вводные статьи или рамочные условия коллективного соглашения также оставляют пространство для маневра и в области организации рабочего времени на предприятии, например, давая возможность в установленных коллективным договором границах сокращать или увеличивать количество рабочих часов в неделю.

Обеспечение и расширение тарифной автономии

Сегодня подавляющее большинство трудовых отношений в Германии реализуется на основании тарифных договоров. Правила тарифных договоров распространяются на большинство работников. По данным Института исследований рынка труда и профессий (*Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung / IAB*), опубликованным в мае 2018 года, нормы тарифных договоров в 2017 году распространялись примерно на 77% работников в Германии. Приблизительно 30% всех предприятий состоят в объединениях работодателей или имеют собственные договоренности о коллективных договорах. На них приходится 55% всех наемных работников. Еще у 20% работников условия труда оговорены с отсылкой на тарифный договор. Около 15% занятых в Германии в настоящее время являются членами профсоюза. Тарифный договор реализуется на основании соглашения между работодателем и работником. Вопрос о сохранении и расширении привязанности трудовых отношений к тарифным договорам в последние годы всё больше оказывался в фокусе правовых и политических дискуссий.

Правовое восстановление единства тарифов укрепляет тарифную автономию

Важным стимулом использования тарифных договоров является надежность тарифной системы. Работодатели и работники наемного труда должны точно знать, какие правила и когда именно к ним будут применяться на предприятии. Основой этого является базовый принцип единства тарифов (чтобы предотвратить распространение на предприятии противоречащих регламентаций из-за накладывающихся друг на друга норм различных тарифных договоров). Это позволяет партнерам по тарифным переговорам реализовывать последовательные и предсказуемые решения. Неслучайно на протяжении более 50 лет этот принцип вновь и вновь подтверждался системой правосудия¹.

Благодаря единству тарифов ни один профсоюз не может быть исключен из системы тарифной автономии. Это всё больше подтверждает роль тарифных договоров как стабилизирующих элементов системы социального партнерства в Германии. При этом преимущественный тарифный договор должен выбираться по принципу большинства. Этот принцип доказал свою состоятельность и в других вопросах, касающихся толкования коллективного трудового права. С помощью данного элемента можно избежать конфликтов, связанных с различными категориями работников.

Укрепление тарифных обязательств путем модернизации социального партнерства

Законодательное восстановление единства тарифов является «необходимым, но недостаточным» элементом укрепления тарифной автономии. Это важная предпосылка для расширения участия в тарифных договорах. На ее основе стороны коллективного договора должны самостоятельно предпринимать меры, направленные на укрепление тарифных обязательств. В данном случае нельзя рассчитывать только на помощь государства. Система коллективного партнерства и тарифная автономия сами должны способствовать тому, чтобы условия труда были более привлекательными.

Работодатели убеждены в том, что основная задача партнеров по коллективным переговорам заключается в расширении обязательств по заключению коллективных договоров силами самих партнеров. Для немцев свобода создания коалиций и тарифная автономия имеют первостепенное значение. В рамках гарантированной конституцией свободы создания коалиций и тарифной автономии существует также возможность принятия сознательного решения не заключать коллективный договор. Гарантия тарифной автономии, закрепленная в статье 9 абзаце 3 Основного закона, является основанием для действий социальных партнеров, и за последние десятилетия это доказало свою значимость для социального рыночного хозяйства в Германии. Условия труда должны и впредь регулироваться без государственного вмешательства. Привязанность к коллективному договору должна оставаться добровольной. Партнеры по коллективным переговорам самостоятельно несут ответственность за повышение привлекательности и приемлемости коллективных договоров путем принятия дифференцированных и гибких норм. Работодатели и работники будут делать выбор в пользу заключения коллективного договора только в том случае, если будут считать его выгодным и привлекательным.

Участники системы коллективного трудового партнерства сталкиваются с серьезными вызовами в связи с распространением цифровых технологий и повышением гибкости

¹ Так, в 2017 году немецкий Федеральный суд по трудовым спорам (*Bundesarbeitsgericht*) отказался от этого разработанного им же самим верного принципа, и в своем постановлении допустил противоречивые тарифные нормы на одном предприятии для одинаковых групп работников. В результате, например, максимальное еженедельное рабочее время сотрудников, работающих друг рядом с другом, могло составлять 30 или 35 часов. Реализовать такие нормы на предприятиях не представлялось бы возможным, и это причинило бы непоправимый вред тарифной автономии. Поэтому законодательное восстановление единства тарифов в 2015 году и его подтверждение Федеральным конституционным судом в 2017 году являются существенным сигналом для сохранения системы коллективного трудового партнерства.

экономики и форм организации труда. Благодаря коллективным договорам они имеют в своем распоряжении инструмент, позволяющий формировать условия труда в быстро меняющемся мире. Уже сегодня партнеры по коллективным переговорам способны гибко отразить в тарифных соглашениях решения новых проблем, например, пожелания к изменению распорядка рабочего времени или требования к особой профессиональной подготовке. Эту работу необходимо продолжать и дальше. Но для этого партнерам по коллективным переговорам необходимо достаточно пространства для маневра – только так они смогут формировать новые условия труда. Поэтому требуется расширение значимости закрепленных законом вводных статей.

Напротив, регулярное вмешательство государства приводит не к укреплению, а к ослаблению тарифной автономии. В Германии, например, коллективный договор может быть объявлен обязательным для всех. В этом случае применение его регламентаций в соответствующей сфере будет обязательным также и для тех предприятий и работников, которые не являются членами союзов работодателей или профсоюзов (то есть для «аутсайдеров»). Такая система, практикуемая также и в других странах Европы, может ослабить стимулы вступать в какие-либо объединения, так как уже заведомо известно, что коллективный договор распространяется на всех в пределах его юрисдикции. Иницилируемые государством стимулы, такие как налоговые привилегии для членов объединений предпринимателей или профсоюзов, также не являются подходящим средством повышения привлекательности коллективных договоров. Составление коллективных договоров и включение в них привлекательных норм, чтобы работодатели и работники сами захотели бы вступить в ассоциацию или профсоюз, должно оставаться непосредственной задачей сторон коллективного договора. Законодательное принуждение или поощрение – не есть лучшее решение для социальных партнеров и тарифной автономии. Государство же скорее должно защищать автономию принятия решений.

Поэтому в 2018 году президент Федерального объединения союзов немецких работодателей* *Инго Крамер* выступил с предложениями относительно того, как могла бы выглядеть возможность расширения участия в коллективных договорах с точки зрения работодателей. Во-первых, следует усилить значимость вводных статей в коллективных договорах. Благодаря этому можно обеспечить большую гибкость при выработке индивидуальных решений для каждого конкретного предприятия. Вводные статьи уже используются в коллективных соглашениях, однако их необходимо применять в гораздо большем объеме. Вводные статьи коллективных договоров предоставляют предприятиям широкие возможности для маневрирования и обеспечивают гибкость планирования.

Во-вторых, следует рассмотреть вопрос о так называемом модульном участии в коллективном договоре. Предприятия должны иметь возможность выбирать отдельные фрагменты (модули) из всего объема коллективного договора и применять только их. Таким образом работодатели смогут не только принять обязательства по всему коллективному договору (который часто кажется слишком бюрократическим из-за чрезмерного объема и сложности), но и иметь возможность присоединиться лишь к отдельным его частям. Так, предприятие могло бы принять обязательства по закрепленной в коллективном договоре системе вознаграждения, но не принимать сложные правила относительно рабочего времени. Для такого решения требуется согласие профсоюзов, чтобы сделать доступными также отдельные части из их коллективного договора.

* Федеральное объединение союзов немецких работодателей (*Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände / BDA*) было учреждено в 1949 году как первое свободное экономическое объединение в послевоенной Западной Германии. Головная организация со штаб-квартирой в Кельне включала 46 отраслевых и 11 региональных межотраслевых союзов, объединяющих более 800 союзов работодателей. Структура представляет политические и экономические интересы работодателей, вырабатывает основные принципы, направления и рекомендации в области социальной, трудовой и образовательной политики, политики в области тарифов и заработной платы, однако не может непосредственно вмешиваться в механизм заключения коллективных соглашений. – *Примеч. С.И. Невского.*

Если эти возможности не приведут к укреплению тарифных обязательств в Германии, необходимо будет рассмотреть вопрос о регулировании на уровне отдельных предприятий. В этом случае не только работодатели и профсоюзы, но и производственный совет с работодателем должны будут согласовывать модульное применение существующих коллективных договоров. Производственный совет представляет интересы сотрудников на предприятии. Согласно Закону об уставе предприятия, производственный совет может быть избран коллективом любого предприятия, насчитывающего не менее пяти работников. В принципе, он не имеет полномочий вести переговоры по вопросам, которые обычно регулируются сторонами коллективного договора. Так должно оставаться и впредь. Однако если профсоюзы выступают против фундаментальной модернизации системы коллективного трудового партнерства, работодатели и производственные советы должны иметь право договариваться о принятии отдельных модулей тарифного договора, без изменения его содержания. В этом смысле производственный совет не должен заменять роль профсоюза на предприятии. Ему не следует вести коллективные переговоры, а только принимать отдельные модули из уже существующего тарифного договора, не меняя его содержания. Если предприятие заключает тарифное соглашение, оно считается связанным обязательствами коллективного договора.

Урегулирование трудовых конфликтов в условиях глобализации

Вследствие растущей глобализации экономики обстоятельства, в которых разворачивается борьба за улучшение условий труда, коренным образом изменились. Производственные процессы теперь всё чаще осуществляются в рамках разделения труда, сетевого взаимодействия различных производителей и территориально располагаются в разных местах. В результате этого экономика стала более уязвимой*. Кроме того, во многих случаях трудовые конфликты могут причинить вред интересам непрямых третьих сторон, и последствия для этих третьих групп могут быть гораздо более значительными, чем для самих оппонентов. Так обстоит дело, например, в случае забастовок работников железнодорожного транспорта, забастовок пилотов или сотрудников служб безопасности в аэропортах.

Именно поэтому трудовые конфликты должны оставаться исключительной мерой. Это также важно с учетом большого значения законодательства о трудовых спорах для распространения тарифных договоров: если работодатель не имеет никакой определенности в отношении того, когда и с какой интенсивностью в его компании возможны забастовки, это может стать для него аргументом отказаться от участия в тарифном договоре. Неуместные трудовые конфликты создают угрозу для социального партнерства и заключения тарифных соглашений. Этот баланс не может быть нарушен в одностороннем порядке за счет одной из сторон. Следует определить четкие границы, например, сведя потенциальные предупредительные забастовки к минимуму. Правовое регулирование, среди прочего, должно предусмотреть «количественное ограничение» (лат. – *numerus clausus*) методов ведения трудового спора, требование предварительного уведомления и возможность мирного урегулирования до начала трудового конфликта.

* Наглядным подтверждением этого тезиса служит вспышка эпидемии коронавируса (2019-nCoV) в Китае в начале 2020 года, из-за чего была приостановлена работа многих предприятий. Это нарушило ряд производственных цепочек в других странах мира, вызвав дисбалансы не только в сфере выпуска промышленной продукции, но и в области торговли, транспортных услуг (прежде всего авиaperезовок), в сфере туризма, на рынке энергоресурсов и проч. На момент подготовки книги к публикации (середина марта 2020 года) Всемирная организация здравоохранения объявила о пандемии COVID-2019; при этом масштаб последствий кризиса, связанного с распространением коронавирусной инфекции, для мировой экономики пока что не определен; по некоторым прогнозам, он может быть катастрофическим. – *Примеч. С.И. Невского.*

Участие работников в управлении предприятием – повышение оперативности и гибкости системы

По случаю сороковой годовщины принятия Закона о праве участия работников в управлении предприятием* президент Федерального объединения союзов немецких работодателей *Инго Крамер* и председатель Объединения немецких профсоюзов** *Райнер Хоффманн* единодушно подчеркнули, что устав предприятия (*Betriebsverfassung*) и система соучастия в управлении (*Mitbestimmung*) характеризуют модель экономических и трудовых отношений в Германии в рамках социального рыночного хозяйства. Так же как производственный совет в соответствии с Законом об уставе предприятия должен принимать участие в решении вопросов организации условий труда на предприятии, участие персонала в управлении позволяет трудовому коллективу контролировать и обсуждать решения руководства в средних и крупных компаниях, особенно в акционерных обществах. Участие в управлении и устав предприятия наряду с тарифной автономией являются основой коллективных трудовых отношений в Германии (то есть механизмами влияния на трудовые отношения помимо предусмотренных индивидуальных трудовых договоров). Данные формы соучастия работников в решении вопросов организации труда через производственный совет и контроле над предпринимательскими решениями в наблюдательном совете сложились в русле особой исторической традиции и по сути отражают характерную особенность экономической системы, имеющей не менее глубокие корни, чем сами эти обе формы соучастия. Поэтому в дискуссиях о необходимости реформ должен учитываться как опыт экономического развития, так и международный и, прежде всего, европейский контекст.

Не во всех европейских странах есть система соучастия работников в принятии решений; там же где она существует, она отличается от той, что действует в Германии. Немецкая концепция участия работников в управлении предприятием не представлена ни в одном другом государстве ЕС. Персональная идентичность членов производственных советов и представителей работников в наблюдательных советах в крупных немецких компаниях, по сути, обеспечивает более широкую платформу для участия в процессе выработки внутрифирменных решений. Члены производственного совета могут использовать свой статус представителей работников в наблюдательном совете, чтобы улучшить свое положение в качестве члена производственного совета. Как члены производственного совета они ведут переговоры с руководством, которое одновременно контролируют. Особое значение имеет то, что представитель производственного совета, входящий в наблюдательный совет, имеет право голоса при переизбрании или назначении членов правления или управляющих компании. Такой диапазон возможностей влияния, создаваемый Законом об уставе предприятия и правом соучастия в принятии решений, обеспечивает представителям работников «сферы влияния», выходящие далеко за пределы их прав и компетенций в качестве членов наблюдательного или производственного совета.

* Закон о праве участия работников в управлении предприятием (*Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer / Mitbestimmungsgesetz*) был принят 4 мая 1976 года (вступил в силу 1 июля) и устанавливал порядок паритетного членства в наблюдательных советах коммерческих предприятий (акционерных обществ, акционерно-командитных товариществ, обществ с ограниченной ответственностью и т.п.) с числом занятых свыше 2 тыс. человек. Наблюдательные советы, состоящие наполовину из представителей собственников предприятий и наполовину из представителей наемных работников, в зависимости от общей численности трудового коллектива могут насчитывать от 12 до 20 членов. – *Примеч. С.И. Невского.*

** Объединение немецких профсоюзов (*Deutscher Gewerkschaftsbund / DGB*) было учреждено в октябре 1949 года. Головная организация со штаб-квартирой в Дюссельдорфе первоначально состояла из 16 отдельных отраслевых профсоюзов (сегодня она объединяет 8 отраслевых профсоюзов). Объединение выступает за совершенствование трудового и социального права (в т.ч. права на участие работников в управлении предприятием). Главная задача немецких профсоюзов – выражение и защита экономических и социально-политических интересов наемных работников, проведение тарифных переговоров, заключение тарифных соглашений с работодателями и проч. – *Примеч. С.И. Невского.*

Также следует признать, что устав предприятия во многих аспектах уже не соответствует быстро меняющемуся миру трудовых отношений в условиях глобализации и цифровой трансформации. Существующие структуры, предусмотренные уставом предприятия, не всегда сочетаются с современными формами занятости и подходами к организации труда (например, при «матричной структуре» управления или «гибких моделях» (англ. – *agile working*) организации труда). Процесс принятия решений в рамках системы соучастия часто затягивает претворение в жизнь запланированных мероприятий, которые из-за быстро меняющейся ситуации на рынке могут быть срочными и актуальными лишь в краткосрочном плане. Это легко может обернуться негативными последствиями для предприятий и сотрудников.

Как уже отмечалось выше, во время финансового кризиса именно благодаря системе коллективного трудового партнерства и коллективной ответственности на предприятиях Германия смогла выйти из кризиса без значительных потерь рабочих мест, и даже еще более сильной, чем раньше. Потребность в доверительном сотрудничестве между работодателями, производственными советами и персоналом также и в эпоху цифровизации является неоспоримой. Но цифровая трансформация на предприятиях будет успешной только в том случае, если перемены будут внедряться партнерами по социальному диалогу сообща. Разумеется, необходимо модернизировать систему представительства в производственных советах и участия работников в управлении предприятием с учетом новых вызовов цифровой эпохи.

Устав предприятия – использование потенциала цифровых технологий

Доверительное сотрудничество между работодателем, производственным советом и персоналом предприятия является важной предпосылкой для максимально эффективного использования разнообразных возможностей цифровых технологий. Новые коммуникационные и производственные процессы в условиях цифровизации требуют более быстрой выработки и реализации административных и производственных решений. Уставы предприятий должны быть модернизированы в соответствии с требованиями нового времени. Прежде всего необходимо устранить источники потенциальных проволочек и проверить существующие правила на жизнеспособность в будущем. Например, введение на предприятии совершенно новой информационной системы может быть предметом согласования в производственном совете. Однако это не должно означать, что каждое обновление системы, каждая техническая доработка тоже будут согласовываться. Изменения в производственных и коммуникационных процессах, инициированные цифровизацией, могут потребовать модификации действующих на основе права об уставе предприятия структур. Если структура производства станет более разряженной, может потребоваться, например, объединить различные самостоятельные предприятия, чтобы упростить процесс согласования и принятия решений. В этом случае представляется целесообразным расширить организационные возможности производственных советов и работодателей для лучшей адаптации к необходимым изменениям и принятия решений непосредственно на предприятиях. Это укрепит привлекательность и повысит гибкость устава предприятия.

Так как работодатель часто не в состоянии реализовать необходимые меры без согласия производственного совета, могут возникать нежелательные промедления в процессах цифровой модернизации компаний. Данная проблема пока не решена на уровне закона. Поэтому необходима общая регламентация, на основании которой работодатель мог бы принимать предварительные решения. В отдельных случаях работодатель должен иметь право осуществлять какую-либо меру даже после истечения срока, предусмотренного законом. В случаях, которые законодательно регламентированы, следует предусмотреть возможность в кратчайший срок обратиться к согласительной

комиссии (нем. – *Einigungsstelle*). Для консультаций согласительной комиссии также необходимо предусмотреть ограничение по времени.

Что касается структурных изменений, то следует внести поправки в Закон об уставе предприятия, чтобы получить возможность быстро и без бюрократических преград адаптировать структуры представительства к условиям конкретной фирмы. Существующие законодательные нормы в большинстве своем не отвечают этим требованиям. Хотя Закон об уставе предприятия и предусматривает, например, создание единой структуры производственного совета для нескольких юридически самостоятельных компаний, однако для этого почти всегда требуется соответствующий коллективный договор. Зачастую это слишком сложно и не соотносится с внутренними интересами компаний. Работодатель и производственный совет, как правило, лучше способны оценить, какие органы представительства являются целесообразными. Поэтому, в первую очередь, необходимо заключить соответствующие соглашения с производственным советом, общим производственным советом или производственным советом концерна.

Заключение подобных соглашений также облегчило бы деятельность в рамках современных управленческих структур, где сферы компетенций рассредоточены среди различных предприятий (так называемые матричные структуры). Работа в таких гибких (*agile*) структурах, которые в значительной степени ориентированы на реализацию проектов, предъявляет новые требования к уставу предприятия. В этом случае ключевые функции могут быть объединены на уровне одного или нескольких предприятий концерна, или же отдельные сегменты разработок или производства распределены между подразделениями разных предприятий.

Возможности цифровизации также должны быть в полной мере использованы в оперативной деятельности предприятия, например, при внедрении электронных выборов в производственный совет или организации согласования решений с помощью теле- и видеоконференций.

Для сохранения ответственного партнерства на предприятиях важно, чтобы все изменения, связанные с внедрением цифровых технологий, происходили при непосредственной поддержке и участии трудового коллектива. Поэтому необходимо с самого начала вплотную и на равноправной основе привлекать к этой работе персонал и производственный совет.

Система участия в управлении предприятием, открытая для соглашений

Для системы участия работников в управлении предприятием желательно, чтобы принятые на европейском уровне решения также были включены в национальное законодательство, чтобы преимущества системы соучастия применялись с более высокой точностью в соответствии с конкретными потребностями предприятий и их сотрудников в средне- и долгосрочной перспективе. Тем самым устранялась бы несовместимость между немецкими и европейскими правовыми нормами в сфере соучастия в принятии решений.

Нормы, которые действуют в рамках системы трудового соучастия в европейских акционерных обществах (ЕАО), уже являются проверенным примером для транснациональных соглашений. Основное внимание здесь уделяется свободе переговоров, и только в том случае, если соглашение не будет достигнуто, реализуется компенсационное решение. Такой подход вполне мог бы повысить жизнеспособность также и немецкой системы трудового соучастия в будущем. Более чем тридцатилетняя история существования европейского регламента для ЕАО служит наглядным подтверждением тому, что жесткая немецкая модель не имеет перспектив на международном уровне. При этом модель свободных соглашений была одобрена всеми европейскими партнерами. Поэтому смелым и верным шагом было бы предоставление большей ответственности также и участникам системы соучастия в Германии. Такая

модель переговоров – в качестве компенсационного решения – могла бы регулировать участие третьих сторон, с тем чтобы лучше сбалансировать переговорный процесс.

Социальное партнерство в международном контексте

Глобализация экономики оказывает всё большее влияние на развитие трудовых отношений. В последние годы появились новые формы внутрифирменных соглашений, которые распространяются также на производственные площадки за пределами страны, откуда родом предприятие. Такие соглашения, как правило, сегодня называют соглашениями транснациональных компаний (далее СТК, от англ. – *Transnational Company Agreements / TCA*). Особенно популярны СТК в странах Европы, в которых существуют давние традиции социального партнерства, например, во Франции, Швеции, Нидерландах и Германии.

Под общим термином СТК сегодня подразумевают как международные рамочные соглашения (*International Framework Agreements*), которые содержат признанные на глобальном уровне договоренности о соблюдении основополагающих трудовых стандартов, так и европейские рамочные соглашения (*European Framework Agreements*), распространение которых ограничено только пределами Европы. Единство терминов не должно вводить в заблуждение: различия между теми или иными СТК огромны, как по форме, так и по содержанию. Этот факт подтвердился, в частности, в ходе семинаров по изучению причин согласия или отказа предприятий заключать транснациональные соглашения, проведенных под эгидой Международного учебного центра Международной организации труда в сотрудничестве с Федеральным объединением союзов немецких работодателей. Выяснилось, что СТК заключаются на предприятиях в основном только в том случае, если в итоге появляется добавленная стоимость для партнеров. Принятые СТК значительно отличаются друг от друга, ведь они должны быть адаптированы под конкретные потребности сторон, а также учитывать специфику национальных производственных систем, в которых предприятие осуществляет свою деятельность. Возможность выработки особых формулировок и договоренностей является сильной стороной СТК.

По этой причине представляется нецелесообразным предложение создания единых общеевропейских правил для всех СТК. С точки зрения работодателей это может привести к сужению разнообразия и гибкости транснациональных соглашений, что сделает этот инструмент неинтересным для компаний. Кроме того, на общеевропейском уровне такие правила невозможно реализовать. В различных странах Европейского союза долгое время складывались самобытные традиции промышленных отношений, что обусловило формирование весьма неоднородных национальных норм. Общие правила неизбежно приведут лишь к росту бюрократии, не создадут добавленную стоимость для предприятий и станут неоправданным обременением. Кроме того, такие правовые рамки означают неизбежное вмешательство в национальные системы права, и несовместимы с принципом субсидиарности. Наконец, существует мнение о том, что данному подходу в принципе противоречит и сам ДФЕС. Многие соглашения имеют международный характер и выходят далеко за рамки юрисдикции ЕС. При этом хорошо зарекомендовавшим себя примером транснациональных договоров являются соглашения об участии работников в управлении предприятиями в рамках европейского ЕАО. Основным преимуществом здесь выступает свобода переговоров, а компенсационное решение используется только в том случае, если соглашение не будет достигнуто.

Рекомендуемая литература по теме

- Franzen M.* Tarifeinheit – Element der Tarifautonomie oder Grundrechtsverletzung // Zeitschrift für Arbeitsrecht (ZfA). 2009. S. 298–318.
- Fücks R.* Sicherheit im Wandel – Sozialpartnerschaft in Zeiten stürmischer Veränderungen // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. S. 53–59.
- Giesen R.* Tarifeinheit im Betrieb // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht (NZA). 2009. Heft 1. S. 11–18.
- Giesen R.* Von der Tarifeinheit zur Tarifpluralität zur Tarifeinheit – eine Zwischenbilanz // ZfA. 2019. S. 40–45.
- Giesen R.* Neue und alte Rezepte zur Stärkung des Tarifsystems // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. S. 61–71.
- Giesen R., Kersten J.* Gesetzliche Tarifeinheit – Ein Rechtsgutachten im Auftrag der BDA // Zeitschrift für Arbeitsrecht (ZfA). 2015. S. 201–214.
- Grotmann-Höfling G.* Angst vor dem Crash? – Selbstbewusstsein sieht anders aus! Ein Plädoyer für die Tarifpartnerschaft // SAE. 2019/3. S. 93–103.
- Göhner R.* Individualisierung und Digitalisierung – grundlegender Wandel der Tarifautonomie // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. 73–79.
- Hoffmann R.* Sicherheit im Wandel schaffen: der gesellschaftliche Gestaltungsauftrag der Sozialpartner // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. S. 87–97.
- Hromadka W.* Entwurf eines Gesetzes zur Regelung der Tarifkollision // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht (NZA). 2008. Heft 8. S. 384–391.
- Kramer I.* Mehr Tarifbindung nur mit neuer Tarifpolitik! // FAZ vom 11. Oktober 2018. Электронный ресурс: <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/ingo-kramer-in-der-f-a-z-mehr-tarifbindung-nur-mit-neuer-tarifpolitik-15831322.html>. (Режим доступа: 24.12.2019).
- Rudkowski L.* Mitgliedschaft als Grundlage und Herausforderung für die Tarifautonomie // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. S. 133–139.
- Sanktjohanser J.* Tarifautonomie – trägt das aktuelle Konzept auch in die Zukunft? // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. S. 141–149.
- Schroeder W.* Strategien der Tarifvertragsparteien zur Stärkung ihrer Mitgliederbasis // Sozialer Fortschritt. 2018. Bd. 67. S. 887–906.
- Wolf R.* Gesetzliche Leitplanken für Tarifautonomie sind alternativlos // *Blanke H.-J., Conrad R.* (Hg.). Streik als Mittel des Arbeitskampfes. Das Tarifeinheitsgesetz und die Tarifautonomie. Tübingen, 2019. S. 161–174.
- Wollseifer H.P.* Sozial- und Tarifpartnerschaft im Handwerk – zwischen bewährter Tradition und digitaler Zukunft // *Kampeter S.* (Hg.). Sozialpartnerschaft 4.0: Tarifpolitik für die Arbeitswelt von Morgen. Frankfurt am Main, New York, 2019. S. 159–167.

Мир транснациональных корпораций: тарифная автономия и участие работников в управлении предприятием на уровне международных компаний

Штефан Грайнер

Введение

Тарифные конфликты 2018 года в европейской авиации, в частности, в ирландской авиакомпании *Ryanair*¹, отлично иллюстрируют правовые и коммуникационные проблемы, возникающие в рамках тарифной автономии и участия работников в управлении предприятием на уровне транснациональных компаний. Изначально авиакомпания *Ryanair* выступала с позиций своего внутреннего (ирландского) законодательства о коллективных договорах и, например, отказывалась признавать крупнейший немецкий Объединенный профсоюз работников сферы услуг – *ver.di*² в качестве партнера по коллективным переговорам³. Только после длительных споров компания согласилась в будущем заключать коллективные договоры с учетом соответствующего национального законодательства⁴. Однако это осложнит ситуацию с самими переговорами, поскольку в этом случае компании предстоит обсуждать коллективные договоры в различных странах с многочисленными партнерами по различным нормативным вопросам исходя из совершенно по-разному сформулированных положений национального законодательства о коллективных договорах.

Понятно, что столь запутанная конфликтная ситуация вызывает у компаний сомнения в принципиальной целесообразности такого подхода. С этим связан первый аспект нашей темы: насколько функциональны механизмы тарифной автономии и участия работников в управлении на предприятиях в условиях глобализации экономики, когда на стороне работодателей выступают транснациональные компании, а профсоюзы и правовые структуры по-прежнему ориентированы на деятельность в рамках национальных государств? В то же время тарифные конфликты обнажают проблемы коммуникации, возникающие в коллективном трудовом праве в контексте глобализации экономических отношений: такие элементы организации, как тарифная автономия и система соучастия, которые в Германии в принципе являются общепризнанными и считаются одним из факторов успеха немецкой экономики, для компаний из других регионов мира, и даже из англосаксонских стран⁴, представляются чуждыми и подчас сомнительными⁵.

¹ Подробнее см.: <https://www.zeit.de/wirtschaft/unternehmen/2018-09/ryanair-streik-cockpit-verdi-flugausfaelle>. (Режим доступа: 5.3.2019).

² Объединенный профсоюз работников сферы услуг (*Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft / ver.di*) был основан в 2001 году в результате слияния пяти отраслевых профсоюзов (Профсоюза германских служащих, Профсоюза работников торговли, банков и страховых обществ, Профсоюза госслужащих и работников транспорта и др.); входит в состав Объединения немецких профсоюзов (*DGB*). *Ver.di* насчитывает около двух млн членов и является вторым по величине профсоюзом Германии (после *IG Metall*). Штаб-квартира *ver.di* расположена в Берлине; организация насчитывает около 3 тыс. сотрудников, имеет 10 территориальных (на уровне земель) и 13 отраслевых подразделений и управляется Федеральным органом правления (*Bundesvorstand*), состоящим из 14 членов. – *Примеч. С.И. Невского*.

³ Подробнее см.: (Davies, 2010).

⁴ См.: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/frieden-mit-verdi-ryanair-einigt-sich-mit-kabinenpersonal-auf-tarifvertrag/23595446.html>. (Режим доступа: 5.3.2019).

⁵ О значении тарифной автономии в Великобритании см.: (Greiner, 2019).

В нижеследующем изложении сначала будут кратко рассмотрены основы тарифной автономии и системы соучастия работников в управлении предприятием как ключевых элементов социального рыночного хозяйства, после чего внимание читателя будет сосредоточено на современных вызовах, перед которыми оказываются эти институты в контексте глобализации.

Тарифная автономия и участие работников в управлении предприятием как основополагающие элементы социального рыночного хозяйства

История становления и ценностные императивы

Современная система соучастия работников в управлении производством и предприятием⁶, к которой в широком смысле можно отнести и тарифную автономию (как некий «внешний» инструмент системы соучастия)⁷, сложилась в результате длительного процесса исторического развития⁸. Идея привлечения трудящихся к участию в принятии внутрипроизводственных решений произрастает, с одной стороны, из этических и социал-реформистских концепций, которые к началу XX века нашли отклик также и среди предпринимателей, а с другой стороны – из государственной политики умиротворения как превентивной меры, направленной против распространения революционных настроений внутри социалистического рабочего движения (Geck, 1931. S. 96ff.).

В статьях 165 и 159 Веймарской конституции, вступившей в силу в 1919 году, право участия работников в управлении предприятием и свобода объединений (а вместе с этим и тарифная автономия) впервые получили конституционную основу. Дальнейшая конкретизация прав соучастия работников была предпринята в 1920 году с вступлением в силу Закона о производственных советах⁹, согласно которому на предприятиях с более чем 20 работниками мог быть организован производственный совет в качестве представителя интересов трудового коллектива и партнера по диалогу с руководством. После того как во времена национал-социализма в ходе политики унификации и распространения идеологии «общности производственных интересов» – особенно с принятием Закона о порядке национального труда (1934)¹⁰ – данные формы трудовых взаимоотношений были ликвидированы, после 1945 года законодатели в Федеративной Республике сначала вернулись к правовой модели Веймарских времен, а в период между 1949 и 2000 годами расширили систему трудового соучастия путем принятия различных законодательных новелл (Wißmann, Kleinsorge, Schubert, 2017. Einleitung. Rn. 11–51; Bayer, 2016).

Сегодня в Германии право участия работников в управлении предприятием реализуется, с одной стороны, через представителей наемных работников в органах совместного принятия решений акционерных компаний: в первую очередь в наблюдательном совете, уполномоченном назначать и контролировать правление компании, а также частично на уровне самого правления – через так называемого директора по труду и социальным вопросам (Goette, Habersack, 2019. § 33. Rn. 1ff. mwN). Формат данных органов, особенно кворум представителей работников в наблюдательном совете (паритетное участие, «искусственный паритет» или треть представителей наемных работников), зависит прежде всего от размера предприятия; детали регулируются

⁵ Данный вопрос уже всесторонне проработан, особенно в отношении системы участия в управлении предприятием. См., например: (Henssler, 2005. S. 330, 331ff.; Rebhahn, 2001. S. 763 (771); Teichmann, 2009. S. 10, 12; Hellwig, Behme, 2010. S. 871f.; Kainer, 2016. S. 57; Kisker, 2006. S. 206).

⁶ См. обзор в: (Preis, 2017. Rn. 1553ff.).

⁷ Подробнее об этой «дуальной структуре» и связанной с ней напряженностью см.: (Krause, 2009).

⁸ Подробнее о ситуации в Германии см.: (Preis, 2017. Rn. 1583ff.; Edenfeld, 2014. Rn. 28ff.); в сравнительно-правовом аспекте см.: (Junker, 2002. S. 131, 133ff.).

⁹ Reichsgesetzblatt (RGBl.). 1920. S. 147–174.

¹⁰ RGBl I. 1934. S. 45.

законами «О праве участия работников в управлении предприятием» (1976), «Об уставе предприятия» (1952) и «О праве участия работников в управлении предприятиями горно-металлургической промышленности»^{*} (1951) (Kiel, Lunk, Oetker, 2018. § 13. Rn. 168ff. mwN). С другой стороны, участие наемных работников в управлении предприятиями с не мене чем пятью постоянными сотрудниками, имеющими право голоса (§ 1 Закона об уставе предприятия), осуществляется через производственные советы, представляющие интересы работников в диалоге с руководством и обладающие компетенциями по урегулированию всех вопросов, связанных с трудовыми отношениями (Richardi, 2018. § 77. Rn. 89ff.), в первую очередь законно установленными компетенциями в решении кадровых, социальных и экономических вопросов. В обоих случаях назначение соответствующих представителей работников происходит путем демократических выборов трудовым коллективом предприятия¹¹.

Федеральный конституционный суд сформулировал цель данной системы участия в управлении предприятием в знаменитом прецедентном решении от 1 марта 1979 года: ее задача – «*смягчить подчиненное положение сотрудников крупных предприятий по отношению к сторонней организационной и административной власти путем институционального участия в принятии предпринимательских решений, и дополнить экономическую легитимность руководства предприятия социальной легитимностью*»¹².

Таким образом система участия работников в управлении предприятием напрямую соотносится с реализованной в Германии программой «социального рыночного хозяйства», поскольку данная модель, по знаменитому изречению *Альфреда Мюллер-Армака*, «связывает принцип свободы на рынке с принципом социального выравнивания» (Müller-Armack, 1956. S. 390; Müller-Armack, 1976. S. 243). Именно сочетание предпринимательской свободы с устанавливаемыми и гарантируемыми государством элементами участия в управлении позволяет социальному рыночному хозяйству выступать тем самым компромиссным «третьим путем» (Greiner, 2017. S. 309, 314) – между чисто либеральной рыночной экономикой и государственным регулированием хозяйственных процессов.

Участие работников в управлении предприятием создает целый ряд положительных эффектов: оно служит развитию и защите человеческого достоинства и самоопределению трудящихся, демократизации трудовых отношений¹³ и надлежащему контролю экономической власти (Demele, 2009; Gerum, 1993. S. 718ff.). Не менее важно и то, что такая система позволяет использовать квалифицированный опыт персонала в руководстве предприятием; она усиливает мотивацию работников и способствует предотвращению конфликтов (Dilger, 2002; Dilger, 2003. S. 119–135; Kuffner, 2003. S. 6). С другой стороны,

^{*} Закон о праве участия работников в управлении предприятиями горно-металлургической промышленности (*Montan-Mitbestimmungsgesetz*) от 21 мая 1951 года устанавливал порядок паритетного замещения членства в наблюдательных советах крупных акционерных компаний сталелитейной, металлургической и горнодобывающей промышленности (с числом занятых более 1000 человек). В наблюдательный совет, состоящий, как правило, из 11 членов, входило пять представителей от наемных работников (из них трое – по предложению профсоюзов и двое – от производственного совета), пять – от акционеров, а один избирался большинством от тех и других (так называемый принцип нейтралитета). Законом также учреждалась должность «директора по труду» как равноправного члена правления предприятия, назначаемого наблюдательным советом (большинством голосов представителей наемных работников), в компетенции которого входили вопросы кадровой, социальной и трудовой политики на предприятии. – *Примеч. С.И. Невского.*

¹¹ Подробнее см.: (Preis, 2017. Rn. 1553–1578; Klinkhammer, 2000. Rn. 1).

¹² Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts (BVerfGE) 50, 290 (350).

¹³ Таким образом, система участия работников в управлении предприятием и тарифная автономия основываются на ценностях, которые явно не соотносятся с тоталитарными концепциями общественного устройства. Поэтому неудивительно, что одним из первых законодательных актов антиправового национал-социалистического режима стал Закон о порядке национального труда от 20 января 1934 года (RGBl. I. S. 45), отменивший Закон о производственных советах и распустивший свободные, независимые от государства и оппоненты профсоюзы.

конечно, нельзя отрицать тот факт, что любое соучастие в управлении может сдерживать процесс принятия решений и ставить эти решения в зависимость от готовности идти на компромиссы, что приводит к увеличению расходов¹⁴.

Но всё же в целом преимущества преобладают. В частности, потенциал предотвращения конфликтов находит свое отражение в том, что практика тарифной автономии – одного из элементов системы соучастия в управлении, который прежде оппозиционным профсоюзам удалось отвоевать у государства и предпринимателей – реализуется в условиях гораздо меньшей конфронтации именно в тех странах, где хорошо развиты модели институционального участия работников в управлении предприятиями. В условиях сильных систем трудового соучастия профсоюзы лучше чувствуют свою ответственность за успех предприятия, за его поддержание и сохранение рабочих мест. Следовательно, профсоюзы стремятся выдвигать более реалистичные требования, соответствующие нормативным потребностям компании и ее коллектива. У них развивается естественная заинтересованность в ограничении забастовок, которые наносят ущерб предприятию (Preis, 2017. Rn. 1007; Sciarra, 2006. S. 185). Сравнительно низкий уровень забастовок (Hromadka, Maschmann, 2017. § 14. Rn. 3) в таких странах, как Германия, Нидерланды, Швеция или Япония (в мировом сопоставлении), вероятно, обусловлен действующими там кооперативными моделями участия работников в управлении предприятием.

Тенденции европеизации

Сегодня базовая модель социального рыночного хозяйства – которая в аналогичной форме ранее уже утвердилась в странах Скандинавии и Бенилюкса (Abelshausen, Gilgen, Leutzsch, 2012. S. 14) – находит свое отражение на европейском уровне: Лиссабонский договор, вступивший в силу в 2009 году, направлен на достижение «устойчивого развития Европы на основе сбалансированного экономического роста и стабильности цен, высоко конкурентной социальной рыночной экономики, основанной на полной занятости и социальном прогрессе» (статья 3 абзац 3 пункт 1 Договора о Европейском Союзе (ДЕС)). В этом отношении социальное рыночное хозяйство, безусловно, можно охарактеризовать как «популярный экспортный продукт»¹⁵, по крайней мере, для ЕС.

Что касается системы участия работников в управлении предприятием, то в статье 151 абзаце 1 Договора о функционировании ЕС (ДФЕС) говорится о развитии «социального диалога» в качестве центральной цели социальной политики. При этом социальный диалог понимается очень широко¹⁶. С одной стороны, речь идет об участии работников наемного труда в управлении на производстве, предприятии и в рамках концерна. На этот уровень «участия в управлении предприятием» в духе немецкого законодательства о праве участия работников в управлении ориентированы общеевропейские нормы директив «Об информировании и консультировании работников» 2002/14/ЕС* – в отношении внутренних национальных вопросов, и «О европейских производственных советах» 1994/45/ЕС (документ утратил силу действия. – *Примеч. С.И. Невского*) и

¹⁴ О перспективах системы участия работников в управлении предприятиями в условиях Индустрии 4.0 см.: (Huchler, 2017. S. 121, 123f.). Об основных правах работодателей в контексте устава предприятия и системы участия работников в управлении см.: (Gemeinschaftskommentar, 2014. Einleitung. Rn. 53ff.).

¹⁵ Согласно высказыванию федерального канцлера Ангелы Меркель на всемирном экономическом форуме в Давосе в 2009 году. См.: https://www.focus.de/politik/ausland/angela-merkel-soziale-marktwirtschafts-exportschlager_aid_366372.html. (Режим доступа: 5.3.2019).

¹⁶ См. статью 154 ДФЕС в: (Calliess, Ruffert u.a., 2016. Rn. 1).

* Директива Европейского парламента и Совета ЕС 2002/14/ЕС от 11 марта 2002 года «Об установлении общих положений об информировании и консультировании работников в Европейском Сообществе» (далее – Директива 2002/14/ЕС или Директива о консультировании). – *Примеч. С.И. Невского*.

2009/38/ЕС* – касательно транснациональных вопросов¹⁷. С другой стороны, существует «внешний» социальный диалог за пределами этих компаний и структур, охватывающий классические сценарии взаимодействия работников и работодателей: коллективные переговоры и обсуждение на уровне политики и права трудовых и экономических условий занятости. Все формы социального диалога в описанном здесь широком понимании могут осуществляться как на уровне ЕС, так и на уровне государств-членов, и, независимо от этого, регулируются нормами статьи 151 абзаца 1 ДФЕС. В принципе, там предусмотрены все виды диалога по социальным вопросам с участием представителей наемных работников и работодателей¹⁸.

Примечательно отметить два ограничения: понятие социального диалога не учитывает систему участия работников в управлении предприятием, сформированную на основе национального корпоративного законодательства и особо закрепленную только в отношении оригинальной европейской организационно-правовой формы общества *societas europea* (*SE* – европейского акционерного общества / ЕАО. – *Примеч. С.И. Невского*) в Директиве 2001/86/ЕС** (*Enzyklopädie Europarecht (EnzEuR)*, 2016. § 20). Кроме того, согласно статье 153 абзацу 5 ДФЕС компетенция ЕС по гармонизации общеевропейских норм не распространяется на оплату труда, право на объединение, право на забастовку и право на локаут: слишком велики различия в правовой культуре государств-членов (одни ориентируются на упомянутую «социальную» или «кооперативную» рыночную экономику, другие – на романскую или англосаксонскую модель); общий знаменатель отсутствует.

Проблемы тарифной автономии и участия сотрудников в управлении предприятиями на уровне транснациональных компаний

С учетом вышесказанного несложно определить границы тарифной автономии и участия работников в управлении применительно к транснациональным компаниям. Здесь нам опять поможет актуальный пример международной ирландской авиакомпания.

Тарифная автономия

А) Отсутствие международного законодательства о коллективных договорах

Как известно, существует международное частное право, однако до сих пор отсутствует «международное законодательство о коллективных договорах»: система коллективного трудового партнерства слишком тесно связана с государственным законодательством в сфере организации труда и экономических аспектов занятости (Greiner, 2010. S. 99ff.). Коллективные соглашения являются смешанными конструкциями, сочетающими общее и абстрактное нормирование условий труда и гражданско-правовую договоренность. Именно из-за этой неразрывной связи с государственным

* Директива Совета ЕС 1994/45/ЕС от 22 сентября 1994 года «Об учреждении на предприятиях и группах предприятий, действующих в масштабе Сообщества, европейского производственного совета или о процедуре информирования работников и проведения с ними консультаций» (далее – Директива 1994/45/ЕС или Директива о ЕПС) и Директива Европейского парламента и Совета 2009/38/ЕС от 6 мая 2009 года «Об учреждении на предприятиях и группах предприятий, действующих в масштабе Сообщества, европейского производственного совета или о процедуре информирования работников и проведения с ними консультаций» (далее – Директива 2009/38/ЕС или Директива о ЕПС). – *Примеч. С.И. Невского.*

¹⁷ Впрочем, «участие работников в управлении предприятием» в контексте Директивы о ЕПС не следует понимать как реальные права участия в управлении в смысле германского законодательства «Об уставе предприятия». См.: (*Europäische Betriebsrats-Richtlinie 1994/45/EG bzw. 2009/38/EG. Rn. 49, 69.*)

¹⁸ См. также статью 154 ДФЕС в: (Calliess, Ruffert u.a., 2016. Rn. 1). См. также: (Bercusson, 2009. P. 127).

** Директива Совета ЕС 2001/86/ЕС от 8 октября 2001 «О дополнении статуса европейского акционерного общества правилами, регулирующими привлечение работников к управлению». – *Примеч. С.И. Невского.*

законодательством нормы ЕС в статье 153 абзаце 5 ДФЭС исключают регулирование вопросов, связанных с коллективными договорами, из законодательной компетенции ЕС. Отсутствие интернационализации тарифного права и права на участие в управлении предприятием является принципиальным моментом, несмотря на то, что на уровне гарантии фундаментальных прав статья 11 Европейской конвенции по правам человека (ЕКПЧ) и статья 12 Хартии ЕС об основных правах гарантируют свободу объединения (Von der Groeben, Schwarze, Hatje, Langer, 2015. Rn. 45), а в рамках этого – право регулировать условия труда с помощью соглашений между профсоюзом и работодателем¹⁹.

Практика применения коллективных договоров настолько сильно различается в отдельных странах, что некий общий знаменатель определить невозможно (Deinert, 2013. § 15. Rn. 9). Спектр вариаций колеблется от «джентльменского соглашения» в английском праве, приобретающего юридически обязательный характер только через ссылки на отдельные договоры (Seifert, 2013. S. 205, 208; Krieger, Schmidt-Klie, 2014. S. 161, 169; Davies, 2004. S. 187; Fudickar, 2005. S. 47–62), вплоть до квази-правового применения обязательств «по отношению ко всем» (“*erga-omnes*”) во Франции или Австрии (Waltermann, 2014. S. 86 (91); Henssler, Braun, 2011; Deinert, 2013. § 15. Rn. 3ff.). Немецкое тарифное законодательство представляет собой нечто среднее: коллективный договор хотя и обладает нормативным действием, но фактически имеет юридическую силу только в результате независимого персонального решения каждого конкретного работника или предприятия присоединиться к заключающему коллективный договор профсоюзу или объединению работодателей (Hromadka, Maschmann, 2017. § 13. Rn. 1–29).

Б) Разрозненность права в результате дополняющего статуса трудового договора

Что означает такое отсутствие интернационализации тарифного законодательства для системы трудовых отношений? Если в юридической литературе и предпринимается попытка рассмотреть проблему применимости тарифного права в международном контексте, то в большинстве случаев это делается со ссылкой на «территориальный принцип» (Löwisch, Rieble, 2017. Rn. 388ff.)²⁰. Ведь тарифное право и коллективные договоры какой-либо определенной страны могут действовать только в том случае, если трудовые отношения реализуются на ее государственной территории. Эта связь, которая совершенно очевидна в отношении права участия работников в управлении предприятием (как будет показано ниже), недостаточно полно учитывает договорной характер, присущий тарифному праву, и не может служить достаточным обоснованием в случае с транснациональными компаниями: если исходить из территориального принципа, то действие норм тарифного права и коллективного договора будет, мягко говоря, весьма фрагментарным, в особенности для таких «мобильных» предприятий, как авиакомпании.

Более релевантным могло бы представляться рассмотрение норм коллективного трудового права на уровне международного частного права в виде приложения к норме коллизионного законодательства соответствующего статуса трудового договора наемного работника. Речь идет о применении тарифного права той страны, договорным правом

¹⁹ См. постановление Европейского суда по правам человека (ЕСПЧ) от 21 апреля 2009 года: *Europäischer Gerichtshof für Menschenrechte (EGMR). Urteil vom 21.4.2009 (68959/01 Enerji Yapi-Yol Sen/Türkei) // NZA. 2010. S. 1423*; это включает и право на забастовку, но не в качестве существенного элемента права, вытекающего из гарантии (Franzen, Gallner, Oetker, 2018. Rn. 24f.); этот вопрос оставлен открытым постановлением ЕСПЧ от 21.04.2009 г. (EGMR, 2010. S. 1423).

²⁰ См. также: (Birk, 1979. S. 831, 839ff.). К вопросу о международном законодательстве об уставе предприятия см.: *Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 9.11.1977 (5 AZR 132/76) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) Internationales Privatrecht, Arbeitsrecht Nr. 13; Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 10.9.1985 (1 ABR 28/83) // AP BetrVG 1972. § 117. Nr. 3. О публично-правовом законодательстве в области охраны труда см., например: (Franzen, 2007. Rn. 137f.). О критике «территориального принципа» см.: (Deinert, 2013. § 15. Rn. 17, 36).*

которой регулируются трудовые отношения в каждом конкретном случае²¹. Вопрос о применении договорного права регулируется Регламентом «Рим I» (VO 593/2008)*: согласно статье 3 абзацу 1 Регламента «Рим I» свободный выбор подлежащего применению права принципиально возможен. В соответствии со статьей 8 абзацем 1 предложением 1 Регламента «Рим I» это распространяется и на трудовые договоры, однако с существенной оговоркой: наемный работник не может быть лишен защиты, которой он обладал бы при отсутствии выбора подлежащего применению права²². При отсутствии выбора подлежащего применению права согласно статье 8 абзацу 2 Регламента «Рим I» применяется право той страны, «в которой – или, при отсутствии таковой, – страны, из которой работник во исполнение договора обычно выполняет свою работу. Страна, в которой обычно выполняется работа, не считается изменившейся, когда работник временно выполняет свою работу в другой стране». Согласно статье 8 абзацу 3 Регламента «Рим I» право, действующее по месту нахождения представительства учреждения работодателя, носит вспомогательный характер. Согласно статье 8 абзацу 4 Регламента «Рим I» в отдельных случаях законодательство третьего государства может иметь преимущественное значение согласно коллизионным нормам. Таким образом, обычно применяется трудовое право по месту жительства работника, при условии, что установленная трудовым договором (или избранной системой права) норма не является более благоприятной для работника (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom I-VO. Art. 8. Rn. 40ff.).

Ввиду дополняющей функции тарифного права по отношению к праву, регулирующему индивидуальные трудовые договоры, эти коллизионно-правовые нормы косвенно регулируют и применяемое право коллективных соглашений. Формулировка статьи 8 Регламента «Рим I», ссылающаяся исключительно на «индивидуальные трудовые договоры», этому не противоречит²³: это связано с законодательной компетенцией ЕС, ограниченной статьей 153 абзацем 5 ДФЕС; кроме того, коллективный договор определяет и «наполняет» содержанием – безусловно подразумевающийся в статье 8 Регламента «Рим I» – индивидуальный трудовой договор в соответствии с подлежащим применению правом тарифных соглашений. Поэтому непосредственно регулируемый вопрос действия индивидуального договора в международном частном праве практически неотделим от косвенно регулируемого порядка действия коллективного договора.

Применительно к вышеупомянутому примеру международной ирландской авиакомпании с работниками, зарегистрированными в других странах, это означает: что ссылающаяся во всех трудовых договорах оговорка о выборе ирландского права является недействительной согласно статье 8 абзацу 1 предложению 2 и абзацу 2 Регламента «Рим I». При условии, что ирландское трудовое законодательство не является более благоприятным, чем немецкое, предприятие обязано применять последнее, если, например, стюардесса проживает в Германии и обычно выходит на работу «оттуда». Тот факт, что речь идет об ирландской компании, не имеет значения. Те же правила в отношении собственного национального законодательства действуют и для австрийских,

²¹ Такой подход уже использовался в работе: (Gamillscheg, 1959. S. 361).

* Регламент Европейского парламента и Совета ЕС № 593/2008 от 17 июня 2008 г. «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам» (нем. – Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17.6.2008). – *Примеч. С.И. Невского.*

²² Для этого необходимо предпринять «сравнение предметных групп», для чего даже может потребоваться применение *compositum mixtum* из норм трудового права разных стран. См.: (Ferrari, Kieninger, Mankowski, 2018. Rn. 13; Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom I-VO. Art. 8. Rn. 42); критику см. в: (Deinert, 2013. § 9. Rn. 58).

²³ За подобное применение статьи 8 Регламента «Рим I» выступают: (Drobnig, Puttfarken, 1989. S. 47); иного мнения придерживаются: (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom I-VO. Art. 8. Rn. 154); категорически против, ссылаясь на (уже не действующую) статью 30 Вводного закона к Германскому гражданскому уложению, выступают: (Junker, 1992. S. 417; Schlachter, 2000. S. 64); также критическую позицию см. в: (Deinert, 2013. § 15. Rn. 50).

испанских, французских работников и т.д. Вследствие этого подлежащее применению тарифное право является в высшей степени разрозненным и задача по регулированию не менее разнообразных ситуаций, возникающих в ходе тарифных переговоров, представляется практически неразрешимой.

Будет ли это распространяться и на российскую компанию, нанимающую работников из числа граждан ЕС? Да, потому что Регламент «Рим I» считается “*loi uniforme*” (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom I-VO. Art. 2. Rn. 1–4) также и для ситуаций, связанных как с ЕС, так и с третьей страной (см. статью 2 Регламента «Рим I»): даже если российская авиакомпания является работодателем проживающей в Германии бортпроводницы, которая каждое утро выходит на работу в аэропорту Мюнхена, трудовые отношения регулируются немецким трудовым и тарифным правом, при условии, что не было оговорено применение российского трудового законодательства, а также несмотря на то, каким бы более благоприятным оно не являлось для сотрудницы. Однако это правило правоприменения имеет исключительно существенное значение только для судов и соответствующих учреждений государств-членов ЕС, в которые работник может обратиться за защитой в соответствии с Регламентом «Брюссель I» (VO 1215/2012). Тем самым принцип территориальности не нарушается.

Насколько ироничным это не могло бы показаться, но описанный выше эффект разрозненности правовых норм проявляется тем сильнее, чем менее благоприятно выбранное право для работника. Иначе говоря: международная компания теоретически могла бы избежать эффекта разрозненности норм, если бы в каждом конкретном случае выбирала то национальное трудовое законодательство, которое предоставляет самые высокие стандарты защиты трудящихся. Тогда согласованное таким образом трудовое законодательство будет преобладать над всеми другими потенциально применимыми правовыми системами. Это возможно и для правил с «амбивалентной» – то есть неоднозначной – степенью благоприятности, так как основной принцип в соответствии со статьей 3 Регламента «Рим I» – это именно свобода выбора подлежащего применению права. Однако унифицированный выбор только одного (выгодного для работника) тарифного правового порядка невозможен, поскольку, как уже указывалось, с точки зрения коллизионного права тарифные нормы всегда имеют дополняющий характер по отношению к соответствующему предмету правового регулирования: например, если для трудовых отношений в порядке коллизионного права действуют немецкие нормы, регулирующие порядок увольнения, значит и действие норм коллективного договора, регулирующие окончание трудовых отношений, которые будут модифицировать и возможно перекрывать предусмотренный законодательством порядок увольнения, также должны соответствовать немецкому тарифному праву.

По результатам международных тарифных переговоров возникают коллективные договоры с французскими, испанскими и немецкими профсоюзами. Затем условия труда работающих многонациональных трудовых коллективов регулируются различными трудовыми нормами и коллективными соглашениями, которые различаются как по содержанию, так и по своей законной силе и юридическим последствиям. Это не только является препятствием на пути экономического процветания, но и угрожает эрозией телеологических основ функционирования тарифной автономии и системы участия работников в управлении предприятием.

в) Право на забастовку

Правовое регулирование усложняется еще больше, если принять во внимание нормы права на забастовку: трудовой конфликт разворачивается в зоне между договорными и внедоговорными действиями. Трудовой конфликт – это, в первую очередь (а в

* Лат. – унифицированной правовой нормой. – Примеч. С.И. Невского.

традиционном немецком понимании – даже исключительно)²⁴, средство для достижения цели заключения коллективного договора. Его функция сводится к обеспечению проведения тарифных переговоров. Борьба за улучшение условий труда регулируется и ограничивается сферой действия коллективного договора и его содержанием: в Германии принято в течение срока действия коллективного договора «соблюдать перемирие» – и противоречащая этому принципу забастовка будет сама по себе незаконна в связи с нарушением договора²⁵. С другой стороны, забастовка, по сути, является внедоговорной акцией – это допустимое в порядке исключения правом на свободу «принудительное» воздействие на свободу заключения договоров со стороны предприятия. Допустимость забастовки, а также санкции в случае противозаконных действий в рамках трудового конфликта регулируются не договорным, а деликтным правом (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. § 823. Rn. 357ff). В связи с этим право, применяемое к трудовым конфликтам в контексте международных компаний, определяется не Регламентом «Рим I», а Регламентом «Рим II», регулирующим внедоговорные обязательства (VO864/2007)*.

Согласно общему правилу, сформулированному в статье 4 Регламента «Рим II», на деликтные действия распространяется право той страны, в которой был причинен вред, независимо от того, в какой стране произошел юридический факт, повлекший наступление вреда, или возникли косвенные последствия данного юридического факта. По сути, применяется принцип «по месту причинения вреда» (*lex loci damni*) (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom II-VO. Art. 4. Rn. 20). При этом статья 9 Регламента «Рим II» с принципом «по месту совершения деяния» явно предусматривает исключение для трудовых конфликтов²⁶: поэтому к забастовке испанских бортпроводников, причиняющей экономической ущерб ирландской авиакомпании, применяется испанское, а не ирландское деликтное право. Аналогичные примеры можно привести и в отношении других отраслей и корпоративных структур, – например, когда монтажники, работающие за границей, участвуют в начатой на родине забастовке против своего домашнего работодателя (Otto, 2006. § 13. Rn. 2, 9–12). В данном случае, как правило, применяется законодательство того государства, в котором проходит конкретное мероприятие в рамках трудового конфликта.

Следовательно, опасность разрозненности правовых норм в транснациональных компаниях существует также и в отношении подлежащего применению законодательства о трудовых спорах: в Германии единая забастовка может быть законной (при том что немецкие суды должны учитывать обязательство поддерживать мировое соглашение, возникающее, например, в результате иностранного коллективного договора), но та же забастовка немецких командированных рабочих против их немецкого работодателя в другой стране будет нелегальной из-за различных стандартов правовой оценки. Это приводит к «фрагментации» („*Mosaikbetrachtung*“) (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom II-VO. Art. 9. Rn. 29 mwN), разрозненности правовых норм. Ранее действовавшие унифицирующие исключения (Otto, 2006. § 13. Rn. 10–12) с введением статьи 9 Регламента «Рим II» больше не допускаются (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom II-VO. Art. 9. Rn. 29). Впрочем, ввиду специфического, ограниченного по времени характера трудовых конфликтов с этим эффектом здесь справиться гораздо проще, чем в рамках

²⁴ Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 26.10.1971 (1 AZR 113/68) AP GG Art. 9 Arbeitskampf Nr. 44; см. также: (Hromadka, Maschmann, 2017. § 14. Rn. 18).

²⁵ Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 27.6.1989 (1 AZR 404/88) // AP GG AP GG Art. 9 Arbeitskampf Nr. 113; Bundesarbeitsgericht (BAG). Urteil vom 17.12.1958 (1 AZR 349/57) // AP GG Art. 9 Arbeitskampf Nr. 16; см. также: (Hromadka, Maschmann, 2017. § 14. Rn. 3; Müller-Glöße, Preis, Schmidt, 2019. Tarifvertragsgesetz (TVG). § 1. Rn. 81–85).

* Регламент Европейского парламента и Совета ЕС № 864/2007 от 11 июля 2007 года «О праве, подлежащем применению к внедоговорным обязательствам» (нем. – Verordnung (EG) Nr. 864/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11.7.2007 über das auf außervertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht). – *Примеч. С.И. Невского*.

²⁶ Подробнее см.: (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom II-VO. Art. 9. Rn. 2).

законодательства о трудовых договорах и тарифных соглашениях, которое регламентирует трудовые отношения на постоянной и долговременной основе.

Участие наемных работников в управлении предприятием

Совершенно иные эффекты возникают в случае с участием работников в управлении предприятием: как уже было сказано, данная система является составной частью успешной модели «социального рыночного хозяйства» и тесно связана с правовой культурой коллективных переговоров. Судьба традиционного механизма участия в принятии решений в контексте транснациональных корпоративных структур определяется двумя основными решениями. С одной стороны, это привязка к «производству» („Betrieb“): в данном случае участие наемных работников в управлении предприятием предполагает наличие собственно производственного подразделения и направлено на решение производственных вопросов, пусть и на уровне компании или концерна (Richardt, Thüsing et al., 2018. Einleitung. Rn. 4, § 77. Rn. 60ff.). С другой стороны, неоспоримо действует территориальный принцип²⁷, то есть для предприятий, расположенных за пределами Германии, система участия работников в управлении производством не применима. Немецкое законодательство об уставе предприятия не может устанавливать права и обязанности за пределами территории ФРГ. А поскольку производственное предприятие формируется, прежде всего, посредством собственных ресурсных и административных структур, уже один лишь перенос функции управления персоналом за границу позволит выйти за сферу применения немецкого Закона об уставе предприятия и альтернативно упразднить систему трудового соучастия, в том числе и для несамостоятельных производственных подразделений, подчас с крупным штатом работников, локализованных в Германии.

Европеизация права участия работников в управлении предприятием

Что касается системы участия работников в управлении предприятием, то сопоставимого с коллективным трудовым правом и правом на забастовку «препятствия для интернационализации» здесь не существует. Европейский законодатель, с одной стороны, создал правовую основу для европейских производственных советов (Директива о ЕПС), а с другой стороны, посредством Директивы о консультировании, обеспечил на общеевропейском уровне (минимальную) гармонизацию стандартов участия в управлении для отдельных государств-членов ЕС.

А) Директива о европейских производственных советах

Еще в 1994 году, задолго до принятия Директивы об информировании и консультировании 2002/14/ЕС (Директивы о консультировании), была принята Директива 1994/45/ЕС об учреждении европейских производственных советов (Директива о ЕПС)²⁸. Тогда как Директива о консультировании призвана оптимизировать социальный диалог в отдельных странах Европейского союза (Schlachter, Heinig, 2016. § 21. Rn. 47), Директива о ЕПС ориентирована на транснациональный социальный диалог: целью Директивы о ЕПС является улучшение права работников предприятий и групп предприятий, действующих в масштабах Сообщества, на информирование и консультирование (см. статью 1 абзац 1 актуальной Директивы 2009/38/ЕС). В итоге, по состоянию на 2015 год был зарегистрирован 1071 европейский производственный совет.

²⁷ Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 7.12.1989 (2 AZR 228/89) // AP Internationales Privatrecht, Arbeitsrecht Nr. 27; см. также: (Däubler, Kitterer, Klebe, Wedde, 2018. Rn. 23; Müller-Glöge, Preis, Schmidt, 2019. BetrVG. § 1. Rn. 5; Fitting u.a., 2018. § 1. Rn. 13; Gemeinschaftskommentar, 2014. § 1. Rn. 4).

²⁸ Подробнее см.: (Schlachter, Heinig, 2016. § 21. Rn. 46ff.).

Пределы допустимого участия работников в управлении международными компаниями в этой связи очевидны: по сути, речь идет только об информировании и консультировании работников в транснациональных компаниях, а не о реальных правах участия в управлении предприятием (Schlachter, Heinig, 2016. § 21. Rn. 49; Annuß, Kühn, Rudolph, Rupp, 2014. § 29. EBRG Rn. 1; Rademacher, 1996. S. 131). Однако для системы участия в управлении предприятием в русле концептуальных представлений о социальном рыночном хозяйстве решающее значение имеет именно возможность оказывать влияние на вопросы регулирования²⁹. Таким образом, Директива о ЕПС определенно не соответствует стандартам подлинной системы участия работников в управлении предприятием в смысле соучастия в принятии предпринимательских решений. К тому же критерии применения предписаний Директивы о ЕПС, прежде всего сама процедура инициирования выборов в производственный совет, настолько жесткие, что соответствовать им могут только крупные компании (Schlachter, Heinig, 2016. § 21. Rn. 51ff.; Brors, 2005. S. 65, 69f.).

Б) Директива об информировании и консультировании

Вместе с тем законодатель Европейского союза создал унифицированные минимальные стандарты консультирования работников или их представителей, сформулировав их в Директиве 2002/14/ЕС³⁰. При этом законодатель в Германии, а также еще в Австрии, и нигде больше, не усмотрел необходимости принятия каких-либо законодательных мер в связи с реализацией этой директивы³¹ и допустил возможность транспонирования без каких-либо корректировок. В качестве законов транспонирования были названы Закон об уставе предприятия и Закон о представительстве федеральных служащих* (Thüsing, 2017. § 10. Rn. 70). Это говорит о том, что Директива 2002/14/ЕС была ориентирована главным образом на адаптацию законодательства в странах с низким уровнем трудового соучастия; особенно обширные корректировки потребовалось провести в Соединенном Королевстве. В отношении Германии же Директива поднимает вопрос о необходимости конформного ей толкования положений Закона об уставе предприятия и законов о представительстве работников (Düwell, 2018. Richtlinie 2002/14/EG. Rn. 3 mwN.). Она призвана создать общие рамки с минимальными требованиями по правам об информировании и консультировании представителей трудящихся (статья 1 абзац 1 Директивы 2002/14/ЕС) – однако там не предусмотрено возможности реального участия в управлении производственной организацией; отсутствуют подлинные права на участие работников в принятии предпринимательских решений. В пункте 18 декларативной части Директивы 2002/14/ЕС прямо говорится, что странам-членам ЕС не воспрещается выработать более благоприятные правила для работников. Это еще раз подчеркивается в статье 4 абзаце 1 Директивы 2002/14/ЕС. В отдельных случаях конкретные права на консультирование предусматриваются в Директиве о массовых увольнениях (Директива 98/59/ЕС)**, Директиве о смене владельца

²⁹ О понятии «участие наемных работников в управлении предприятием» (*Mitbestimmung*) см.: (Gemeinschaftskommentar, 2014. Einleitung Rn. 40; Hromadka, Maschmann, 2017. § 15. Rn. 1f.).

³⁰ См. статью 137 абзацы 1 и 3. В соответствии с абзацем 2 Договора о ЕС в редакции Амстердамского договора, чему соответствует сегодняшняя статья 153 абзац 1 пункт е) в соответствии с абзацем 2 ДФЕС.

³¹ Сообщение Комиссии Совету, Европейскому парламенту, Европейскому экономическому и социальному комитету и Комитету по делам регионов о пересмотре применения Директивы 2002/14/ЕС в рамках Европейского союза от 17 марта 2008 года (КОМ, 2008. 146. S. 4).

* Закон о представительстве федеральных служащих (*Bundespersönalvertretungsgesetz*), принятый 15 марта 1974 года, регламентирует создание и деятельность советов, представляющих интересы работников учреждений федеральной службы, а также представительных органов молодежи и практикантов в сфере государственной службы. – *Примеч. С.И. Невскою.*

** Директива Совета ЕС 98/59/ЕС от 20 июля 1998 года («О сближении законодательств государств-членов, относящихся к сокращениям штатов»). – *Примеч. С.И. Невскою.*

предприятия (Директива 2001/23/ЕС)* и Директиве о европейских производственных советах (Директива 1994/45/ЕС, а также ее новая версия – Директива 2009/38/ЕС); в соответствии со статьей 9 абзацами 1 и 2 Директивы 2002/14/ЕС приоритет имеют процедуры и нормы, содержащиеся в других специальных законах³².

Что касается конкретного содержания, то Директива 2002/14/ЕС³³ обязывает предоставлять информацию о деятельности и экономическом положении предприятия или производственной организации (статья 4 абзац 2 пункт (а) Директивы 2002/14/ЕС), информировать и проводить консультации касательно ситуации, структуры и возможного развития положения с занятостью, а также рассматривать вопросы о принятии возможных предварительных мер, особенно в случае угрозы в отношении занятости (статья 4 абзац 2 пункт (б) Директивы 2002/14/ЕС). Кроме того предусматривается информирование и консультирование по вопросам о принятии решений, которые могут привести к существенным изменениям в организации труда или договорных отношений (включая смену владельца и массовые увольнения) на предприятии (статья 4 абзац 2 пункт (с) Директивы 2002/14/ЕС).

В) Дефицит системы участия при управлении персоналом за пределами ЕС

Директива о ЕПС и Директива 2002/14/ЕС хотя и гарантируют определенный минимальный стандарт соучастия работников на общеевропейском уровне, но на деле это ограничивается информированием и консультированием работников без их реального участия в принятии предпринимательских решений относительно порядка деятельности предприятия. Это не является подлинным соучастием в управлении в духе доктрины социального рыночного хозяйства, а представляет собой некий компромиссный общий знаменатель из разных культур соучастия, утвердившихся в отдельных государствах-членах ЕС.

Если функция координации работы персонала компании выведена за пределы ЕС, то в этом случае не применяется даже и этот минимальный стандарт: коллизионное право устава предприятия следует в соответствии с решением Федерального суда по трудовым спорам территориальному принципу и определяется, с одной стороны, местом нахождения сотрудников компании, а с другой стороны – и это имеет решающее значение – локализацией производственных и административных функций³⁴: в соответствии с понятием предприятия предпосылкой для применения немецкого Закона об уставе предприятия будет место нахождения руководства данного организационного подразделения в Германии. Участие работников в управлении предприятием должно осуществляться «в непосредственной близости к процессу принятия решений» (Preis, 2000. S. 257, 279): если в данной стране ничего не решается, значит и участие в принятии решений там невозможно. Бессмысленно иметь систему соучастия работников в управлении вблизи места осуществления трудовой деятельности работников, но вдали от уровня принятия управленческих решений; в такой системе попросту отсутствует адресат со стороны компании. Близость к работникам была бы в таком случае просто самоцелью; в отрыве от административного уровня она совершенно не в состоянии выполнить главную цель «эффективного» представительства интересов. Это позволяет прояснить,

* Директива Совета ЕС 2001/23/ЕС от 12 марта 2001 года «О сближении законодательства государств-членов относительно защиты прав работников в случаях передачи предприятий, бизнеса или части предприятия или бизнеса». – *Примеч. С.И. Невского.*

³² Подробнее о связи с другими директивами см.: (Düwell, 2018. Richtlinie 2002/14/EG. Rn. 2).

³³ Подробнее о процессе создания директивы см.: (Thüsing, 2017. § 10. Rn. 71).

³⁴ Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 25.4.1978 (6 ABR 2/77) // AP Internationales Privatrecht, Arbeitsrecht Nr. 16; Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 9.11.1977 (5 AZR 132/76) // AP Internationales Privatrecht, Arbeitsrecht Nr. 13; Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 10.9.1985 (1 ABR 28/83) // AP BetrVG 1972. § 117. Nr. 3; см. также: (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. Rom I-VO. Art. 8 Rn. 146ff.); другое мнение см. в: (Gamillscheg, 1959. S. 370f.; Deinert, 2013. § 17. Rn. 18ff.).

что критерий близости к работникам (Preis, 2000. S. 257, 279) может иметь значение для определения структурных подразделений, способных организовать производственный совет предприятия, только в том случае, если ранее был выполнен критерий близости к руководству. Поэтому оба критерия должны быть взаимодополняющими.

Статья 2 пункт (b) Директивы 2002/14/ЕС касается именно этого, определяя «предприятие» (*Betrieb*) как «организацию, являющуюся таковой в соответствии с национальным законодательством и практикой, расположенную на территории государства-члена ЕС». Оговорка о «расположении» подразумевает необходимость наличия институционализированного руководства на территории государства-члена ЕС. И наоборот: если руководство находится за рубежом, немецкая модель участия сотрудников в управлении таким предприятием будет работать «вхолостую» (Däubler, 1973. S. 454ff. mwN). Осуществление центральных управленческих функций на территории разных стран и континентов является вызовом со стороны глобальной экономики, на который пока не дают комплексный ответ ни законодательство об уставе предприятия, ни европейское право участия работников в управлении предприятием. В действующих по всему миру компаниях и концернах централизация управленческих функций за рубежом может привести к тому, что система участия наемных работников в управлении предприятием в Германии и Европе будет полностью упразднена³⁵.

Возможные решения: многосторонность; европейское социальное партнерство

Как и в отношении вызовов глобализации в целом, решение рассмотренных выше проблем следует искать на основе многостороннего подхода. В принципе, имеется два типа структур, которые способны эффективно действовать на международном уровне: с одной стороны, это поддерживаемые государством наднациональные институты, отвечающие за условия труда и экономические аспекты занятости, а с другой стороны, это европейские и всемирные головные организации профсоюзов и союзов работодателей.

Регулирование тарифной автономии и системы участия работников в управлении предприятием посредством (наднациональных) государственных институтов

В качестве наднационального института, отвечающего за условия труда и экономические аспекты занятости на европейском уровне, следует назвать ЕС. В качестве релевантного субъекта международного тарифного права и права участия в управлении предприятием теоретически может рассматриваться и Международная организация труда (МОТ); ее нормы, впрочем, до сих пор имеют статус исключительно международных договоров (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. § 12. Rn. 21ff.; Müller-Glöge, Preis, Schmidt, 2019. BGV. § 611a. Rn. 200)³⁶, которые требуют ратификации в соответствующих государствах, из-за чего они не могут устанавливать обширных правовых обязательств (Säcker, Rixecker, Oetker, 2017/2018. § 12. Rn. 21).

Чтобы в полной мере соответствовать вызовам глобализации в сфере трудовых отношений и трудового права, необходимо неуклонно повышать значимость МОТ и наделить ее правом назначения обязательных к исполнению минимальных стандартов с согласия всех промышленно развитых стран. На этом основании она могла бы также разработать нормы информирования и консультирования в транснациональных компаниях и концернах, а также предложить глобальную модель тарифного права.

Однако с учетом сегодняшних функций и целей МОТ, а также крайне различных подходов к оценке трудового соучастия и свободы создания объединений в разных странах мира, всё это представляется иллюзорным проектом: до сих пор МОТ занималась разработкой базовых трудовых стандартов с целью более справедливого и социально

³⁵ Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 20.4.2005 (7 ABR 20/04) // NZA. 2005. S. 1006.

³⁶ См. также: Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 25.3.1998 (4 AZR 128/97) // NZA. 1998. S. 1072, 1075.

приемлемого упорядочивания процессов глобализации, а также создания достойных условий труда в качестве предпосылки для борьбы с бедностью³⁷. Это самое общее, базальное и в то же время ориентированное на консенсус правотворчество. Институционально создание новых инструментов регулирования коллективных переговоров значительно превосходит по сложности задачу формулирования элементарных трудовых и социальных стандартов. И если сегодня в мире существует широкий консенсус в отношении того, что, например, детский труд является злом, с которым необходимо бороться (см. Конвенции МОТ № 105, 138, 182), то сопоставимый консенсус по нормам коллективных переговоров, не говоря уже об участии работников в управлении предприятием, совершенно не наблюдается.

В перспективе – в надежде на то что европейская интеграция будет переживать лучшие времена – наиболее реалистичными могли бы представляться инициативы по созданию подлинного европейского социального партнерства. Институциональные условия для этого довольно обнадеживающие, поскольку, с одной стороны, существует ЕС как надгосударственная структура с формально широкими полномочиями по регулированию, а с другой стороны, есть Европейская конфедерация профсоюзов (ЕКП) и ассоциация работодателей *BusinessEurope* как уже достаточно активные и способные к ведению диалога представители социальных партнеров на уровне ЕС. Правовые рамочные условия также вполне обнадеживают, поскольку в ЕС существует широкий консенсус большинства государств-членов относительно правовых основ свободы создания объединений. Независимость профсоюзов от государства и своих оппонентов не ставится под сомнение, равно как и пространство для автономии, отводимое сторонам коллективного договора в вопросах регулирования.

Если в будущих поправках к европейским Договорам удастся изменить статью 153 абзац 5 ДФЕС и закрепить норму о том, что в дополнение к сохраняющейся компетенции государств-членов по формированию своего собственного коллективного трудового права и законодательства о трудовых конфликтах ЕС получает новую компетенцию по разработке факультативного «коллективного соглашения ЕС», это было бы лучшим достижением³⁸. Но и это тоже в лучшем случае лишь отдаленное будущее: перед лицом всё более остро проявляющихся конфликтов интересов в ЕС какое-либо расширение полномочий и унификация стандартов в области условий труда в данный момент представляются нереалистичными; в особенности это относится к праву на участие наемных работников в управлении предприятием.

Наднациональное регулирование тарифной автономии и системы участия работников в управлении предприятием через инициативы гражданского общества

С учетом переживаемого сейчас кризиса многосторонности более конкретные надежды можно возлагать прежде всего на негосударственные субъекты, то есть на европейские и международные объединения профсоюзов и работодателей: на европейском уровне это *BusinessEurope* и ЕКП, а на глобальном уровне – образованная в 2006 году Международная конфедерация профсоюзов (МКП) и существующая еще с 1920 года Международная организация работодателей (МОР).

Эти организации уже сегодня могли бы через участвующие в них союзы – национальные профсоюзы и ассоциации работодателей – получить мандат на заключение обязательных соглашений о регулировании трудовых отношений (Rieble, Kolbe, 2008. S. 453, 474ff.). Такой договор социального партнерства не будет иметь нормативного значения и поначалу будет обязателен только для заключающих его организаций. Однако социальные партнеры в отдельных странах ЕС могут, в свою очередь, заключать коллективные договоры в соответствии с действующим у них тарифным правом,

³⁷ См.: <https://www.ilo.org/berlin/wir-uber-uns/lang--de/index.htm>. (Режим доступа: 8.3.2019).

³⁸ Об аналогичных соображениях, высказанных ранее, см.: (Rieble, Kolbe, 2008).

принимая также во внимание свод международных норм. Таким образом даже в отсутствие реального европейского коллективного договора будут возникать идентичные по содержанию и, следовательно, не противоречащие друг другу формы регулирования трудовых отношений, подпадающие под действие соответствующих национальных законодательств. Этот эффект унификации будет ограничен только в случае расхождения с внутренним содержанием действующего статутного права в отдельных государствах; национальное регулирование должно учитывать каждое такое правовое преимущество.

Всё это может быть реализовано и без изменения европейского законодательства, то есть *de lege lata**. Для этого необходима инициатива социального партнерства, способная вывести идеи тарифной автономии и социального рыночного хозяйства – без бюрократических требований и без принуждения «сверху» – на европейский уровень. Негосударственный характер такой модели регулирования через механизм гражданского общества мог бы стать достойным образцово-показательным примером, который будет соответствовать еще одному постулату социального рыночного хозяйства – принципу субсидиарности (Müller-Armack, 1956. S. 390).

Три заключительных тезиса

1. Сила и успех немецкой экономики на протяжении десятилетий, с учетом требований постоянных адаптаций и критики в отдельных пунктах, подтверждают фундаментальную устойчивость существующих структур коллективного трудового права. Они являются ключевыми элементами формировавшейся десятилетиями высокоэффективной модели социального рыночного хозяйства.

2. Тем не менее, механизмы участия работников в управлении предприятием и тарифной автономии испытывают давление в контексте транснациональных компаний: территориальный принцип участия в управлении и регулируемое международным частным правом законодательство о коллективных переговорах и трудовых конфликтах перестают функционировать в условиях транснациональных предпринимательских структур. Эти недостатки ставят под угрозу не только принятие и функциональность коллективного трудового законодательства, но и в конечном итоге – экономический успех соответствующих предприятий и национальных экономик.

3. В поиске решения этих проблем следует вновь обратиться к идеям социального партнерства на международном уровне: в условиях нынешнего кризиса государственной многосторонности необходимо сделать ведущие организации социальных партнеров на европейском и глобальном уровне реальными субъектами переговоров о единых условиях труда в транснациональных компаниях. Если этот процесс увенчается успехом, его можно будет считать очевидным контрапунктом нынешнего кризиса наднациональных политических структур и ярким доказательством эффективности наднациональных институтов гражданского общества.

Литература

Abelshauer W., Gilgen D., Leutzsch A. (Hg.). Kulturen der Weltwirtschaft. Göttingen, 2012.

Annuß G., Kühn Th., Rudolph J., Rupp H.-J. Europäisches Betriebsrätegesetz – Kommentar. München, 2014.

Bayer W. Die Erosion der deutschen Mitbestimmung // Neue Juristische Wochenschrift (NJW). 2016. Jg. 69. N. 27. S. 1930–1936.

Bercusson B. European Labour Law. 2. Aufl. Cambridge, 2009.

* Лат. – с точки зрения действующего закона. – Примеч. С.И. Невского.

Birk R. Internationales Tarifvertragsrecht – Eine kollisionsrechtliche Skizze // *Sandrock O.* (Hg.). Festschrift für Günther Beitzke zum 70. Geburtstag am 26. April 1979. Berlin, New York, 1979. S. 831–872.

Brors T. Das System der Arbeitnehmer-Beteiligungs-Richtlinien. Baden-Baden, 2005.

Calliess Ch., Ruffert M. u.a. (Hg.). EUV/AEUV – Kommentar. 5. Aufl. München, 2016.

Däubler W. Das Grundrecht auf Mitbestimmung und seine Realisierung durch tarifvertragliche Begründung von Beteiligungsrechten. Frankfurt am Main, 1973.

Däubler W., Kittner M., Klebe Th., Wedde P. (Hg.). Betriebsverfassungsgesetz – Kommentar für die Praxis. 16. Aufl. Frankfurt am Main, 2018.

Davies A.C.L. Perspectives on Labour Law. Cambridge, 2004.

Davies A.C.L. Trade Union Recognition and Collective Bargaining in English Law // Europäische Zeitung für Arbeitsrecht. 2010. S. 37–47.

Deinert O. Internationales Arbeitsrecht. Tübingen, 2013.

Demele M. Chancen und Gefahren der Globalisierung für die Arbeitswelt. Beteiligung als Kernforderung sozialer Gerechtigkeit in Europa. Referat am 3.10.2009 in Bratislava / Oswald Nell-Bruening Institut für Wirtschafts- und Gesellschaftsethik. Frankfurt am Main, 2009.

Электронный ресурс: https://nbi.sankt-georgen.de/assets/documents/2009/10_2009_Gerechtigkeit_durch_Beteiligung_Bratislava.pdf. (Режим доступа: 31.1.2020).

Dilger A. Economic Effects of Codetermination // *Müller-Jentsch W., Weitbrecht H.* (Hg.). The Changing Contours of German Industrial Relations. München, Mering, 2003. S. 119–135.

Dilger A. Ökonomik betrieblicher Mitbestimmung: Die wirtschaftlichen Folgen von Betriebsräten. München, 2002.

Drobnig U., Puttfarken H.-J. Arbeitskampf auf Schiffen fremder Flagge. Kehl am Rhein, 1989.

Düwell F.J. Betriebsverfassungsgesetz, Handkommentar. 5. Aufl. Baden-Baden, 2018.

Edenfeld S. Betriebsverfassungsrecht – Mitbestimmung in Betrieb, Unternehmen und Behörde. 4. Aufl. Heidelberg, 2014.

Enzyklopädie Europarecht (EnzEuR). Bd. 7. Baden-Baden, 2016.

Ferrari F., Kieninger E.-M., Mankowski P. et al. (Hg.). Internationales Vertragsrecht – Kommentar. 3. Aufl. München, 2018.

Fitting K. u.a. Betriebsverfassungsgesetz – Handkommentar. 29. Aufl. München, 2018.

Franzen M. Internationales Arbeitsrecht // *Dieterich Th., Neef K., Schwab B., Oehmann W.* (Hg.). Arbeitsrecht-Blattei. Systematische Darstellungen und Gesetzestexte. Heidelberg, 2007. Stand: 2007.

Franzen M., Gallner I., Oetker H. (Hg.). Kommentar zum europäischen Arbeitsrecht 2. Aufl. München, 2018.

Fudickar A. Parteiautonome Anknüpfung grenzüberschreitender Tarifverträge in der Europäischen Union. Baden-Baden, 2005.

Gamillscheg F. Internationales Arbeitsrecht. Berlin, 1959.

Geck L.H.A. Die sozialen Arbeitsverhältnisse im Wandel der Zeit. Eine geschichtliche Einführung in die Betriebssoziologie. Berlin, 1931.

Gemeinschaftskommentar Betriebsverfassungsgesetz / GK-BetrVG. Band I. 10. Aufl. Köln, 2014.

Gerum E. Mitbestimmung // *Enderle G., Homan K., Honecker M., Kerber W., Steinmann H.* (Hg.). Lexikon der Wirtschaftsethik. Freiburg, Basel, Wien, 1993. S. 718–725.

Goette W., Habersack M. (Hg.). Münchener Kommentar zum Aktiengesetz. 5. Aufl. München, 2019.

Greiner S. Grenzen und Entwicklungsmöglichkeiten der Tarifpolitik – vom Ausland lernen? // Soziales Recht. Sonderausgabe. 2019. Juli. S. 17–27.

Greiner S. Rechtsfragen der Koalitions-, Tarif- und Arbeitskampfluralität. München, 2010.

Greiner S. Stärkung der Tarifbindung durch Betriebsnormen // Zeitschrift für Arbeitsrecht (ZFA). 2017. S. 309–335.

Hellwig H.-J., Behme C. Gemeinschaftsrechtswidrigkeit und Anwendungsvorrang des Gemeinschaftsrechts in der deutschen Unternehmensmitbestimmung // Zeitschrift für Wirtschaftsrecht. 2010. S. 871–874.

Henssler M. Bewegung in der deutschen Unternehmensmitbestimmung // Recht der Arbeit. 2005. S. 330–337.

Henssler M., Braun A. Arbeitsrecht in Europa. 3. Aufl. Köln, 2011.

Hromadka W., Maschmann F. Arbeitsrecht. Band 2. 7. Aufl. Berlin, Heidelberg, 2017.

Huchler N. Mitbestimmung 4.0: Innovation durch Partizipation und basisdemokratische Prozesse im Betrieb? // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht. Beilage 2017. S. 121–125.

Junker A. Betriebsverfassung in Klein- und Mittelbetrieben – Ein europäischer Vergleich // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht. 2002. S. 131–138.

Junker A. Internationales Arbeitsrecht im Konzern. Tübingen, 1992.

Kainer F. Die unternehmerische Mitbestimmung im Fokus des Unionsrechts – Überlegungen zum Vorlagebeschluss des KG an den EuGH // Zeitschrift für internationales Wirtschaftsrecht. 2016. S. 57–63.

Kiel H., Lunk S., Oetker H. (Hg.). Münchener Handbuch zum Arbeitsrecht. 4. Aufl. München, 2018.

Kisker O. Unternehmerische Mitbestimmung in der Europäischen Gesellschaft, der Europäischen Genossenschaft und bei grenzüberschreitender Verschmelzung im Vergleich // Recht der Arbeit. 2006. S. 206–212.

Klinkhammer H. Mitbestimmung in Unternehmen / Konzernen (Kapitel 7.1) // *Leinemann W.* (Hg.). Kasseler Handbuch zum Arbeitsrecht. 2. Aufl. Krefeld, 2000.

Krause R. Gewerkschaften und Betriebsräte zwischen Kooperation und Konfrontation // Recht der Arbeit. 2009. S. 129–143.

Krieger S., Schmidt-Klie M. Kollektives Arbeitsrecht im Vereinigten Königreich – ein vergleichender Überblick // Europäische Zeitschrift für Arbeitsrecht. 2014. S. 161–189.

Kuffner A. Die Beteiligung der Arbeitnehmer in der Europäischen Aktiengesellschaft. Berlin, 2003.

Löwisch M., Rieble V. Tarifvertragsgesetz – Kommentar. 4. Aufl. München, 2017.

Müller-Armack A. Soziale Marktwirtschaft // Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. Stuttgart, Tübingen, Göttingen, 1956.

Müller-Armack A. Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik: Studien und Konzepte zur sozialen Marktwirtschaft und zur europäischen Integration. Bern, Stuttgart, 1976.

Müller-Glöge R., Preis U., Schmidt I. (Hg.). Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht. 19. Aufl. München, 2019.

Otto H. Arbeitskampf- und Schlichtungsrecht. München, 2006.

Preis U. Kollektivarbeitsrecht. 4. Aufl. Köln, 2017.

Preis U. Legitimation und Grenzen des Betriebsbegriffes im Arbeitsrecht // Recht der Arbeit. 2000. S. 257–279.

Rademacher U. Der Europäische Betriebsrat. Baden-Baden, 1996.

Rebhahn R. Das Kollektive Arbeitsrecht im Rechtsvergleich // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht. 2001. S. 763–774.

Richardi R., Thüsing G. et al. (Hg.). Betriebsverfassungsgesetz – Kommentar. 16. Aufl. München, 2018.

Rieble V., Kolbe S. Vom Sozialen Dialog zum europäischen Kollektivvertrag? // Europäische Zeitschrift für Arbeitsrecht. 2008. S. 453–482.

Säcker F.J., Rixecker R., Oetker H. et al. (Hg.). Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Band 6/12. 7. Aufl. München, 2017/2018.

Schlachter M. Grenzüberschreitende Arbeitsverhältnisse // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht. 2000. S. 57–64.

Schlachter M., Heinig M. (Hg.). Enzyklopädie Europarecht. Band 7: Europäisches Arbeits- und Sozialrecht. Baden-Baden, 2016.

Sciarra S. Die Entwicklung des Collective Bargaining in Europa 1990–2004 // Europäisches Sozial- und Arbeitsrecht. 2006. S. 185–192.

Seifert A. Die Bedeutung von EMRK und GRCh für das deutsche kollektive Arbeitsrecht // Europäische Zeitschrift für Arbeitsrecht. 2013. S. 205–220.

Teichmann Ch. Europäisierung der deutschen Mitbestimmung // Beilage zur Zeitschrift für Wirtschaftsrecht. 2009. Bd. 48. S. 10–18.

Thüsing G. Europäisches Arbeitsrecht. 3. Aufl. München, 2017.

Von der Groeben H. (Begr.), *Schwarze J., Hatje A.* (Hg.). Europäisches Unionsrecht. 7. Aufl. Baden-Baden, 2015.

Waltermann R. Entwicklungslinien der Tarifautonomie // Recht der Arbeit. 2014. S. 86–93.

Wißmann H., Kleinsorge G., Schubert C. (Hg.). Mitbestimmungsrecht – Kommentar. 5. Aufl. München, 2017.

Перечень судебных постановлений

Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 17.12.1958 (1 AZR 349/57) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) GG Art. 9 Arbeitskampf Nr. 16.

Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 26.10.1971 (1 AZR 113/68) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) GG Art. 9 Arbeitskampf Nr. 44.

Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 9.11.1977 (5 AZR 132/76) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) Internationales Privatrecht. Arbeitsrecht Nr. 13.

Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 25.4.1978 (6 ABR 2/77) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) Internationales Privatrecht. Arbeitsrecht Nr. 16.

Bundesverfassungsgericht. Urteil vom 1.3.1979 (1 BvR 532, 533/77, 419/78, BvL 21/78) // BVerfGE. S. 50, 290, 350.

Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 10.9.1985 (1 ABR 28/83) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) BetrVG 1972. § 117. Nr. 3.

Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 27.6.1989 (1 AZR 404/88) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) GG Art. 9 Arbeitskampf Nr. 113.

Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 7.12.1989 (2 AZR 228/89) // Arbeitsrechtliche Praxis (AP) Internationales Privatrecht, Arbeitsrecht Nr. 27.

Bundesarbeitsgericht. Urteil vom 25.3.1998 (4 AZR 128/97) // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht (NZA). 1998. S. 1072.

Bundesarbeitsgericht. Beschluss vom 20.4.2005 (7 ABR 20/04) // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht (NZA). 2005. S. 1006.

Europäischer Gerichtshof für Menschenrechte (EGMR). Urteil vom 21.4.2009 (68959/01 Enerji Yapi-Yol Sen/Türkei) // Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht (NZA). 2010. S. 1423.

Транснациональные корпорации в России: нужны ли им профсоюзы?

Петр Бизюков

Введение

Постсоветская эпоха в России продолжается уже более четверти века. Но и спустя почти тридцать лет нельзя сказать, что переход к рынку и демократическому обществу состоялся. Страна сталкивается с многочисленными вызовами и проблемами, не возникавшими ранее, и опыта решения которых нет ни у кого. Сегодня в России есть практически все институты и органы управления, без которых невозможно представить современное общество. Во многом они сохраняют традиционные особенности, но в то же время им приходится иметь дело с новыми реалиями, например, с иностранными партнерами и организациями, которые приходят в Россию. Соприкосновение традиционных российских структур с внешними порой проходит неоднозначно, и особенно это заметно в экономике, когда зарубежные компании начинают работать в России, включаясь в сложную, запутанную и противоречивую систему отношений и взаимодействий. Ведь они не только приспосабливаются к местным условиям, но и меняют их. В данной статье будет рассмотрен один из аспектов такого соприкосновения, а именно взаимодействие транснациональных компаний, пришедших работать в Россию, и профсоюзов, а также то, как это повлияло на процесс регулирования трудовых отношений в нашей стране.

Профсоюзы России в постсоветские годы

Профсоюзы – это один из социальных институтов, который еще не утратил своего естественного предназначения, а именно – функцию участия в системе регулирования трудовых отношений, как в целом, так и на отдельных предприятиях.

В данной статье речь пойдет о том, как соприкоснулись две реальности – транснациональные корпорации (ТНК), пришедшие в Россию со своим бизнесом, и местные профсоюзы. Этот сюжет интересен тем, что тут видно столкновение двух институциональных систем из разных миров. История и деятельность международных компаний не только хорошо изучена – она находится под пристальным вниманием политиков, общественности, ученых, журналистов, профсоюзов. С одной стороны, это явление нового глобального мира, позволяющее странам развиваться в техническом и экономическом отношении, продвигая новые технологии и продукты и меняя глобальные представления об образе и уровне жизни. С другой – это поиск выгоды, который не останавливается перед разрушением привычных укладов, корыстным вмешательством в экономику стран, безудержной эксплуатацией ресурсов и людей, политическим навязыванием своей воли. Британский социолог *Зигмунт Бауман* (Бауман, 2008) возлагал на глобальный бизнес ответственность за «расплавление» норм и правил, мешающих им осуществлять свою деятельность. ТНК – это явление глобального мира со всеми его достоинствами и недостатками, пришедшее в Россию и взаимодействующее здесь с разными институтами – властями, населением, общественностью и, конечно же, с профсоюзами.

Со стороны может показаться, что российские профсоюзы выглядят как остаток советской административной системы, хотя при ближайшем рассмотрении ситуация не

столь проста. С одной стороны, опросы общественного мнения показывают, что уровень одобрения населением профсоюзов ничтожен – 1–3%, то есть в пределах статистической погрешности (ВЦИОМ, 2019). Но с другой стороны, это самая большая общественная организация в стране, насчитывающая несколько десятков миллионов человек¹. По данным крупнейшей профсоюзной ассоциации – *Федерации независимых профсоюзов России* (ФНПР), они объединяют более 20 млн человек; членами другой ассоциации – *Конфедерации труда России* (КТР) являются около 2 млн человек. Кроме них существуют еще несколько профсоюзных объединений, гораздо более мелких – *Соцпроф*, региональные организации и др.

Важной особенностью профсоюзного движения в России является его раскол. С самых первых лет постсоветского периода, то есть с начала 1990-х годов, когда только появились независимые профсоюзы, возникло противостояние новых и старых профсоюзов. С одной стороны, это были наследники советских профсоюзов – ФНПР, сохранившие свои организации, структуру, имущество и, что немаловажно, доверие работодателей и властей. Главной целью их действий было обеспечение лояльности работников по отношению к работодателям в обмен на скромный уровень зарплат и невмешательство в политику руководства. В условиях затяжного кризиса первого постсоветского десятилетия, тотальных невыплат заработной плат «лояльности» этих профсоюзов часто оборачивалась откровенным предательством, когда профбоссы гасили недовольство работников и прикрывали антирабочую политику многих работодателей.

Такой «бюрократически-соглашательский» стиль деятельности полностью отрицали новые профсоюзы, которые внедряли в практику юридически корректные коллективные договоры, использовали правовые методы разрешения противоречий, и в случае необходимости были готовы на открытые конфликты – забастовки, голодовки, блокирование предприятий, магистралей и т.п. По сути дела, они предложили альтернативный подход к регулированию трудовых отношений, что позволило называть их «альтернативными профсоюзами» в отличие от «традиционных», предпочитавших бесконфликтность и соглашательство (Бизюков, 2001).

Несмотря на антисоветскую риторику российских властей и политиков, их симпатии всегда были на стороне традиционных профсоюзов. Альтернативные профсоюзы находились под постоянным давлением, на их лидеров совершались нападения, рядовые члены подвергались дискриминации, преследованиям. Требовалось немало мужества, чтобы состоять в такой организации. Именно поэтому численность альтернативных профсоюзов была небольшой – чаще всего это были работники, обладавшие высокой квалификацией, защищавшей их от увольнения, или те, кто занимал уникальные позиции, без которых предприятие не могло функционировать.

Но дело было не только в том, что разные профсоюзы опирались на отличающиеся подходы к определению своих функций и предназначения. Важной особенностью раскола было то, что они вели непримиримую борьбу друг с другом. Как правило, традиционный профсоюз в союзе с работодателем участвовал в его дискриминационных кампаниях против альтернативных профсоюзов, вплоть до организации давления на их лидеров и рядовых членов. Именно так в 2000-х годах был практически уничтожен самый первый массовый альтернативный профсоюз – *Независимый профсоюз горняков* (НПГ),

¹ Численность профсоюзов в России – вопрос непростой. Прежде всего потому, что главный источник данных – это сами профсоюзы, объявляющие количество своих членов. Проверить эти цифры практически невозможно. Такая закрытость обусловлена целым рядом причин. Во-первых, с советских времен сохранилось так называемое «формальное членство», когда работника в обязательном порядке зачисляют в профсоюз. Такая практика распространена в профсоюзах, которые контролируются работодателем. Во-вторых, высокая численность выгодна профсоюзным функционерам, которые получают возможность увеличить свою значимость, говоря о том, что за ними стоит внушительная сила. В-третьих, профсоюзы не всегда открывают данные о своих членах, так как те могут подвергнуться преследованию со стороны работодателей. Но в любом случае, в профсоюзах состоят миллионы людей и это самая большая общественная организация в современной России.

возникший после массовой забастовки шахтеров в 1989 году. Этот профсоюз игнорировали в ходе переговоров, хотя в эти годы он объединял немалое количество работников основных шахтерских профессий; его требования не рассматривались, его представителей не допускали к переговорам, у него перехватывали инициативы и т.п. Подобная практика существовала практически везде, где работники пытались создать профсоюз снизу, «для себя». Как только они это делали, против них тут же начинал действовать старый профсоюз, а если его на предприятии раньше не было, то работодатели тут же обращались к традиционным профсоюзам и уже с их помощью создавали лояльную для себя организацию.

Постепенно ситуация успокоилась и альтернативные профсоюзы вынуждены были ради выживания снизить уровень своей непримиримости. Их главным инструментом стало трудовое право и организованный конфликт. Именно в среде альтернативных профсоюзов, при поддержке международных профсоюзных структур стал широко использоваться правовой подход, умение диагностировать нарушения, правильно оформлять документы для подачи в Трудовую инспекцию, в прокуратуру, в суд.

Такая практика была широко подхвачена традиционными профсоюзами, и уже с середины 2000-х годов во всех организациях появились грамотные юристы, специализирующиеся на трудовом праве и на деле отстаивающие интересы работников и организаций. Этому в немалой степени способствовала практика обучения, когда в профсоюзах стали внедряться активные формы обучения, проводиться подготовка профсоюзных преподавателей, владеющих современными методами ведения семинаров и знающих конкретную проблематику своих регионов и предприятий.

Бурные и масштабные изменения внутри профсоюзов невозможно понять вне правового контекста, сформировавшегося в России в начале 2000-х годов. Трудовое законодательство в постсоветский период развивалось очень динамично. Приходилось вводить в правовую систему новые понятия, для того чтобы описывать процесс коллективных переговоров и заключения соглашений, иные нежели раньше практики регулирования, основанные на согласовании противоречий между участниками трудового процесса, легализовывать забастовки. В итоге в 2000-м году появился новый Трудовой кодекс (ТК), который вызвал очень неоднозначные оценки. До сих пор по его поводу высказываются диаметрально противоположные оценки. Со стороны бизнес сообщества, работодателей и нелиберальных экспертов ТК характеризуется как постсоветский и накладывает значительные издержки на работодателей. В то же время профсоюзы, эксперты, занимающие социал-демократические позиции, говорят о кодексе как о проработательском, позволяющем игнорировать и подавлять интересы работников. На самом деле обе этих точки зрения вполне обоснованы. Создатели кодекса сохранили с советских времен большинство норм, определяющих стандарты трудовых отношений – продолжительность времени работы и отдыха, регламенты условий и охраны труда, оплаты, дисциплины и т.п. Но большинство процедур, определяющих порядок взаимодействия работников и профсоюзов с работодателями, давали однозначное преимущество последним. Самым убедительным примером является заложенная в ТК процедура организации законной забастовки, как одного из этапов коллективного трудового спора. В соответствии с законом, процедура предусматривает несколько стадий, требует оформления большого количества документов, собраний, согласований и т.п. Даже незначительное нарушение в соблюдении сроков или неточность в оформлении документов приводит к срыву всей процедуры, что делает забастовку незаконной и ее организаторы будут привлечены к ответственности. Практика показывает: работодатель может разрушить процедуру практически в любой момент – сорванное заседание, каждая, в том числе намеренная, ошибка при оформлении документов приводит к тому, что вся подготовительная работа становится бесполезной.

После принятия ТК началось его постепенное изменение, причем в пользу работодателей. Снижались стандарты, убирались ограничения, например, условия,

которые раньше признавались вредными и требовали компенсации, теперь таковыми не являлись. Но главные ограничения касались регулирования трудовых отношений. Постепенно были сняты гарантии, защищавшие профсоюзных лидеров и активистов от давления работодателей, ухудшены условия ведения коллективных переговоров, ограничена степень влияния профсоюзов на принятие решений. Возникла ситуация, когда правовые возможности профсоюзов ограничивались, то есть для них ухудшалась институциональная среда, в которой они действовали. В то же время широкое распространение получили практики неформального давления на профсоюзы, когда работодатели с помощью властей и силовых структур организовывали преследование и даже аресты профсоюзных лидеров². Именно такова современная ситуация в России – профсоюзы есть, они многочисленны, у них есть развитые организационные структуры, подготовленные функционеры и активисты, но они буквально связаны по рукам проработодательскими законами, внутренними конфликтами и неформальным давлением со стороны работодателей и властей.

Профсоюзы на предприятиях ТНК

Первые транснациональные компании стали появляться в России в последние годы существования Советского Союза. Уже в начале 1990-х годов в стране стали работать такие концерны, как *Procter & Gamble*, *Nestle* и др. Эти корпорации скупали наиболее эффективные российские предприятия, которые в те годы находились в кризисном состоянии, устанавливали там передовое (по сравнению с российским) оборудование и начинали внедрять новые управленческие подходы к руководству предприятиями. Прежде всего они стали избавляться от традиционных для советских предприятий социальных подразделений и функций – детских садов, поликлиник, домов культуры, спортивных сооружений и т.п. Затем стали внедряться жесткие схемы управления – начали избавляться от нарушителей дисциплины, работающих пенсионеров, сокращать общую численность персонала и т.п. Это было непривычно для советских предприятий, разрушало сложившиеся неформальные и негласные соглашения между работниками и руководителями, когда нарушение дисциплины можно было компенсировать сверхурочной работой или иным образом.

Жесткий стиль новых управленцев³ ожидаемо вызвал раздражение и конфликты. Для ТНК в то время не существовало больших различий между традиционными и альтернативными профсоюзами – давлению подвергались все. Правда, здесь нужно сказать, что это были трудные времена для любых профсоюзов. Их выдавливали, выгоняли, им мешали практически везде. Руководители зарубежных компаний просто следовали тренду, копировали то, что делали российские управленцы по всей стране. Исследователи, которые изучали произошедшие изменения на предприятиях с иностранным участием, отмечали, что, приходя на постсоветские предприятия, ТНК следовали принципу «соблюдения национальных стандартов» (Ильин, 2000). Это означало, что в вопросах оплаты, режима и условий труда, а главное – в отношениях с персоналом, иностранные компании не стремились к радикальным изменениям,

² Примером может служить история рабочего *Валентина Урусова* из Якутии, который в 2009 году создал профсоюз в алмазодобывающей компании «Алроса», организовал протест против задержек выплаты зарплаты, тяжелых условий труда и т.п. Служба безопасности компании при помощи полиции похитила его, ему подбросили наркотики и, несмотря на недоказанность обвинений, он был осужден. За его освобождение активно боролись российские и международные профсоюзы. За стойкость он был награжден международной профсоюзной премией имени Артура Свенссона и после выхода из тюрьмы продолжил профсоюзную деятельность (Веселов, 2013). К сожалению, случай В. Урусова далеко не единичный.

³ Здесь и далее, приводя примеры, автор опирается на факты и события, полученные в ходе многочисленных исследований на различных предприятиях, в том числе тех, которые входили в структуру ТНК. Это были как российские проекты, так и международные. Целый ряд проектов был реализован по заказам российских профсоюзных ассоциаций (ФНПР, КТР), а также международных – *IndusriAll*, *IUF*.

предпочитая сохранение статус-кво. Тем более что это оборачивалось для них весьма ощутимым преимуществом – низкой зарплатой, отсутствием необходимости инвестировать деньги в охрану труда, увеличением рабочего времени, и всё это без какого-либо сопротивления со стороны организованных рабочих.

Настоящий прорыв во взаимодействии профсоюзов и ТНК произошел в середине 2000-х годов, когда ТНК стали не только покупать действующие с советских времен предприятия, но и приступили к созданию новых. Теперь уже не просто заводилось оборудование и проводилась реконструкция предприятий – они создавались с нуля. Это были новые здания, приспособленные под современные технологические линии, с соответствующим оборудованием, условиями труда, подразумевавшие соответствующую логистику. Важно было то, что на такие предприятия набирался новый персонал и выстраивались новые отношения, прежде всего трудовые. В 1990-х годах иностранные компании, покупавшие бывшие советские предприятия, получали в наследство не только старые здания и инфраструктуру, но и работников, руководителей и всю систему отношений, которую приходилось адаптировать к новым требованиям. Почти всегда попытки уволить прежних работников, особенно пожилых, не способных работать на современном оборудовании, наталкивались на сопротивление. Далеко не все руководители соответствовали новым условиям и уж конечно для иностранных собственников непонятными и раздражающими выглядели традиционные непроектные траты. Создавая предприятие, иностранные компании получали возможность заново выстроить всю систему отношений, включая трудовые.

Правда, такой подход, порой, приводил к неожиданным результатам. Например, на вновь созданном в середине 2000-х годов сборочном заводе корпорации «Форд» во Всеволожске (Ленинградская область) появился очень энергичный и радикальный профсоюз во главе с ярким лидером. Примечательно, что появлению такого лидера поспособствовало руководство самого завода, которое случайно выбрало именно этого человека для поездки на корпоративный съезд профсоюза, где присутствовали представители рабочих из филиалов «Форда» со всех стран. Туда уехал обычный работник, которого послали только потому, что у него был действующий заграничный паспорт, а обратно вернулся уже убежденный профсоюзный лидер, объединивший за короткий срок несколько сотен своих коллег в профсоюзную организацию, и потребовавший от руководства проведения переговоров по заключению коллективного договора, увеличению зарплаты и улучшению условий труда. Первоначально созданная организация пыталась присоединиться к одному из традиционных профсоюзов, входящих в ФНПР. Однако они не нашли там понимания, прежде всего из-за своих намерений не просить, а требовать улучшений, готовности к конфликту с работодателем. По сути дела, новые отношения обусловили и появление нового типа профсоюза, мало чем отличающегося от тех, что существовали в Европе, очень непохожего на традиционные профсоюзы в России.

Разумеется, такая радикальность стала сюрпризом для работодателя, руководство предприятия отвергло выдвинутые требования, и в 2007 году была проведена первая забастовка, получившая широкую известность и поддержку не только общества, но и политиков и даже от профсоюзов из ФНПР. Так профсоюз российского «Форда» стал самой яркой альтернативной организацией рабочих тех лет. В конце концов, фордовцы добились переговоров, удовлетворения значительной части своих требований, после чего этот профсоюз еще неоднократно прибегал к забастовкам, создав новый образ рабочей организации, которая умеет выдвигать свои интересы и может добиваться поставленных целей. Такому успеху способствовали как минимум две причины. Во-первых, при наборе рабочих на «Форд» предпочтение отдавалось людям с высоким уровнем образования – на уровне колледжа или даже высшего. Это, в частности, привело к тому, что из среды рабочих сразу выдвинулись новые лидеры, сформировался актив, который был способен не только выдвигать требования, но обосновывать их, вести диалог с работодателем и его

специалистами. Одновременно в профсоюзе развернулась интенсивная учеба, как среди актива, так и среди рядовых членов. Обучение проводили как российские специалисты по профсоюзному обучению, так и приглашенные тренеры из-за рубежа.

Во-вторых, успеху способствовала корпоративная культура, существующая на «Форде» и подразумевающая диалог с профсоюзами, в отличие от российской, где любые переговоры с рабочими либо отвергались, либо к ним относились как к пустой формальности. Нежелание управленцев российского филиала вести переговоры привело к тому, что руководство корпоративного профсоюза в Америке, узнав об этом, настояло на том, чтобы диалог состоялся. Давление со стороны американского руководства «Форда» и профсоюза компании привело к тому, что в российском филиале стали придерживаться тех же стандартов в отношении с рабочими и профсоюзами, что и в других странах. В дальнейшем профсоюз получал помощь не только от профсоюза корпорации, но и от международных организаций, в частности, от *Международной федерации металлистов*, позже преобразованной в Глобальный союз *IndusriAll*.

Профсоюз «Форда» стал вдохновляющим образцом для многих рабочих, которые приходили на вновь создаваемые предприятия. Распространению опыта фордовцев способствовало их вступление в *Конфедерацию труда России* (КТР), объединяющую большинство альтернативных профсоюзов страны. Этот пример оказался заразительным не только для работников промышленных предприятий, но и для служащих бюджетных организаций – учителей, врачей, университетских преподавателей. Однако не все попытки создать профсоюз нового типа были успешными. Например, учрежденный по образцу фордовского профсоюз отечественного производителя Таганрогского автомобильного завода («ТагАЗ», г. Таганрог, Ростовская область) с первых же дней столкнулся с жестоким давлением работодателя, и не столько боролся за улучшение жизни рабочих, сколько за право находиться на предприятии и представлять интересы своих членов. Профсоюзные лидеры подвергались преследованиям со стороны правоохранительных органов, криминальных группировок, их задерживали и даже избивали. По признанию самих лидеров этого профсоюза, такая тяжелая ситуация сложилась у них потому, что их собственник был российским, который категорически отрицал не только профсоюз, но саму идею диалога с работниками. Если в случае с российским «Фордом» руководство компании вынуждено было следовать международным стандартам, то у начальства на «ТагАЗ» такой необходимости не существовало. В конце концов, профсоюз на этом предприятии исчез.

Значимость международных стандартов для профсоюзов на предприятиях ТНК оказалась решающим фактором. Можно привести пример российского филиала компании «Фольксваген», руководство которой тоже в первое время боролось с профсоюзом, но столкнувшись с упорством рабочих, перешло к политике сотрудничества. В результате сегодня эта профсоюзная организация стала одной из самых продвинутых в России. На предприятии действует эффективный коллективный договор, там создан и работает традиционный для немецких компаний *производственный совет*, который во многом контролируется профсоюзом. В последние годы на «Фольксвагене» сделано немало для преодоления традиционного профсоюзного раскола, что позволило сразу нескольким организациям выдвинуть единые требования по новому коллективному соглашению.

Другим впечатляющим успехом можно считать создание профсоюза на предприятии «Инмарко» в 2015 году, входящем в корпорацию *Unilever* (г. Омск, Омская область). Там разгорелся конфликт из-за попыток руководства вывести в аутсорсинг персонал одного из подразделений. Рабочим это грозило потерей не только части заработка, но и тех льгот, которые полагались штатным работникам предприятий. Они обратились в КТР и с помощью межотраслевого профсоюза «Новопроф» создали свою организацию, которая сразу обратилась за помощью в Международный союз пишевиков (*IUF*)^{*}, в итоге получив

^{*} Полное название – Международный Союз работников пищевой и табачной промышленности, сельского хозяйства, ресторанного и гостиничного обслуживания, общественного питания и смежных отраслей

международную поддержку и помощь. Была организована международная кампания давления на руководство *Unilever*, в результате чего на омском предприятии профсоюз смог не только отстоять свое право на существование, но и заключил коллективный договор, которого раньше там не было. Таким же образом удалось воздействовать на руководство компании *Nestle*, которое отказались от диалога с работниками фабрики в г. Перми. Там тоже при помощи *IUF* удалось повлиять на руководство корпорации и отстоять права работников.

Однако нельзя сказать, что в ТНК профсоюзам всё удается; есть немало примеров, когда корпорации, даже имеющие международные обязательства в отношении профсоюзов, препятствуют их созданию и функционированию. Первой автомобильной корпорацией, пришедшей в Россию в конце 1990-х годов, был *Renault*. Эта корпорация является подписантом так называемого рамочного соглашения с международными профсоюзами, о том что работодатели не только не препятствуют деятельности профсоюзов, но и помогают им развивать диалог работников с работодателями. Однако на российском дочернем предприятии *Renault* – «Авто-Фрамос» попытки создать профсоюз не увенчались успехом. Даже приезд делегации французских рабочих в Москву не переубедил российское руководство этого предприятия, и формально созданная организация скоро прекратила свое существование.

Похожая ситуация возникла в так называемом «автомобильном кластере» под Санкт-Петербургом, где построили свои заводы такие компании, как *GM*, *Toyota*, *Hyundai* и др. Несмотря на то что эти предприятия расположились по соседству с «Фордом» и его знаменитым профсоюзом, повторить его успех им не удалось. Руководство этих компаний предприняло меры, для того чтобы предотвратить появление независимых профсоюзов, и либо не допустило их создания, либо инициировало создание так называемых желтых (то есть послушных) профсоюзов. Фордовцы, которые к тому времени вышли за пределы заводской организации и создали *Межрегиональный профсоюз работников автопрома* (МПРА), пытались на основе органайзинговых методик инициировать там создание новых организаций. Но опыт оказался неудачным: ни одной развитой организации создать не удалось. Не помогло и международное сотрудничество, против которого корпорации нашли эффективное средство – регистрацию местных филиалов, формально не входящих в компанию, а значит не имеющих обязательств перед международными профсоюзами.

Как можно оценить влияние ТНК на развитие трудовых отношений и профсоюзного движения в целом? Однозначного ответа здесь дать нельзя. С одной стороны, корпорации принесли много нового. Например, бестарифные (грейдовые) системы оплаты труда, которые заменили традиционные для России сделальные и временные схемы. Поначалу приняв их с недоверием, позднее профсоюзные лидеры оценили их, поскольку они упрощали возможности борьбы за заработную плату. С новой системой надо было добиваться только повышения оплаты нижнего грейда и жесткой привязки к нему более высоких категорий. Для работников, не располагавших всей полнотой информации, не всегда способных разобраться со сложной системой различных расценок, премиальных систем, надбавок и доплат, это стало более простой задачей, позволявшей им вести содержательный диалог с администрацией.

Другим достоинством, связанным с применением современных технологий, стало либо устранение, либо упрощение работы с производственными вредностями. Новые цеха и поточные линии, привезенные в Россию, зачастую были укомплектованы необходимым оборудованием, устраняющим производственные вредности или снабженные эффективными защитными средствами. Работники получали одновременно и представление, и опыт работы на современном безопасном оборудовании. То же самое касалось и оценки качества труда, понимания необходимости соблюдения производственных стандартов, регламентов и многого другого. Кстати, это касалось не

(*International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations*). См.: <http://www.iuf.ru/>. – Примеч. С.И. Невского.

только рядовых работников, но и руководителей различного уровня, которым предстояло осваивать новые практики управления и диалога с людьми. Прежде всего это касалось взаимодействия с профсоюзами, которое не только не отрицалось, но и в целом ряде случаев даже считалось необходимым.

С другой стороны, иностранные компании совершенно очевидно злоупотребляли тем, что было названо «следованием национальным стандартам». Больше всего нареканий вызывает политика оплаты труда. Добиваясь от российских работников международных стандартов качества, корпорации платят заведомо меньше, чем работникам в Америке или в европейских странах. Порой эти различия достигали двух- и даже трехкратной разницы. Именно это вызывает у российских профсоюзов главное недовольство, ведь за один и тот же труд российские работники получают разную оплату по сравнению со своими коллегами в других странах. Правда, здесь нужно признать, что занижения зарплаты требовали и чиновники, особенно в регионах, где очень низкий уровень доходов. Известен случай, когда местное руководство, узнав о планах компании платить на своем вновь строящемся предприятии зарплату вдвое ниже, чем в восточноевропейском филиале, потребовало еще больше снизить предполагаемый размер оплаты, мотивируя это тем, что такие зарплаты окажутся чересчур высокими и «взорвут местный рынок труда». В результате размер зарплаты был дополнительно занижен на треть, по сравнению с тем, что предполагалось. Примерно таким же было отношение и к другим параметрам трудовых отношений. Политика следования национальным стандартам позволяла существенно снижать уровень защиты труда, сворачивать социальные программы и т.п.

Что касается отношений с профсоюзами, то довольно быстро на предприятиях ТНК поняли, как можно эффективно использовать существующий традиционный раскол. Сталкиваясь с альтернативными профсоюзами, руководство компаний стремилось их подавить, а чтобы не было претензий со стороны международных профсоюзов, поддерживали традиционные профсоюзы, которые занимали соглашательскую позицию и не столько представляли интересы работников, сколько гасили их недовольство. В некоторых случаях руководство компаний создавало отдельные, «карманные профсоюзы», которые находились под полным контролем управленцев.

Не всегда для российских предприятий оказывается плодотворным опыт сотрудничества с профсоюзами разных стран в рамках одной корпорации. Конечно, в большинстве случаев это, безусловно, позитивное сотрудничество. Российские профсоюзы узнают новые возможности, получают доступ к опыту других стран, могут воспользоваться поддержкой коллег в условиях противостояния с местным менеджментом. Но есть и негативный опыт. Так, представители профсоюза одного предприятия заметили, что на них усиливается давление сразу после состоявшейся очередной международной внутрикорпоративной встречи профсоюзов. Причем по наиболее болезненным точкам, которые накануне обсуждались с представителями профсоюза головной компании, находящейся в Европе. Позже выяснилось, что эта информация о трудностях передавалась руководству, и это было частью соглашения, которое позволяло работникам головной компании иметь более высокий заработок за счет ослабления их коллег в других странах.

Заключение

Лишь немногие компании, например, такие как «Фольксваген» (г. Калуга), работают над выстраиванием отношений со своими работниками. Их опыт представляется уникальным для России. Они прошли очень непростой путь от длительной конфронтации с мощным альтернативным профсоюзом до налаживания конструктивного диалога сразу с несколькими профсоюзами и создания на этой основе производственного совета. В большинстве ТНК, работающих в России, стараются либо избавиться от профсоюзов, либо ослабить их. Этому способствует культура российских управленцев, привлекаемых

для руководства предприятиями. Как правило, это люди с авторитарным мышлением, признающие только командную систему управления. Для них диалог с работниками, тем более уступка, даже по самому обоснованному требованию – это признак слабости и неумения добиваться поставленных целей. Свой вклад вносит руководство регионов, где находятся предприятия международных компаний. Высшие региональные чиновники стремятся подавить любую самостоятельную активность в стране, в том числе и профсоюзную. Есть немало случаев, когда местные власти при содействии или по просьбе работодателей привлекали прокуратуру и полицию для подавления профсоюзов.

Думается, что стремление избавиться от профсоюзов или приручить их, сделать карманными – это ошибочный курс. В качестве аргумента можно привести данные Мониторинга трудовых протестов, которые показывают, что в последние годы число выступлений работников нарастает именно в тех отраслях, где профсоюзов нет или они слабы. В частности, за период с 2013 по 2018 год число стихийных протестов, то есть без участия профсоюзов, возросло почти вдвое – с 35 до 66%. За этот же период доля протестов в промышленности, где сильны профсоюзы, снизилась с 43 до 27%, а в непрофсоюзных отраслях, таких как строительство, коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, суммарно выросло с 29 до 44%. Иными словами, за последние годы трудовые протесты, по большей части стихийные, переместились из профсоюзной зоны в непрофсоюзную (Бизюков, 2019). А следовательно предприятия и отрасли, где профсоюзов нет или они слабы, становятся источниками социально-экономической напряженности.

Этот вывод касается и российских, и иностранных работодателей. Некоторые российские предприятия, связанные с государственными монополиями или властными структурами, могут не обращать внимания на недовольство работников. У них есть гарантия получения дотаций и финансовых вливаний, даже если они будут работать плохо и без прибыли. Но для иностранных компаний, которые рассчитывают на эффективную работу своих предприятий в России, сознательный отказ от диалога может оказаться негативным фактором, способным стать существенной помехой в их деятельности. Кроме того, не стоит игнорировать ту культуртрегерскую функцию, которую ТНК выполняли в России в сфере производства и трудовых отношений. Разумеется, что в системе приоритетов для компаний на первом месте находится прибыль и эффективность бизнеса, но не стоит забывать и о том, что, принося в страну новые технологии и стандарты отношений, они меняют ситуацию, изменяя и даже улучшая ее. Именно это делает их привлекательными для работников, для инженеров, для менеджеров. Отказываясь от войны с профсоюзами, ведя с ними диалог, ТНК укрепляют гражданское общество в стране. Политика следования национальным стандартам, наоборот, обесценивает эту функцию, превращая иностранные компании в обычных капиталистических хищников, усиливая недоверие к ним, к рыночным институтам, к глобализации, и формируя негативное отношение и к бизнесу в целом, и к современным институтам регулирования трудовых отношений, в частности.

Литература

Бауман З. Текущая современность. СПб.: Питер, 2008.

Бизюков П. Альтернативные профсоюзы три эпохи // Профсоюзное пространство современной эпохи / Под ред. В. Борисова, С. Кларка. М.: ИСИТО, 2001.

Бизюков П.В. Трудовые протесты в России: территориальная и отраслевая локализация в 2008–2016 гг. // Мир России. 2019. Т. 28. No. 1. С. 75–100. DOI: 10.17323/1811-038X-2019-28-1-75-100

Веселов А. Голос нового русского пролетариата. Русский репортер. 2013. № 29 (307). http://expert.ru/russian_reporter/2013/29/golos-novogo-russkogo-proletariata/. (Режим доступа: 18.03.2019).

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). 2019. Деятельность общественных институтов. Электронный ресурс: https://wciom.ru/news/ratings/odobrenie_deyatelnosti_obshhestvennykh_institutov/. (Режим доступа: 31.03.2019).

Ильин В.И., Ильина М.А. Живучесть советской модели: трудовые отношения на крупном предприятии с участием иностранного капитала // *Козловский В.В., Макаров Е.И., Сафонов В.А.* (ред.). Трудовые отношения на предприятиях с иностранным участием. Материалы научно-практического семинара 20–21 апреля 2000 г. СПб: Социологическое общество им М.М. Ковалевского, 2000.

Часть IV

Деньги правят миром.

Глобальные финансовые рынки и политика

Власть финансовых рынков и примат политики

Томас Майер

Введение

Деньги – это социальный инструмент, который далеко не всем достаточно понятен. Они стали необходимы в результате общественного разделения труда, когда общество расширилось за пределы семьи или племени. Там, где отношения уже не могут развиваться на межличностной основе из-за размера социума, товары, изготовленные в результате разделения труда, уже проходят стадию обмена, а не просто передаются на основе взаимного доверия; а там, где ведется товарообмен, уже необходимы деньги в качестве средства обмена. В свободном обществе средства обмена выбираются «спонтанно», то есть без сознательного планирования, и существуют независимо от государства. Ни одно государство в нашей культуре изначально не объявляло золото и серебро юридически обязательным средством обмена.

Государство захватывает деньги

Но государство быстро осознало, что право распоряжаться деньгами может приносить ему очень большую власть над обществом. Поэтому государство присвоило деньги себе, и началась чеканка золотых и серебряных государственных монет. В конце концов, государство провозгласило свою монополию на эмиссию денег как «законного средства платежа», с помощью которого оно могло бы финансировать свои расходы (Rothbard, 2005). Чтобы улучшить снабжение экономики кредитами и упростить платежный оборот, банкам, обладающим государственной лицензией, было разрешено выпускать частные кредитные деньги. Так было положено начало существующему и сегодня частно-государственному партнерству по производству денег, в рамках которого находящаяся в обороте денежная масса может повышаться за счет системы минимальных банковских резервов, которая, впрочем, понятна лишь специалистам⁴.

Зузурпация государством права распоряжаться деньгами является прямой угрозой личной свободе. Ведь наряду со свободой самоопределения обязательным условием личной свободы является частная собственность. Недаром она защищена конституцией Германии. Владеть ею можно в различных формах. Элементарной формой владения частной собственностью является денежная собственность. Однако когда государство начинает манипулировать стоимостью денег, преследуя тем самым собственные цели, оно нарушает права собственности граждан. И если бы в этом отношении Основной закон был более последователен, нужно было бы лишить государство права распоряжаться деньгами (Köhler, 2015). Но кажется, Федеральный конституционный суд Германии, как и многие

⁴ Многие экономисты и банкиры, а также большинство политиков до сих пор не понимают, что в сегодняшней денежной системе безналичные денежные активы создаются как частные кредитные деньги банков посредством выдачи кредитов. Это недостаточное понимание, например, привело к тому, что европейские политики создали «наличный денежный союз» вместо валютного союза, не заметив этой ошибочной конструкции. Только после кризиса евро было показано, что кредитные деньги греческих банков принципиально отличаются от кредитных денег немецких банков. Для окончательного завершения строительства валютного союза осталось лишь унифицировать созданные банками частные кредитные деньги, при этом опять же отсутствует достаточное понимание того, что это сформирует европейское сообщество солидарной ответственности за все долговые депозиты в евро.

другие государственные учреждения и частные лица, недостаточно хорошо понимают значимость денег как социального инструмента.

Последствия государственной монополии на деньги

Со временем государство стало злоупотреблять своим правом распоряжаться деньгами для достижения краткосрочных государственных целей, и подорвало веру в стабильность ценности денег, произведенных в рамках государственной монополии. В начале 1970-х годов произошел крупный валютный кризис, когда Федеральная резервная система США выпустила больше денег, чем покрывала за счет золотого запаса по фиксированной цене в 35 долларов за унцию. Из-за значительного дефицита платежного баланса в период после Второй мировой войны золотовалютные резервы США упали до 12 млрд долларов, в то время как центральные банки торговых партнеров США обладали резервами более 50 млрд долларов США (Allen, 2005. P. 87).

Французское правительство обменивало бумажные доллары на золото по этой цене, угрожая опустошить золотовалютные резервы США. Чтобы остановить потерю золота, 15 августа 1971 года президент США *Ричард Никсон* объявил, что доллар больше не привязан к золоту по фиксированной цене. Вероятно, *Никсон* не осознавал, что это вызовет крах Бреттон-Вудской системы обменных курсов. В этой системе курсы участвующих валют были привязаны к курсу доллара США. Однако без золотого якоря доллар США переставал быть надежным ориентиром для других стран. Поэтому они отказались от привязки собственных валют к доллару США и перешли к «плавающим» курсам. Началась эпоха «фиатных» (фидуциарных) денег, которые могут выпускаться без материального покрытия только за счет выдачи кредитов.

Без золотого якоря производство фиатных денег быстро вышло из-под контроля. В течение 1970-х годов начались скачки инфляции, и общество потеряло веру в ценность денег. Широко развернулось инвестирование в золото или же в «бетонное золото» – так называли недвижимость. Уже в конце 1970-х годов системе фиатных денег угрожала катастрофа, и это спустя всего лишь девять лет после ее установления. Чтобы не допустить краха и восстановить доверие населения, большинство государств решили передать контроль над выпуском денег политически независимым центральным банкам. Они должны были следить за поддержанием стабильности ценности денег, а политики не имели права указывать им на какие-либо иные цели. За почти три десятилетия с начала 1980-х годов до начала финансового кризиса в 2007 году доверие к государственным деньгам восстановилось.

В эпоху либеральных преобразований начала 1980-х годов обычной практикой центральных банков стало постоянное увеличение объема денежной массы с точки зрения ориентации на ожидаемый рост экономики в среднесрочной перспективе, долгосрочную тенденцию накопления денег (выражавшейся в увеличении спроса на деньги) и неизбежные темпы ценовой инфляции. Среднесрочная стратегия управления динамикой денежной массы предполагала отказ от «глобального регулирования» посредством фискальной политики. Планирование государственных бюджетов также следовало ориентировать на среднесрочную перспективу, и не с целью регулирования конъюнктуры. Но когда в конце 1980-х годов в западных странах политические настроения вновь стали смещаться в сторону расширения системы государственных гарантий, концепция «глобального регулирования» снова приобрела популярность. Впрочем, на этот раз ее реализовывали посредством денежно-кредитной политики, а не с помощью дискредитировавшей себя налогово-бюджетной политики.

Ключевым элементом новой версии «глобального регулирования» стало возложенное на центральный банк обязательство обеспечивать определенный уровень инфляции. В соответствии с кейнсианской теорией, инфляция зависит от динамики рынка труда. В 1958 году британский экономист *Олбан У. Филлипс* обнаружил связь между безработицей

и изменениями в заработной плате, известную сегодня как *кривая Филлипса*. Если допустить, ситуация на рынке труда отражает степень загрузки производственных мощностей в экономике, а изменения заработной платы влияют непосредственно на изменения потребительских цен, то тогда центральные банки должны регулировать инфляцию, регулируя объем совокупного спроса.

Так называемая модель *IS-LM* в кейнсианской теории предоставила необходимый инструментарий для проведения такой экономической политики – теорию процентной ставки. В рамках этой модели процентная ставка является результатом двойного равновесия на товарном (кривая *IS*, показывающая соотношение дохода и процента, обеспечивающего равенство инвестиций и сбережений. – *Примеч. С.Н.*) и денежном (кривая *LM*, показывающая точки равновесия на рынке денег. – *Примеч. С.Н.*) рынках. Согласно этой модели, центральный банк может влиять на равновесие на товарном рынке, манипулируя ставкой процента на денежном рынке. Его позиция в качестве кредитора последней инстанции для банков и посредников на денежном рынке дает ему возможность регулировать уровень ключевой ставки и всех привязанных к ней процентных ставок на кредитном рынке (Mayer, 2014).

Однако «глобальное регулирование» посредством денежной политики не сработало, так же как и «глобальное регулирование» мерами фискальной политики. Причина была той же: недостаток сведений центрального органа, отвечающего за планирование, и разрыв взаимосвязи между свободой действий экономических субъектов и ответственностью за последствия их действий. Именно тогда, когда центральные банки в начале 1990-х годов предпринимали усилия по снижению инфляции потребительских цен до двух процентных пунктов, технологический прогресс и рост международной торговли вызвали снижение уровня цен. В результате распространения цифровых технологий в экономике цены на средства коммуникации и информационные услуги также упали. Оказывать услуги стало дешевле. В свою очередь, благодаря активизации торговли с густонаселенными развивающимися странами цены на товары, производимые исключительно простой рабочей силой, также обнаружили тенденцию к снижению.

Согласно экономической теории, международная торговля приводит к выравниванию цен на факторы производства, необходимые для изготовления торгуемых товаров. Соответственно, торговля с развивающимися странами оказала понижающее давление на заработную плату простых рабочих в промышленно развитых странах. Снижение цен на многие услуги, дешевые импортные товары и понизившаяся заработная плата за более простой труд удерживали инфляцию на низком уровне. Цены вели себя так же, как и в XIX столетии в результате промышленной революции и усиления торговых отношений промышленно развитых стран с их колониями. Тем не менее, под влиянием *теории Кейнса* о недостаточном потреблении центральные банки предположили, что всё дело в структурной нехватке спроса. Поэтому они отреагировали на этот тренд снижением процентных ставок. Таковы были рекомендации в соответствии с кейнсианской моделью *IS-LM*, но это совершенно не соответствовало реальной необходимости. В итоге политика центральных банков, вместо того чтобы, согласно своим целям, обеспечивать сбалансированное развитие экономики, сосредоточилась на подавлении инфляции потребительских цен, что, в свою очередь, привело к росту цен на имущественные активы.

Контрциклическая политика центральных банков

Цены на имущественные активы могут расти по двум причинам: с одной стороны, из-за ожидаемого роста доходов от этих капитальных инвестиций, а с другой – из-за завышенной оценки прогнозируемой доходности. Оценка производится на основе расчета текущей стоимости будущих доходов. Решающее значение при этом имеет ставка процента, которая отражает сегодняшние предпочтения инвесторов, то есть указывает, насколько высокой должна быть будущая стоимость, чтобы быть эквивалентной

нынешней. Если же доход от капитальных вложений будет дисконтирован по более низкой процентной ставке, то оценка этих инвестиций возрастет. В этом нет ничего страшного, если более низкие процентные ставки отражают слабую сегодняшнюю заинтересованность вкладчиков. В этом случае они откладывают ровно столько, сколько требуется инвесторам для приобретения капитальных активов с целью увеличения будущих производственных мощностей. Однако если рыночная ставка понижается каким-либо институтом планирования и опускается ниже ставки, предпочитаемой вкладчиками, то тогда оказывается, что инвесторы требуют больше инвестиционного капитала, чем вкладчики могут предложить из своих сбережений.

Инвесторы могут осуществлять капитальные вложения за счет банковских кредитов, предоставленных по низким рыночным ставкам. Спрос на капитальные активы растет независимо от снижения спроса на потребительские товары, который должен вызвать рост сбережений. Производители инвестиционных товаров и потребительских товаров начинают конкурировать за ограниченные ресурсы в быстрорастущей экономике. Цены на ресурсы, сырье, рабочую силу и капитал повышаются. Ранее рассчитанные инвестиции уже не окупаются и должны быть прекращены. За инвестиционным подъемом следует спад. Кредиты на проекты, которые не окупаются, списываются, банки теряют стабильность, экономика стагнирует.

К концу 1990-х годов начался бум инвестиций в «новую экономику», основанную на новых информационных и коммуникационных технологиях, который завершился спадом в начале 2000-х годов. Хотя простая модель *IS-LM* уже была не в состоянии объяснить то, что тогда происходило, центральные банки по-прежнему действовали согласно ее рекомендациям. Они снизили процентные ставки с целью стабилизации совокупного спроса, несмотря на то, что ранее их манипуляции процентными ставками уже сыграли свою роль в инициировании цикла «подъем–спад». Пребывая в мире нереалистичных экономических моделей, центральные банки восприняли тезис о том, что когда на рынке капитала идет подъем кредитного цикла, лучшее не вмешиваться, а во время спада – стабилизировать совокупный спрос. Тем самым они предоставили субъектам экономики возможность осуществлять рискованные сделки без необходимости нести ответственность за последствия в случае неудачи. В финансовом секторе эта политика получила название *“Greenspan Put”*. Имелось в виду бесплатное хеджирование рискованных финансовых операций в рамках денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы при ее тогдашнем председателе *Алане Гринспене*.

После банкротства «новой экономики» в 2000-х годах бурными темпами стали расти инвестиции в недвижимость, что стимулировалось низкими процентными ставками центральных банков. Связанный с этим бум кредитования привел к чрезмерной задолженности, которая закончилась кредитным кризисом и масштабным финансовым кризисом 2007–2008 годов. Центральные банки и на этот раз отреагировали в духе модели *IS-LM*, поддержав совокупный спрос. Однако с учетом глубины финансового кризиса и последовавшего спада экономики, они прибегли к более радикальным мерам денежной поддержки, чем когда-либо прежде. Они не прислушались к словам *Альберта Эйнштейна* о том, что проблемы *«нельзя решить, руководствуясь тем же мышлением, которое привело к их появлению»*.

Финансовые регуляторы и государственные органы также пытались свести причины катастрофы к индивидуальным ошибочным действиям отдельных субъектов. Поэтому «глобальное регулирование» посредством инструментария денежно-кредитной политики было не только усилено, но и дополнено более жестким государственным регулированием и надзором. Денежно-кредитная политика должна обеспечивать стабильность реальной экономики путем фиксации инфляции на определенном уровне. А «макропруденциальное» регулирование было призвано обеспечить стабильность финансового рынка на основе регулирования деятельности финансовых институтов. Предыдущая ошибка, заключавшаяся в освобождении субъектов экономической

деятельности от ответственности за последствия их действий и перекладывании этой ответственности на общество, дополнялась новой ошибкой, а именно – в попытке вмешиваться в деловую практику субъектов финансового сектора, полноценным знанием которой никогда не может обладать никакой центральный орган планирования.

Экономика «мыльного пузыря» и «финансиализация»

Следуя идеологи «третьего пути», центральные банки способствовали «финансиализации» экономики. Этот термин восходит к книге «Финансовый капитал», опубликованной в 1910 году. Ее автор, *Рудольф Гильфердинг*, был теоретиком марксизма и политиком СДПГ, который в 1923 году недолго занимал пост министра финансов в правительстве *Густава Штрэземана* и был убит гестапо в 1941 году. В то время как объектом рассмотрения в рамках классического марксистского учения была только реальная экономика, *Гильфердинг* включил в анализ и финансовый сектор. По мнению *Гильфердинга*, разница между кредитными и депозитными ставками при выдаче кредитов компаниям приносит банкам «учредительскую прибыль» (Hilferding, 1955). Они могут инвестировать эту учредительскую прибыль, вкладывая в доли акционерных компаний. В результате банки становятся совладельцами компаний и могут оказывать на них влияние. Банковский бизнес имеет тенденцию к концентрации (потому что таким образом вклады остаются в одном банке и не уходят в другие банки) и стремится создавать собственный капитал (для поддержания бизнеса). Для защиты своих интересов финансовый капитал пытается оказывать влияние и на экономическую политику государства. Это укрепляет государственную власть и делает ее зависимой от капитала. Создается «государственно-монополистический капитализм».

Идеи *Гильфердинга* оказали большое влияние на марксистских теоретиков и политиков своего времени, в частности на *Ленина*. После Второй мировой войны на западе они играли не столь важную роль, но затем с приходом «поколения 1968 года» вновь пережили подъем. В 1970-х годах часть молодежной организации СДПГ восприняла теорию *Гильфердинга* о «государственно-монополистическом капитализме». В 1990-х годах введенный *Гильфердингом* термин «финансовый капитализм» в английской литературе трансформировался в понятие «финансиализация» (Sawyer, 2013). Под этим обозначением понимался несоразмерный рост финансового сектора, что рассматривалось как дальнейшее развитие «капитализма монополий». Этот процесс широко ассоциировался с «неолиберализмом, глобализацией и финансиализацией» (Foster, 2007). Роль государства соответственно заключалась в том, чтобы в качестве кредитора последней инстанции обеспечивать выживание этой системы. С точки зрения теоретиков марксизма, именно «неолиберализм» был повинен в «финансиализации» экономики. На самом деле же к раздуванию финансового сектора привела политика по регулированию процентных ставок центральных банков, которая в рамках стратегии «третьего пути» была ориентирована на защиту конъюнктуры от рецессий.

Каждую коррекцию на финансовых рынках и каждый спад в экономике с конца 1980-х годов центральные банки регулируют при помощи всё более низких процентных ставок. Такая политика привела к возникновению искусственного «мыльного пузыря», в котором искажены цены, структура экономики, распределение доходов и имущества. Как в научно-фантастическом фильме «Матрица», центральные банки своими низкими процентными ставками создали прекрасный иллюзорный мир. Как долго центральные банки смогут поддерживать видимость этого фиктивного мира? Никто не знает. Но трещины, которые в конечном итоге должны привести к его крушению, уже невозможно не заметить.

Пока финансовые рынки одурманены наркотиком дешевых денег центральных банков, структура экономики меняется. Финансовый сектор задает направление, которым следует реальная экономика. Как именно «финансиализация» меняет экономику, наиболее отчетливо заметно в США. В 1990 году на долю обрабатывающей промышленности

приходилось более 17% общей валовой добавленной стоимости экономики США. На долю финансовых, страховых и управленческих услуг в сфере недвижимости (одним словом, на финансовый сектор) приходилось столько же. Шестнадцать лет спустя это соотношение сильно изменилось: обрабатывающая промышленность составила всего 13% в 2006 году, в то время как финансовый сектор достиг 20%. Сформировался огромный кредитный пузырь, питавший финансовый сектор. Логично было бы предположить, что после того как в результате финансового кризиса 2007–2008 годов кредитный пузырь лопнул, финансовый сектор уменьшится. Но этого не произошло. В 2016 году на этот сектор приходилось чуть менее 21% валовой добавленной стоимости. Доля обрабатывающей промышленности упала ниже 12%. Несмотря на финансовый кризис, финансовые услуги продолжали расти непропорционально быстро, и по-прежнему остаются крупнейшим сектором экономики США.

На первый взгляд удивительно, что именно те сферы экономики, которые своей чрезмерной задолженностью вызвали или усугубили финансовый кризис, то есть сферы финансового сектора, сегодня вносят больший вклад в создание общей добавленной стоимости, чем раньше, в то время как обрабатывающая промышленность продолжает сокращаться. Основная причина этого может заключаться в том, что во избежание более глубокого спада центральные банки с помощью политики процентных ставок и покупки долговых ценных бумаг способствовали поддержке и оздоровлению в первую очередь именно этого сектора. Результатом этой политики стало то, что общий объем непогашенной задолженности по отношению к валовому внутреннему продукту в США сегодня не меньше, чем до финансового кризиса.

Низкие процентные ставки приводят к неоптимальному распределению капитала. Реализуются проекты с низкой экономической отдачей, которые были бы нежизнеспособны, если бы процентные ставки были выше. Чтобы компенсировать потерю своей покупательной способности из-за слабого экономического роста, потребители снижают уровень сбережений. Незначительный рост потребления и еще более незначительный рост сбережений не позволяют развиваться инвестициям. Как угодивший в болото человек погружается всё глубже и глубже, так и экономика практически не демонстрирует какого-либо прогресса. Паралич экономики используется как обоснование необходимости дальнейшего снижения процентных ставок, что еще более осложняет развитие экономики.

В то же время низкие процентные ставки в условиях экономики «мыльного пузыря» усугубляют неравенство в распределении доходов и имущества. Низкий экономический рост угнетает рост реальной заработной платы и, следовательно, реальных доходов наемных работников. Денежные сбережения уже невозможно положить под процент. Способность людей со средним и низким уровнем дохода обеспечивать себе пенсию путем создания накоплений улетучивается. Поскольку старение населения также сокращает объем обязательного пенсионного страхования, растет угроза бедности в старости и риск политической радикализации.

Вместе с тем от экономики «мыльного пузыря» выигрывают обеспеченные слои населения. По расчетам исследовательского института *Flossbach von Storch*, в четвертом квартале 2017 года цены на немецкие имущественные активы выросли на 9,3% по сравнению с предыдущим годом (Immenkötter, 2018). Это был самый высокий рост с 2005 года. Особенно внушительным был рост цен на имущество состоятельных домашних хозяйств, он составил 11,2%. В особенности от этого выигрывают пожилые люди, которые смогли приобрести имущество в течение своей трудовой жизни. Стоимость имущества для возрастной группы от 55 до 64 лет увеличилась на 10,8%. Для группы в возрасте от 25 до 34 лет она возросла всего на 6,2%. Как видно, экономический пузырь приносит пользу, главным образом, богатым пожилым людям и оставляет молодых людей без капитального имущества.

В мире экономического пузыря подтвержденные имущественные активы растут быстрее, чем стоимость капитала, используемого на производственные цели, что приводит к образованию фиктивного богатства. Основной производственный капитал увеличивается за счет общего объема чистых сбережений. В Германии общий номинальный объем сбережений в период с 2000 по 2007 год составил 1,2 трлн евро. С другой стороны, совокупные имущественные активы в экономике, подтвержденные Немецким федеральным банком, увеличились на 1,7 трлн евро благодаря более высоким оценкам, то есть на 42% больше, чем совокупные сбережения. В период с конца 2007 по 2016 год, то есть во время «Великого финансового кризиса», ощутимого экономического спада и последующего восстановления, накопленные чистые сбережения составили 2,2 трлн евро. Однако за этот же период времени подтвержденные имущественные активы увеличились на 4,9 трлн евро. Это на 121% больше, чем совокупные сбережения. Для частных домохозяйств разница между совокупными сбережениями и ростом ценности имущества еще более существенна: до финансового кризиса стоимость имущества росла на 68% больше, чем совокупные сбережения, после чего разрыв составил 234%. Рост ценности имущественных активов, вызванный крайне низкими процентными ставками ЕЦБ, создает иллюзию прироста имущества, который не покрывается ростом производственного капитала.

Стремительное развитие фондовых рынков, обусловленное «финансиализацией», привело к изменению поведения инвесторов. Когда цены на акции росли по всему рынку, и центральные банки надежно поддерживали рынок при рецессии, инвесторы могли не тратить много времени и сил на выбор акций какого-либо предприятия или же вовсе доверять эту работу профессиональным портфельным менеджерам. Дешевле всего было инвестировать в пассивные фонды, которые не занимались выбором акций, а просто отражали фондовый индекс в своем портфеле. Такое «пассивное» управление инвестиционным портфелем можно хорошо масштабировать, что позволяет снизить административные издержки тем больше, чем выше активы, находящиеся в управлении. По мере роста популярности индексных фондов среди инвесторов, внимание рынка сконцентрировалось на нескольких инвестиционных компаниях. Сегодня около 12% всех акций в мире принадлежат пассивным портфельным управляющим. Большая часть из них приходится на три американские компании: *BlackRock*, *Vanguard* и *State Street*. *BlackRock*, крупнейшая в мире управляющая компания, в настоящее время является крупнейшим акционером восьми компаний, включенных в немецкий фондовый индекс *DAX* (Flossbach von Storch, 2017).

При этом управляющие компании, которые, по сути, считаются «пассивными», начинают всё активнее вмешиваться в менеджмент предприятий. Так, например, *Larri Финк* и *Билл Макнабб*, руководители управляющих компаний *BlackRock* и *Vanguard*, в публичных письмах менеджерам предприятий, акции которых находятся в их портфелях, потребовали от них уделять большее внимание таким вопросам, как изменения климата и развитие «человеческого капитала». *Билл Макнабб* создал сообщество под названием “*The CEO Force for Good*”, члены которого управляют акционерным капиталом общей стоимостью 15 трлн долларов США, чтобы подчеркнуть важность своих требований (Tett, 2018). Для сравнения, рыночная капитализация компаний, входящих в ключевой фондовый индекс США *S&P 500*, составляет около 23 трлн долларов США. В наше время «финансиализация» экономики дает возможность управляющим активами оказывать значительное влияние на решения, которые принимают компании.

* Индекс широкого рынка *S&P 500*, принадлежащий международному рейтинговому агентству *Standard & Poor's*, отражает суммарную рыночную капитализацию более 500 крупнейших американских компаний из разных отраслей экономики, акции которых торгуются на фондовых биржах США (индекс публикуется с марта 1957 года). – Примеч. С.И. Невского.

Новый денежный порядок для социального рыночного хозяйства

Современная денежно-кредитная система, контролируемая государством, представляет угрозу для социального рыночного хозяйства. Она подрывает право на частную собственность и усиливает неравенство в распределении доходов и имущества. При этом не следует ожидать, что государство отменит систему, которая значительно облегчает – а порой и в принципе делает возможным – финансирование его собственных расходов.

Тем не менее, реформа денежной системы возможна. Импульсы такой реформы исходят из далекого от государства частного сектора. С развитием технологии блокчейна и других технологических инноваций распределенного реестра передача прав собственности будет фиксироваться в электронном виде, чтобы каждый мог самостоятельно отслеживать и контролировать данный процесс. Не уполномоченный орган, а сообщество пользователей будет проверять передачу прав и устанавливать ее законность. Это устранил посредников, прежде необходимых для обеспечения процедур передачи прав собственности. В области денег это означает, что платежные операции могут осуществляться непосредственно между плательщиком и получателем без посредничества банка.

Криптовалюты генерируются не за счет выдачи кредитов, как частные кредитные деньги банков, находящихся под надзором государства, а непосредственно с помощью компьютерной программы. Таким образом, они представляют собой не торгуемые требования по отношению к третьим лицам, а отдельную ценность. Эта ценность является результатом уверенности пользователей в том, что за определенную единицу данной валюты они получат желаемый товар от других пользователей. Эту уверенность также можно повысить путем закрепления в криптовалюте притязаний на конкретные ценности (например, золото или серебро). Тем самым стоимость криптовалюты будет рассчитываться так же, как и для товарных денег, а именно путем принятия в качестве средства обмена. Только в отличие от товарных денег они существуют не в физической, а в виртуальной форме. Я назвал этот вид виртуальных товарных денег «активными деньгами» (Maueg, 2014).

Аналогично утверждению *Фридриха фон Хайека*, наилучшая форма денег для пользователей может определиться в конкуренции частных и государственных цифровых валют. Деньги будут созданы для граждан, а не во имя целей политиков и элит, захвативших государство. В свое время против предложения *Хайека* возражали, предостерегая, что такое разнообразие валют увеличит транзакционные издержки и снизит прозрачность цен. Пользователям придется обращаться к различным валютным биржам, постоянно конвертировать цены и вести несколько банковских счетов. Благодаря сегодняшним техническим возможностям и развитию интернет-торговли эти препятствия исчезли. С помощью смартфона можно легко управлять различными «мультивалютными кошельками» („*Wallets*“) и поддерживать прозрачность цен на товары, продаваемые в разных валютах. Веб-сайты могут автоматически отображать цены на товары в предпочтительной валюте. Государства и центральные банки, разумеется, скептически относятся к криптовалютам. Но благодаря новым технологиям самостоятельные граждане получают возможность лишить их контроля и вернуть деньги себе.

Литература

- Allen L.* The Global Economic System Since 1945. London: Reaktion Books, 2005.
Flossbach von Storch AG (Hg.). Kapitalmarktbericht 2017. Köln, 2018.
Foster J.B. The Financialization of Capitalism // Monthly Review. An independent socialist magazine. 2007. April. Электронный ресурс: <https://monthlyreview.org/2007/04/01/the-financialization-of-capitalism/>. (Режим доступа: 28.11.2019).

- Hilferding R.* Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus. Berlin: Dietz Verlag, 1955 (переиздано и нового издания 1947 года).
- Immenkötter Ph.* FVS Vermögenspreisindex Q4–2017 – Inflation erstmals über 9 Prozent. Köln: Flossbach von Storch Research Institute, 2018. Februar.
- Köhler M.* Humes Dilemma. Das Geld und die Verfassung. Berlin: Duncker & Humblot, 2015.
- Mayer T.* Die neue Ordnung des Geldes. München: FinanzBuch Verlag, 2014.
- Rothbard M.* Das Scheingeldsystem. Wie der Staat unser Geld zerstört. Gräffelfing: Resch, 2005.
- Sawyer M.* What is Financialisation? // International Journal of Political Economy. 2013. Vol. 42. Issue 4.
- Tett G.* In the Vanguard: Fund giants urge CEOs to be “Force for Good” // Financial Times. 2018. February 1.

Эра цифровых валют: возможна ли децентрализация денежного порядка?*

Джулиан Дёрр,
Олаф Ковальски,
Сергей Невский

Введение

Стремительное развитие цифровых технологий всё глубже проникает в самые разнообразные сферы экономики, преобразуя облик повседневной жизни человека и оказывая необратимое влияние на трансформацию социально-экономических систем (Семячков, 2017). Цифровизация не только кардинально изменяет фундаментальные основы современной экономики (Евразийская экономическая комиссия, 2019. С. 6); она неизбежно выступает и в качестве катализатора процесса интернационализации. По мере ускорения и расширения коммуникационных потоков посредством цифровых средств передачи информации быстрыми темпами растут глобальные сети и глобальный обмен данными. Заметное воздействие эти беспрецедентные процессы изменений оказывают и на такую институцию, как деньги, существование которых является важным условием функционирования дифференцированных обществ, а в социологической теории систем *Никласа Лумана* (Luhmann, 2017. S. 230ff.) – центральным звеном коммуникации в экономической подсистеме. Особенно появление «криптовалют» – частных и глобально обращающихся средств платежа – всё чаще вызывает опасения о возможном крахе существующего монетарного порядка с последующей перспективой «денационализации» денег (Наук, 1976/2011). Впрочем, пока еще открытым остается вопрос, насколько в случае криптовалют вообще уместно говорить о деньгах, которым *Гюнтер Шмёлдерс* дал универсальное определение – «документально зафиксированный эквивалент стоимости общепринятого действия» (Schmölders, 1962. S. 18)¹. Очевидно, что появление новых альтернативных – цифровых – средств платежа может стать вызовом и для централизованных финансовых учреждений, и для правительств государств, поскольку это угрожает ограничить их регулирующие монетарно-политические функции и подорвать фактически основу их могущества и власти.

Со времени изобретения *Сатоши Накамото* в 2008 году знаменитого «биткойна» (*bitcoin*) дискуссии о теоретическом и прикладном значении криптографических валют проделали немалый путь. Прорывная технология блокчейн и перспективы ее применения

* В основу статьи положены публикации: (Dörr, Kowalski, 2018a; Дёрр, Ковальски, Невский, 2019).

¹ На сегодняшний день всё еще отсутствует единая интерпретация понятия «криптовалюта» (Звягин, 2018. С. 82). В разных странах на официальном уровне она определяется либо как «децентрализованная виртуальная валюта» (США), либо как товар, покупка или продажа которого приравнивается «к продаже программного обеспечения или музыки» (Сингапур), или как разновидность «частных денег», которые могут быть использованы для «многосторонних клиринговых операций» (Германия) и т.д. (Бутенко, 2014). Российский экономист *Татьяна Валова* определяет криптовалюты как «разновидность электронных денег, то есть цифровой валюты, которая защищена криптографическим кодом, не имеет централизованного эмитента, а также доступна любым желающим для эмиссии с использованием компьютерных мощностей, имеющихся у них» (Валова, 2018. С. 9). В законопроекте «О цифровых финансовых активах», опубликованном на сайте Министерства финансов России в январе 2018 года, криптовалюта определялась как «цифровой финансовый актив, создаваемый и учитываемый в распределенном реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами ведения реестра цифровых транзакций» (Проект федерального закона, 2018). Далее названия «криптовалюта», «цифровая валюта», «электронная валюта», «виртуальная валюта» будут использоваться нами в качестве синонимов.

привлекают всё большее внимание широкой публики, ассоциируясь с формированием принципиально новых контуров глобально интегрированной и высокотехнологичной цифровой экономической системы. При этом идея самого биткоина скорее вызывает настороженную реакцию, прежде всего со стороны правительств и регуляторных органов, которые усматривают в распространении криптовалют вызов традиционным институтам монетарного порядка. В нижеследующем изложении сформулированы размышления о проблемах и перспективах регулирования частных цифровых валют в контексте данного общественного дискурса, происходящего на фоне недовольства в отношении традиционных институтов денежной системы. Обращение к позднему наследию *Фридриха Августа фон Хайека*, в частности, его идеям относительно денационализации денег, поможет лучше прояснить данную ситуацию.

Проблемы «традиционных» институтов денежной системы

Нередко криптовалюты рассматриваются как путь к формированию альтернативного денежного порядка – такой формы организации системы денежного обращения, которая позволит создать «лучшие деньги», более эффективные, более прозрачные и прежде всего защищенные от злоупотреблений со стороны государства. В Европе всё больше нарастает недовольство состоянием существующего монетарного порядка, и это недовольство выражается в фундаментальной критике. Данная критика направлена не только против денежно-кредитной политики Европейского центрального банка, который упрекают в наращивании властных функций в результате «скрытого госфинансирования»² и постепенного расширения своих компетенций, но и против денежно-кредитной и финансовой системы в целом (Mason, 2016). В этой связи может показаться неслучайным, что биткоин был создан изобретателем под псевдонимом *Сатоши Накамото*³ именно тогда, когда в 2008 году разразился кризис финансового рынка и мировой экономики (Nakamoto, 2008). В основе этой критики находится сама функциональная логика «традиционной» денежной системы. Так, как известно, наряду с деньгами государственного центрального банка, которые доступны гражданину в форме денежной наличности, существует система частных коммерческих банков, которые также участвуют в создании наличных денег на счетах – как путем привлечения средств на депозиты предприятий и индивидуальных вкладчиков, так и посредством выдачи кредитов. Тем самым банки могут сверх своих обязательных резервов производить деньги «из ничего»,

² Речь идет о выкупе ЕЦБ (на вторичном рынке) государственных облигаций стран Евросоюза с целью защиты их бюджетов от трудностей рефинансирования и стабилизации национальных экономик еврозоны. В отличие от политики «количественного смягчения» (Quantitative Easing) национальных центральных банков, денежное финансирование ЕЦБ государственных долгов европейских стран, которые испытывают затруднения, связана с внесением риска платежеспособности в собственный баланс. Критики этих действий видят в них нарушение запрета на бюджетное финансирование, усматривая в них выходящее за рамки полномочий ЕЦБ вмешательство в экономическую политику «через черный ход». Прямое госфинансирование ЕЦБ официально запрещено правилами валютного союза, закрепленными в статье 123 ДФЕС и в статье 21 Устава ЕЦБ. Подробнее см., например: (Саррацин, 2015. С. 178 и далее; Meyer, 2019). Между тем, в декабре 2018 года Европейский конституционный суд установил, что «ЕЦБ своей массовой закупкой гособлигаций не нарушает запрета на государственное финансирование» (Tagesschau, 2018).

³ Создатель биткоина *Сатоши Накамото* (*Satoshi Nakamoto*), очевидно, не является конкретной личностью. По одной из версий, это псевдоним, используемый человеком или группой людей – разработчиков биткоина. Согласно другой версии, это имя происходит от комбинации названий фирм *Samsung*, *Toshiba*, *Nakamichi* и *Motorola*, которые могли стоять у истоков создания первой криптовалюты.

Первый «блок генезиса» биткоина увидел свет 3 января 2009 года, когда были сгенерированы первые 50 биткоинов, а первая версия биткоин-кошелька (*Bitcoin v0.1*) появилась 9 января 2009 года – эта дата считается началом запуска сети Биткоин. Первый обмен биткоинов на реальные товары произошел 22 мая 2010 года, когда за 10 тыс. монет (эквивалентные 25 долларам США) была совершена онлайн-покупка пиццы *Papa John's*. С 27 сентября 2012 года проект «биткоин» курирует американская некоммерческая организация Bitcoin Foundation, учредителем которой является *Гэвин Андерсен* и др. Подробнее об истории возникновения и развития биткоина см., например: (Винья, Кейси, 2017; Küfner, 2018).

то есть без какого-либо реального покрытия (Binswanger, 2015). Именно такой способ создания денег встречает наибольшее противодействие, примером чему может служить недавняя инициатива по созданию «суверенных денег» в Швейцарии⁴. Рискованное кредитование, с одной стороны, и политизация центральных банков (которые, по идее, должны быть независимыми) – с другой, рассматриваются в качестве главного препятствия на пути создания стабильной и устойчивой в период кризисов валюты.

Фридрих Август фон Хайек и государственная монополия на деньги

Важным условием существования «традиционной» денежной системы является монопольное положение центральных банков; ведь и «частное производство» денег путем аккумуляции средств на наличных денежных счетах (всё еще) котируется в государственных валютных единицах, а также подлежит верховному надзору, функция которого в рамках Европейского банковского союза (ЕБС)⁵ опять же частично входит в компетенцию ЕЦБ.

Несмотря на отрицательное отношение к монополиям во всех иных областях экономики, поскольку они ограничивают конкуренцию и закрепляют доминирующее положение на рынке, монопольная роль государства в денежном обеспечении практически не подлежит сомнению. Такой негласный консенсус может показаться примечательным особенно на фоне широко ведущихся – в частности, в Германии – дискуссий о необходимости приватизации в различных сферах экономики, начиная с эксплуатации автобанов или больниц, и заканчивая системой образования. С экономической точки зрения исключительное положение государства в сфере денежного обращения часто обосновывается сбоем рыночного механизма: деньги рассматриваются как общественное благо, из пользования которым никто не может быть исключен, при этом ни один частный субъект, как правило, не может предоставить это благо, поскольку не способен обеспечить исполнение обязательств по нему. Именно ввиду отказа рыночного механизма в этой сфере данную функцию принимает на себя государство, и передает ее центральным банкам, которые, помимо этого, выполняют ряд других задач (например, по рефинансированию проблемных банков и проч.) (Basse, 2003; Seiche, 1997; Friedman, 1960).

Впрочем, государственная монополия на деньги не является абсолютно неоспоримой. Пожалуй, одно из наиболее авторитетных суждений о возможности приватизации денег выдвинул в 1976 году *Фридрих Август фон Хайек*. Именно в государственной монополии на эмиссию и контроле над деньгами классик экономической науки видел непосредственный источник всех проблем в области монетарного порядка. «История денег, – по мысли *Хайека*, – по большей части есть история инфляции, организуемой правительствами» (Наук, 1976/2011. С. 151), ведь политизация денежного обращения создает стимулы к созданию денег прежде всего для покрытия расходов государства. И действительно, в середине 1970-х годов с распадом Бреттон-Вудской системы

⁴ Сторонники инициативы за суверенные деньги (нем. – „*Vollgeld*“) выступали за введение запрета на создание швейцарскими коммерческими банками денег «из воздуха», то есть посредством превращения кредитов в балансовые активы и создания депозитов. По мнению инициаторов этой реформы, только Центральный банк Швейцарии может иметь исключительное право на создание денег, а частные коммерческие банки должны быть ограничены лишь управлением суверенными денежными счетами, на 100% покрываемыми национальным банком. Инициатива была отклонена в результате референдума 10 июня 2018 года, на котором три четверти (из 33,8%) проголосовавших швейцарцев высказались против. Подробнее см., например: Электронный ресурс: <https://www.vollgeld-initiative.ch/>. (Режим доступа: 5.08.2019).

⁵ Европейский банковский союз (*European Banking Union*) с 2014 года (под эгидой ЕЦБ) реализует единый механизм надзора за важнейшими кредитными организациями, а также единый механизм санации и реструктуризации проблемных банков стран Европейского союза. Подробнее о ЕБС см., например: (Kerber, 2014; Schüller, 2015).

фиксированных обменных курсов и золотого обеспечения валют по всему миру наблюдались предельно высокие темпы инфляции. Поскольку для людей важна в первую очередь стабильность цен, *Хайек* выступал за конкуренцию валют и полагался в этой связи на дисциплинирующее воздействие рынка. Свою позицию он подкреплял убеждением, что пользователь денег всегда предпочтет более стабильную валюту менее стабильной. Чтобы создать условия для конкуренции за лучшую валюту необходимо лишить центральные банки монополии на эмиссию банкнот и допустить к обороту конкурирующие валюты. Такое положение вещей имеет исторические прецеденты. Так, еще в XVIII–XIX веках в Англии и Шотландии наряду с государственными денежными единицами в обороте циркулировали также частные (Collins, 1988). Из этого следует, что монополизация денежной системы является относительно недавним изобретением, и в данном случае речь идет не о процессе самопроизвольного развития, а скорее об акте осознанного политического действия.

Так или иначе, появление частных цифровых валют можно интерпретировать как возврат к *Хайеку*: в его теории, как и в сегодняшней цифровой практике, параллельно существуют различные валюты, и центральные банки фактически утрачивают свое значение в платежном обороте. В самом крайнем случае они становятся вовсе излишними: по *Хайеку* – по мере того как конкурирующие валюты вытесняют с рынка денежные знаки центрального банка, а в случае криптовалют – ввиду того что они сами генерируются ограничивающим денежную массу компьютерным алгоритмом, а платежи производятся без участия посредника и централизованной инстанции⁶.

Однако в отличие от ситуации сорокалетней давности, когда *Хайек* обосновывал идею о «денационализации денег», которая так и не вышла за пределы академической интеллектуальной мысли, сегодня технические препятствия на пути конкуренции валют в известной степени устранены благодаря цифровизации. Цифровая инфраструктура позволяет осуществлять эмиссию и предложение цифровых средств платежа на глобальном уровне без каких-либо значительных затрат, примером чему могут служить несколько тысяч разновидностей криптовалют⁷. Социальные условия для перспективы данного развития сегодня также представляются как никогда благоприятными, поскольку наряду с критикой «традиционной» денежной системы и всё более широким распространением электронных платежных систем, одновременно нарастает и признание новых форм денежных средств (Deutsche Bundesbank, 2018a). Как и в 1970-е годы, когда высокие темпы инфляции заставили задуматься о реформировании денежного порядка, современные дискуссии также могли бы задать импульс соответствующим преобразованиям, которые взломали бы культурные модели – например, представление о

⁶ Важнейшей отличительной особенностью сети Биткоин является то, что она не имеет какого-либо субъектника, централизованного регулятора или политического контролера. Принцип функционирования системы (построенной на основе технологического пирингового (однорангового) обмена данными (*peer-to-peer*) и программного обеспечения (криптографической системы) с открытым исходным кодом) не позволяет блокировать к ней доступ ни частным лицам, ни правительствам, ни каким-либо иным властным структурам. Система является нейтральной, поскольку не требует от участников транзакций идентификации их личности, и никого не принуждает к использованию или отказу от использования криптовалюты. Вероятно, идея технологии биткоина может представлять собой достаточно могущественный инструмент, способный подорвать монополию на производство денег банками и государствами (Soeteman, 2019. S. 32f.).

Как известно, до окончания выпуска биткоина в 2140 году в оборот поступит 21 млн цифровых монет (на момент написания этой статьи сгенерировано 18,2 млн биткоинов), причем 99% всех криптомонет будет получено уже к 2036 году. Однако не все добытые биткоины окажутся в платежном обороте: по разным подсчетам безвозвратно утрачен доступ к 15–30% всех сгенерированных монет (3–6 млн единиц). При этом биткоин допускает деление на 100 млн частей: «миллибит» – одна тысячная, «бит» – одна миллионная и «сатоши» – одна стомиллионная часть биткоина, названная в честь псевдонима создателя криптовалюты (Лагутенков, 2018. С. 24). О технических особенностях сети Биткоин см., например: (Равал, 2017). О концепции блокчейна, а также философии биткоина и других виртуальных платежных систем см.: (Своп, 2015; Ammous, 2018).

⁷ См., например, сайт ведущего информационного ресурса рынка криптовалют *Coinmarketcap*: <https://coinmarketcap.com>. (Режим доступа: 2.08.2019).

непреклонности монополии на деньги. Так или иначе, независимо от оценок рисков, связанных с использованием цифровых валют, или от реакции финансовых и политических властей, криптовалюта уже является неоспоримым фактом, и предоставляют пользователям возможность совершать платежи вне государственного регулирования – пусть даже (пока еще) лишь в очень ограниченном объеме и в основном при проведении транзакций в интернете⁸. Если *Хайек* сформулировал «мечту», что государства пожелают отказаться от своей монополии на деньги, то благодаря технологическим процессам может произойти вполне реальная денационализация денег «через заднюю дверь». Такая приватизация денег вписывается в общую картину «калифорнийского либерализма», который видит решение всех социальных проблем исключительно в технологическом развитии и дерегулировании (Dörr, Kowalski, 2018b).

Цифровизация и гражданско-правовой порядок

Что касается потенциала государственного регулирования процессов инновационного развития в области цифровизации, то относительно криптовалют здесь можно наблюдать уже знакомую нам ситуацию. Прорывные стартап-компании стремятся вырваться вперед методом «проб и ошибок», за чем следует нормативно-правовая реакция властей, которая, однако, может вызвать преждевременное подавление нововведения. Поэтому регуляторным органам необходимо осторожно маневрировать, чтобы опрострачиво не уничтожить инновацию⁹, и одновременно выработать действенные способы предотвращения угроз «со стороны глобальной, анонимной, неинституционализированной и нерегулируемой среды обращения криптовалют» (Горда и др. С. 11).

С юридической точки зрения функционирование «криптовалютной индустрии» связано с необходимостью решения двойной проблемы. Первый аспект этой проблемы затрагивает область гражданского права и обусловлен самим фактом заключения контрактов, в которых средством платежа выступают биткоин, эфириум, лайткоин, риппл или какая-либо иная альтернатива традиционным деньгам. Как этим повседневным деловым процессам придать законно-правовую форму? Второй аспект проблемы лежит в плоскости публичного права и касается самого определения «криптовалюты», которое является если не провокационным, то достаточно серьезным вызовом в отношении как государственной монополии на деньги, так и механизмов ее управления и ее институциональных субъектов, прежде всего центральных банков. Неслучайно президент Немецкого федерального банка *Йенс Вайдман* в последнее время решительно избегает употребления названия «валюта» применительно к *криптокотенам* (англ. – цифровым знакам) и их цифровым конкурентам (Deutsche Bundesbank, 2018b).

Гражданско-правовая поддержка повседневного использования новых цифровых способов платежей – не только криптовалют, но и бесконтактных *NFC*-технологий¹⁰ или системы *PayPal* – в ведущих странах Запада пока осуществляется довольно хорошо. В

⁸ Так, с помощью биткоина сегодня можно расплатиться в нескольких сотнях тысяч онлайн-магазинов и в нескольких тысячах магазинов в «реальном мире». При этом более широкое распространение криптовалюты пока что ограничено техническими возможностями, прежде всего скоростью обработки транзакций. Так, если в системе Биткоин сегодня технически возможно произвести лишь около пяти транзакций в секунду, то международные платежные системы, такие как *Visa* или *Mastercard*, позволяют обрабатывать до нескольких тысяч платежей в секунду (Koenig, 2019. S.24f.).

⁹ Примером применения такой «регуляторной эквилибристики» могут служить бизнес-модели экономики совместного использования (*sharing economy* – в русскоязычном употреблении также можно встретить термин «долевая экономика»). Подробнее см., например: (Dörr, Goldschmidt, Schorkopf, 2018).

¹⁰ *Near Field Communication* (дословно – «коммуникация ближнего поля») – технология беспроводной передачи данных, позволяющая обмениваться данными между устройствами, находящимися на расстоянии около 4 см. Применяется в основном в мобильных телефонах и планшетных компьютерах, в том числе для осуществления бесконтактных платежей.

частности, в Германии гражданское право и без того испытывает постоянное структурное давление в своем стремлении как можно лучше соответствовать фактическим хозяйственным процессам, с тем чтобы гарантировать им надлежащую защиту. С немецкой конституционно-правовой системой, с постулируемым ей идеалом действующего независимо, приватно и главным образом исходя из своих собственных экономических интересов гражданина, вполне соотносится тот факт, что частная инициатива на рынке имеет опережающее действие и потребители открывают новые возможности в своих договорных отношениях – рынок как «процесс открытия» находит свое отражение в либеральной концепции ответственного перед самим собой индивида, который защищен законом в своих основных правах.

Даже Гражданский кодекс ФРГ (ГК)¹¹ с его высокой степенью абстракции и потенциалом типизации предлагает более или менее приемлемые, технологически нейтральные формы, в которые также вписываются и договоры с применением криптовалют. Исполнение обязательств в договорно-правовых отношениях, как известно, вытекает из достигнутого индивидуального соглашения сторон, которые стремятся типизировано следовать закону и увязывают с этим соответствующие правовые последствия. Так, ориентированный на передачу собственности акт обмена («вещь в обмен на деньги») традиционно подпадает под категорию договора купли-продажи (статья № 433 ГК), тогда как сделка «вещь в обмен на вещь» нормативно является договором мены (статья № 480 ГК), к которой, впрочем, также применимо и право купли-продажи. В конце концов, с функциональной точки зрения для гражданского права – выходя за рамки догматических деталей – не так уж и важна квалификация криптовалют как «денег»: деньги – это то, что фактически функционирует, и именно так это должно быть догматически отражено в гражданском праве (Omlor, 2017).

Попытки нормативно-правового регулирования криптовалют

Нормативные барьеры скорее устанавливает публичное право, конституционно мотивированной задачей которого является государственное регулирование экономических процессов с целью предотвращения угроз для гражданина. Криптовалюты, которые функционируют не только на принципиально иной – цифровой, децентрализованной, но и на совершенно неподконтрольной верховному надзору, или, говоря юридическим языком, частноправовой основе, начинают формировать экономические процессы вне государственного контроля, и, тем более, за рамками национального правопорядка. Именно в этом заключается их преимущество, и в этом они сходятся с недоверием *Хайека* по отношению к манипулятивному вмешательству государства в денежный порядок: сделки с криптовалютами могут совершаться децентрализованно и свободно, прозрачно и безопасно, эффективно и глобально. К чему государство или подконтрольные ему посредники, коммерческие банки, если доверие может быть достигнуто благодаря криптографическим стандартам под надзором широкого круга «краудинвесторов»¹² на цифровой платформе “Swarm” (Свон, 2015. С. 32)?

¹¹ Германское гражданское уложение (*Bürgerliches Gesetzbuch / BGB*) – крупнейший и основополагающий закон Германии, регулирующий гражданские правоотношения; было разработано и принято еще в конце XIX века (впервые опубликовано в 1896 году). Уложение состоит из 5 книг (общая часть, обязательственное право, вещное право, семейное право и наследственное право) и более 2 тыс. статей (параграфов) и действует с изменениями и дополнениями вплоть до сегодняшних дней. Подробнее о немецкой правовой системе см., например: (Жалинский, Рёрихт, 2001).

¹² Краудинвестинг (нем. – *Schwarmfinanzierung*, англ. – *Crowdfunding*; дословно – «инвестирование толпой») – форма коллективных (микро-)инвестиций, позволяющая с помощью специальной платформы в интернете осуществлять вложения в стартап-проекты новых предприятий (с возможностью получения процентов от дохода или доли в акционерном капитале компании). Первые площадки по краудинвестингу появились в США в 2005 году. Подробнее см., например: (Oehler, 2017).

То, что это представляет фундаментальный вызов для традиционных институтов монетарного порядка, очевидно. И неудивительно, что главные субъекты денежной системы, пусть поначалу неуверенно, но всё же распознали признаки новой эпохи. С 2012 года всё чаще стали появляться научные исследования центральных банков и надзорных ведомств – ЕЦБ, Банка международных расчетов, Федерального управления финансового надзора Германии¹³ и других, в которых обсуждаются свойства и риски криптовалют, при этом зачастую парадигматически, на примере их родоначальника – биткоина (см., например: Bank for International Settlements, 2015). Со временем прежде осторожные оценки (ввиду незначительных объемов сделок, совершаемых скорее в «маргинальных» сообществах) сменяются всё более критическими замечаниями и предостережениями. Нарастающие негативные оценки подкрепляются, как правило, двойной аргументацией. С одной стороны, криптовалюты несут в себе существенные риски как объект финансовых вложений для инвесторов. Так, специалисты Европейской организации по ценным бумагам и рынкам (*ESMA*), Европейской банковской организации (*EBA*) и Европейской организации страхования и пенсионного обеспечения (*EIOPA*) в 2018 году предупредили потребителей о значительных рисках, связанных с покупкой и/или хранением криптовалют: «Высокая волатильность виртуальных валют, неопределенность относительно их будущего, ненадежность биржевых платформ и провайдеров электронных кошельков делают виртуальные валюты непригодными для большинства обычных потребителей, в том числе для тех, кто желает в них вложиться в краткосрочной перспективе, и особенно для тех, кто стремится к долгосрочным инвестициям, например, в качестве пенсионных сбережений» (European Banking Authority et al, 2018. P. 2). С другой стороны, в криптовалютах каждый раз оспаривается ключевое свойство денег, – способность функционировать как стабильное по стоимости средство для осуществления транзакций (European Central Bank, 2015). В этой связи уже последовали первые надзорно-регулирующие меры, например – запреты и закрытие торговых площадок после нашумевших банкротств бирж криптовалют (в частности, японской *Mt.Gox*).

В 2014 году Федеральное управление финансового надзора (*BaFin*), руководствуясь Законом о кредитных учреждениях (*Kreditwesengesetz / KWG*), классифицировало криптовалюты как расчетные единицы, а торговлю ими, соответственно, как деятельность, подлежащую надзору и требующую официального разрешения властей. Впрочем, 25 сентября 2018 года, в рамках судебного разбирательства по уголовному делу, инициированному полтора годами ранее в отношении местного оператора цифровой платформы по торговле биткоинами¹⁴, Берлинский апелляционный суд подверг сомнению подобное определение¹⁵. В своем оправдательном решении высший суд Берлина не только опроверг конституционно-правовые основания категоризации криптовалют, но и не признал биткоин ни расчетной единицей в русле Закона о кредитных учреждениях (*KWG*), ни электронными деньгами в соответствии с Законом о надзоре за платежными

¹³ Федеральное управление финансового надзора (*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht / BaFin*) было основано в 2002 году как независимое ведомство Федерального правительства (со штаб-квартирами в Бонне и Франкфурте на Майне) с целью осуществления надзора за рынком финансовых услуг в Германии.

¹⁴ 29 февраля 2016 года Участковый суд Тиргартена обвинил оператора криптовалютной биржи, у которого отсутствовало разрешение *BaFin* на торговлю «финансовыми инструментами», такими как биткоин, в уголовном преступлении и приговорил его к выплате штрафа в соответствии с § 54 абзацем 1 № 2 и абзацем 2 Закона о кредитных учреждениях. См.: (*Kreditwesengesetz*).

¹⁵ См.: KG, 25.09.2018 – AZ: (4) 161 Ss 28/18 (35/18). См. также: (Решение немецкого суда, 2018).

услугами¹⁶. По сути, данное решение санкционировало право на безлицензионные операции с биткоином в Германии¹⁷.

Таким образом, вопрос о надлежащем правовом регулировании криптовалют пока еще не разрешен и продолжает обсуждаться, несмотря на то, что параллельно с колебаниями курса постепенно угасает и общественный интерес. Исход данных дискуссий зависит от различных факторов и обстоятельств, что осложняет выработку оптимального решения на уровне единого глобального подхода. В этой связи приходится учитывать разнообразные аспекты, при которых, например, экономическая целесообразность в отношении энергопотребления и выбора мест размещения производства с учетом высоких энергозатрат и потребности в охлаждении ферм по добыче («майнингу») биткоина (Исландия)¹⁸ сталкивается с политико-экономическими конкурентными соображениями (Швейцария) или же геостратегическими интересами (Монголия). Недавно Сенат США одобрил возможные подходы к соответствующему регулированию с целью обеспечить безопасность потребителей, инвесторов и институтов финансовой системы и вместе с тем не упустить возможный «следующий всплеск» цифровых инноваций, а также не создать слишком значительных препятствий на пути реализации предпринимательских идей или технологического лидерства. При этом если в США биткоин приравнивается к собственности и подлежит налогообложению¹⁹, то в Германии с недавних пор виртуальные валюты больше не являются объектом налогообложения. Так, в феврале 2018 года Федеральное министерство финансов издало предписание, в котором подтвердило признание биткоина эквивалентом законного средства платежа, операции с которым не облагаются налогом на прибыль с капитала (Германия признала биткоин, 2018)²⁰. Впрочем, по мнению ряда авторитетных представителей «традиционной» денежной системы, цифровые валюты должны регулироваться с помощью набора международных правил, а не на уровне отдельных государств. «Эффективное регулирование виртуальных валют может быть достигнуто только путем как можно более широкого международного сотрудничества, поскольку регуляторные возможности национальных государств в этом вопросе явно ограничены», – отметил член правления Бундесбанка *Йоахим Вюрмелинг* в

¹⁶ Закон о надзоре за платежными услугами (*Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz / ZAG*), вступивший в силу в своей новой версии 13 января 2018 года (первая редакция была принята 25 июня 2009 года), существенно расширил нормативную базу финансового надзора, а также полномочия контрольных органов и спектр соответствующих услуг, подлежащих лицензированию в Германии. Подробнее см., например: (Таммер, 2018).

¹⁷ В отличие от ряда крупных стран, где уже сформированы определенные подходы к гражданско-правовой интерпретации и выработке адаптированных норм и правил взаимодействия с криптовалютами, в России до сих пор отсутствует какая-либо правовая дефиниция, а также четкое законодательное регулирование криптовалют. Осторожная позиция российских регуляторов в формировании нормативно-правовых основ развития «криптовалютной индустрии» обусловлена не только сложностью определения экономической и юридической природы частных цифровых средств платежа, но и стремлением более внимательного изучения и четкой проработки данного вопроса, чтобы предотвратить риски финансовых потерь для потребителей и исключить возможные угрозы нарушения стабильности финансово-экономической системы в целом. Подробнее см., например: (Рашева, Чиркова, 2017; Кучеров, 2018; Евдокимова, 2018; Хоменко, 2018; Василевская, 2019; Дёрр, Ковальски, Невский, 2019. С. 14–15).

¹⁸ Несмотря на то что среди европейских стран Исландия отличается наиболее жесткими запретами и ограничениями на проведение операций с биткоином, в этой стране довольно широко распространена практика «майнинга» криптовалюты. См.: (Шайдуллина, 2019. С. 91). Между тем, как известно, сегодня около 80% всех крупнейших «майнинговых пулов» расположены в Китае (Koenig, 2019. S. 75), несмотря на жесткие ограничительные меры в отношении рынка криптовалют, существующие в этой стране. Подробнее см., например: (Отношение к Криптовалюте в Китае, 2019).

¹⁹ Налоговая служба США рассматривает каждую операцию покупки с помощью биткоина как сделку по продаже собственности и облагает ее налогом на доход с капитала. При этом, как известно, федеративное устройство США допускает возможность правового регулирования криптовалют на уровне отдельных штатов. Подробнее см., например: (Dewey, 2019).

²⁰ При оплате цифровыми активами товаров и услуг в Германии взимается лишь НДС; при этом посреднические операции при обмене одних криптовалют на другие, а также цифровых валют на обычные деньги там не подлежат налогообложению. См.: (Правительство Германии установило, 2018).

одном из своих выступлений во Франкфурте на Майне в 2018 году (Apu rule on Bitcoin, 2018). Подобные заявления на официальном уровне лишь привлекают интерес широкой публики, прежде всего мелких и средних инвесторов, способствуя как укреплению рыночных позиций биткойна, так и дальнейшему развитию криптовалютной индустрии.

Заключение

Учитывая фундаментальное значение, которое деньги имеют для каждого общества, не следует легкомысленно относиться к принципам устройства монетарного порядка. Для обоснования возможности отмены монополии центральных банков с точки зрения теории денег недостаточно одних лишь указаний на изъяны существующей системы. Истинное преимущество альтернативных денежных систем нужно сначала доказать²¹ – особенно это касается таких факторов, как стабильность и доверие к устойчивости функций денег. Ведь деньги, будь то в аналоговой или цифровой форме, обретают свою «ценность» лишь тогда, когда пользователи уверены, что они смогут в любое время и в любом месте обменять их на товары и другие материальные блага. Хотя центральные банки, несмотря на критику, еще считаются заслуживающими доверия общественными институтами, они ощущают себя незащищенными от подрывных идей и новых вызовов. Независимо от политических оценок рисков, связанных с распространением криптовалют, они – в духе конкурентного подхода – способствуют усовершенствованию существующих структур, примером чему может служить опыт оптимизации систем моментальной оплаты (*Instant Payment System*)²². Посредством этих сервисов переводы в платежных транзакциях – повсеместно, безопасно и в любое время суток – должны зачисляться на счет получателя в течение нескольких секунд. Внедрение такого рода финансовых продуктов призвано повысить интеграционный, инновационный и конкурентный потенциал рынка (международных) платежей и лучше соответствовать меняющимся цифровым привычкам потребителей. Как уже нередко бывало в истории денег, подобные прорывные технологии указывают на смену облика и сущности значения валют. Деньги есть и остаются особой субстанцией.

Литература

Бутенко Е.Д. Биткойн. Состояние и перспективы развития криптовалюты // Финансы и кредит. 2014. № 23 (599). С. 44–47.

Валовая Т.Д. Криптовалюты и технология блокчейн – ключевые атрибуты новой социально-экономической системы // Банковское дело. 2018. № 5. С. 8–15.

Василевская Л.Ю. Токен как новый объект гражданских прав: проблемы юридической квалификации цифрового права // Актуальные проблемы российского права. 2019. № 5 (102) май. С. 111–119.

Винья П. Кейси М. Эпоха криптовалют. Как биткойн и блокчейн меняют мировой экономический порядок / Пер. с англ. Э. Кондуковой. М., 2017.

Германия признала биткойн законным платежным средством // ForkLog. 02.03.2018. Электронный ресурс: <https://forklog.com/germaniya-priznala-bitkoin-zakonnym-platezhnym-sredstvom/>. (Режим доступа: 16.08.2019).

Горда А.С., Горда О.С. Криптовалюты как новый элемент мировой финансовой системы // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2019. Т. 5 (71). № 1. С. 10–22.

²¹ См. в этой связи фундаментальное обоснование логической уловки «заблуждение нирвана» (“*nirvana fallacy*”), данное американским экономистом Гарольдом Демсетцем: (Demsetz, 1969).

²² Так, в ноябре 2018 года ЕЦБ была запущена система “*TARGET Instant Payment Settlement*” (TIPS): (European Central Bank), а с 2019 года Банком России внедрен собственный сервис моментальной оплаты – «Система быстрых платежей» (СБП): (Центральный банк Российской Федерации, 2019).

Дёрр Д., Ковальски О., Невский С.И. Цифровизация и денежный порядок. Проблемы и перспективы регулирования рынка криптовалют // *Terra Economicus*. 2019. 17(4). С. 6–22.

Евдокимова С.С. Криптовалюты – явление цифровой экономики: Перспективы развития и проблемы государственного регулирования // Развитие региональной экономики в условиях цифровизации. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», Грозный, 24–25 сентября 2018 г. / Отв. ред.: Цакаев А.Х., Саидов З.А., Арсаханова З.А. Грозный, 2018. С. 277–289.

Евразийская экономическая комиссия. Криптовалюты и блокчейн как атрибуты новой экономики. Разработка регуляторных подходов: международный опыт, практика государств – членов ЕАЭС, перспективы для применения в Евразийском экономическом союзе. Москва, 2019.

Жалинский А., Рёрихт А. Введение в немецкое право. М., 2001.

Звягин Л.С. Цифровая экономика и криптовалюты: вызов или угроза традиционному обществу // *E-Management*. 2018. Т.1. № 2. С. 80–92.

Кучеров И.И. Правовые подходы к легитимации криптовалют // *Вестник нижегородской академии МВД России*. 2018. № 2 (42). С. 183–193.

Лагутенков А. Криптовалюты. Правила применения // *Наука и жизнь*. 2018. № 2. С. 24.

Отношение к Криптовалюте в Китае на 2019 год // *Bytwork.com*. Портал о майнинге, блокчейне и криптовалютах. Электронный ресурс: <https://bytwork.com/articles/kriptoindustriya-v-kitae-sostoyanie-na-2019-god>. (Режим доступа: 2.10.2019).

Правительство Германии установило порядок налогообложения операций с цифровой валютой // *GOLDEN ISLAND*. Клуб свободных инвесторов. 2018. 2 марта. Электронный ресурс: <https://golden-island.net/nalog-na-kriptovalyutu-v-germanii/>. (Режим доступа: 10.09.2019).

Проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» // Минфин России. Документ от 25.01.2018. Электронный ресурс: https://www.minfin.ru/ru/document/%3Fid_4%3D121810. (Режим доступа: 2.10.2019).

Равал С. Децентрализованные приложения. Технология Blockchain в действии. СПб.: Питер, 2017.

Ращева Н.Ю., Чиркова О.И. Правовые основы электронной валюты (на примере bitcoin) // *Управление в современных системах*. 2017. № 1 (12). С. 60–68.

Решение немецкого суда поднимает вопросы о правовом статусе биткойна // *Bits.media*. Криптовалюты и блокчейн по-русски. 25.10.2018. Электронный ресурс: <https://bits.media/reshenie-nemetskogo-suda-podnimaet-voprosy-o-pravovom-statuse-bitkoina/>. (Режим доступа: 7.09.2019).

Саррацин Т. Европе не нужен Евро. М., 2015.

Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики. М., 2015.

Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // *Современные технологии управления*. ISSN 2226-9339. № 8 (80). Номер статьи: 8001. Дата публикации: 2017.08.28. Режим доступа (08.08.2019): <https://sovman.ru/article/8001/>.

Таммер С. Какие нововведения для Германии несет с собой Закон о надзоре за платежными услугами // *WINHELLER Blog*. 2018, 4 апреля. Электронный ресурс: <https://winheller.com/blog/ru/novovvedeniya-zakon-o-nadzore-za-platezhnymi-uslugami/>. (Режим доступа: 7.09.2019).

Шайдуллина В.К. Правовое регулирование оборота криптовалюты в Российской Федерации: мнение экспертного сообщества // *Теория и практика общественного*

развития, 2019. № 4. С. 90–94. Электронный ресурс: <http://elib.fa.ru/art2019/bv1422.pdf>. (Режим доступа: 29.09.2019).

Хоменко Е.Г. Возможности использования криптовалюты в банковской деятельности: правовой аспект // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2018. № 10. С. 97–103.

Центральный банк Российской Федерации. Система быстрых платежей. Электронный ресурс: <https://www.cbr.ru/psystem/sistema-bystrykh-platezhey/>. (Режим доступа: 5.09.2019).

Attnous S. The Bitcoin Standard: The Decentralized Alternative to Central Banking. Hoboken, New Jersey, 2018.

Any rule on Bitcoin must be global, Germany's central bank says // Reuters. 2018. January 15. Электронный ресурс: <https://www.reuters.com/article/us-bitcoin-regulations-germany/any-rule-on-bitcoin-must-be-global-germanys-central-bank-says-idUSKBN1F420E?il=0>. (Режим доступа: 8.09.2019).

Basse T. Internetgeld und wettbewerbliche Geld- und Währungsordnungen. Frankfurt a.M., 2003.

Binswanger M. Geld aus dem Nichts. Wie Banken Wachstum ermöglichen und Krisen verursachen. Weinheim, 2015.

Bank for International Settlements. Digital Currencies. 2015. November. Электронный ресурс: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d137.pdf>. (Режим доступа: 08.09.2019).

Collins M. Money and Banking in the UK: A History. London, 1988.

Demsetz H. Information and Efficiency: Another Viewpoint // Journal of Law and Economics. 1969. Jg. 12. H. 1. S. 1–22.

Deutsche Bundesbank (Hg.). Zahlungsverhalten in Deutschland 2017. Frankfurt a.M., 2018(a).

Deutsche Bundesbank. Eröffnungsrede. 4. Bargeldsymposium der Deutschen Bundesbank. 14.02. 2018(b). Электронный ресурс: <https://www.bundesbank.de/de/service/mediathek/videos/eroeffnungsrede-633988>. (Режим доступа: 08.08.2019).

Dewey J. (Ed.). Blockchain & Cryptocurrency Regulation 2019. London: Global Legal Group, 2019. Pp. 479–487.

Dörr J., Goldschmidt N., Schorkopf F. (Hg.). Share Economy. Institutionelle Grundlagen und gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen. Tübingen, 2018.

Dörr J., Kowalski O. Entnationalisierung durch die Brieftasche? // Frankfurter Allgemeine Zeitung. 19.10.2018(a). Nr. 243. S. 18.

Dörr J., Kowalski O. Vom Tal auf die Insel? Vom kalifornischen Liberalismus zur Sozialutopie Seasteading // APuZ – Aus Politik und Zeitgeschichte. 2018(b). Jg. 68. Heft 32–33. S. 16–21. Электронный ресурс: <http://www.bpb.de/apuz/273597/vom-kalifornischen-liberalismus-zur-sozialutopie-seasteading?p=all>. (Режим доступа: 08.08.2019).

European Banking Authority, European Securities and Markets Authority, European Insurance and Occupational Pensions Authority. Warning: ESMA, EBA and EIOPA warn consumers on the risks of Virtual Currencies. 2018. Электронный ресурс: https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma50-164-1284_joint_esas_warning_on_virtual_currencies1.pdf. (Режим доступа: 08.08.2019).

European Central Bank. Virtual currency schemes – a further analysis. 2015. February. Электронный ресурс: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>. (Режим доступа: 08.08.2019).

European Central Bank. What is TARGET Instant Payment Settlement (TIPS)? Электронный ресурс: <https://www.ecb.europa.eu/paym/target/tips/html/index.en.html>. (Режим доступа: 09.10.2019).

Friedman M. A Program for Monetary Stability. New York, 1960.

Hayek F.A. von. Choice in Currency: A Way to Stop Inflation // The Institute of Economic Affairs (Hg.). London, 1976. S. 9–44.

Hayek F.A. von. Entnationalisierung des Geldes. Eine Analyse der Theorie und Praxis konkurrierender Umlaufmittel (1976) // Bosch A., Veit R., Veit-Bachmann V. (Hg.). Entnationalisierung des Geldes. Schriften zur Währungspolitik und Währungsordnung, Tübingen, 2011. S. 129–254.

Kerber M.C. Den Bock zum Gärtner machen? – Eine ordnungspolitische Hinterfragung der Bankenunion // ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Stuttgart, 2014. Bd. 65. S. 75–98.

Koenig A. Die dezentrale Revolution. Wie Bitcoin und Blockchain-Technologie Wirtschaft und Gesellschaft verändern. München, 2019.

Kreditwesengesetz (Gesetz über das Kreditwesen). In der Fassung der Bekanntmachung vom 09.09.1998 (BGBl. I S. 2776) zuletzt geändert durch Gesetz vom 08.07.2019 (BGBl. I S. 1002) m.W.v. 16.07.2019 bzw. 21.07.2019 // dejure.org. Электронный ресурс: <https://dejure.org/gesetze/KWG/54.html>. (Режим доступа: 7.09.2019).

Küfner R.A. Das Krypto-Jahrzehnt. Was seit dem ersten Bitcoin alles geschehen ist – und wie digitales Geld die Welt verändern wird. Kulmbach, 2018.

Luhmann N. Einführung in die Systemtheorie. Heidelberg, 2017.

Mason P. Postcapitalism. A Guide to Our Future. London, 2016.

Meyer D. Verdeckte Staatsfinanzierung in 19 Euro-Staaten // Wirtschaftswoche. 2016. 20. Februar. Электронный ресурс: <https://www.wiwo.de/politik/europa/denkfabrik-verdeckte-staatsfinanzierung-in-19-euro-staaten/12947078.html> (Режим доступа: 8.08.2019).

Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Bitcoin Foundation, 2008.

Oehler A. „Infos für den Schwarm: Werden Crowdinvesting-Kleinanleger mit VIBs gut informiert? Eine empirische Untersuchung“. Im Auftrag des Ministeriums für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg. Stuttgart, 2017. Dezember. Электронный ресурс: <https://www.verbraucherportal-bw.de/site/pbs-bw-new/get/documents/MLR.Verbraucherportal/Dokumente/Dokumente%20pdfs/Forschung/Abschlussbericht%20Crowdinvesting%20MLR%20CCMP%2020171206%20Oehler.pdf> (Режим доступа: 5.09.2019).

Omlor S. Geld und Währung als Digitalisate // Juristenzeitung. 2017. Vol. 72. S. 754–763.

Schmölders G. Geldpolitik. Tübingen, 1962.

Schüller A. Europäische Bankenunion in einem interventionistischen Ordnungsmilieu. Ordnungspolitische Anmerkungen zu ‚Stairway to Heaven‘ oder ‚Higway to Hell‘? Eine Einschätzung der Europäischen Bankenunion von Uwe Vollmer (S. 147–174) des vorliegenden ORDO-Jahrbuchs Bd. 66 // ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Stuttgart, 2015. Bd. 66. S. 175–192.

Seiche F. Währungskonkurrenz und Notenbankfreiheit. Möglichkeiten einer wettbewerblich organisierten Geldverfassung? Marburg, 1997.

Soeteman K. Kryptowährungen für Dummies / Übers. aus dem Niederländischen von Rainer G. Haselier. Weinheim, 2019.

Tagesschau. EZB darf Staatsanleihen kaufen. Stand: 11.12.2018. Электронный ресурс: <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/ezb-eugh-staatsanleihen-101.html>. (Режим доступа: 9.08.2019).

Предметный указатель

- Автоматизированные системы управления предприятием (АСУП) 45
- Антимонопольное законодательство 58, 59, 64, 71, 72
- Ассоциация работодателей BusinessEurope 78, 102
- Аутсорсинг 42, 44, 62, 67, 112
- Банк международных расчетов 133
- Биткоин 127, 128, 131, 133, 134, 135, 136
- Блокчейн 35, 61, 125, 127, 130, 135, 136
- Большие данные (big data) 26, 27, 32, 34, 35, 60, 62
- «Брексит» (Brexit) 16, 21
- Бреттон-Вудская валютная система 119, 129
- Ведомство по опеке над государственным имуществом (Treuhandanstalt) 19
- Вишеградские государства 19
- Всемирная торговая организация (ВТО) 18, 19, 20, 21
- Всемирный банк 20
- Германское гражданское уложение (Bürgerliches Gesetzbuch / BGB) 95, 132
- «Глобальное регулирование» 120, 121
- Государственная монополия на деньги 129
- Государственно-монополистический капитализм 122
- Государство всеобщего благосостояния (welfare state) 16, 17
- Группа GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft) 50, 59, 60
- Деиндустриализация 30, 32
- Директива о европейских производственных советах 98, 100
- Директор по труду и социальным вопросам (Arbeitsdirektor) 90, 91
- Дирижизм 7
- Договор о ЕС (ДЕС / Маастрихтский договор, Маастрихтские соглашения) 7, 8, 10, 11, 12, 99
- Договор о функционировании ЕС (ДФЕС / Римский договор) 8, 10, 11, 12, 57, 87, 92, 93, 95, 99, 102, 128
- Договор об учреждении Европейского экономического сообщества (Римский договор) 78
- Европейская банковская организация (European Banking Authority / ЕБА) 133, 137
- Европейская комиссия 57, 72
- Европейская конвенция по правам человека (ЕКПЧ) 94
- Европейская конфедерация профсоюзов (ЕКП) 78, 102
- Европейская организация по ценным бумагам и рынкам (European Securities and Markets Authority / ESMA) 137
- Европейская организация страхования и пенсионного обеспечения (European Insurance and Occupational Pensions Authority / ЕИОРА) 133, 137
- Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) 8
- Европейский банковский союз (ЕБС) 129
- Европейский конституционный конвент 8, 11
- Европейский производственный совет (ЕПС) 93, 98, 99, 100
- Европейский социальный диалог 92, 93, 98
- Европейский союз (ЕС) 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 123, 13, 17, 19, 21, 22, 28, 25, 30, 31, 36, 50, 84, 87, 92, 93, 94, 99, 100, 101, 102, 144
- Европейский суд 9
- Европейский фонд стратегических инвестиций (European Fund for Strategic Investments / EFSI) 36
- Европейский центральный банк (ЕЦБ) 19, 124, 128, 129, 135
- Европейское акционерное общество (ЕАО) 86, 87, 93

Европейское объединение угля и стали (ЕОУС) 7, 8, 9
Европейское сообщество по атомной энергии (ЕВРАТОМ) 7, 9
Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) 7, 9
Единая аграрная политика ЕС 9
Изменения климата 124
Индивидуальный трудовой договор 95
Индустрия 4.0 26, 32, 33, 35, 36, 37, 92
Инициатива «за суверенные деньги» (“Vollgeld”) 129
Инсорсинг 41, 42
Интернет вещей (Internet of things) 32
Калифорнийский либерализм 131
Каршеринг 50, 62
Кейнсианство 10, 18, 119
Коллективное трудовое партнерство (система тарифных соглашений) 79, 80
Коллективный договор (тарифный договор, тарифное соглашение) 81, 82, 86, 94, 95, 112, 113
Коммуникация ближнего поля (Near Field Communication / NFC-технология) 131
Конституционный договор ЕС 10
Конфедерация труда России (КТР) 108, 112
Координируемая рыночная экономика 16
Краудворкинг 73
Краудинвестинг 132
Краудсорсинг 44
Кредитор последней инстанции 120, 122
Кремниевая долина 35
Кривая Филлипса 120
Кризис евро 12, 118
Криптовалюта 125, 127, 128, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137
Криптокотен 131
Макропруденциальное регулирование 121
«Манчестерский капитализм» 5
Маркетплейс (Marketplace) 47, 53, 54, 57
Международная конфедерация профсоюзов (МКП) 102
Международная организация работодателей (МОП) 102
Международная организация труда (МОТ) 101
Международный валютный фонд (МВФ) 20, 22
Межрегиональный профсоюз работников автопрома (МППРА) 113
Миграционный кризис ЕС 21
Наблюдательный совет 84, 90, 147
Национальная промышленная стратегия – 2030 50
Немецкий федеральный банк (Бундесбанк) 19, 124, 131, 134
Неолиберализм 17, 18, 21, 121
Новая экономика 40, 121, 136
Общий регламент по защите данных в ЕС 72
Объединение немецких профсоюзов (Deutscher Gewerkschaftsbund / DGB) 84
Объединенный профсоюз работников сферы услуг (Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft / ver.di) 89
«Один пояс – один путь» 20
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 27, 28
Ордолиберализм 15, 17, 19, 22
Открытые данные (open data) 64
Планификация 7

«Поколение 1968 года» 122
Политика количественного смягчения (quantitative easing) 128
Постиндустриализм 41, 44
Правило Тейлора 19
Право участия работников в управлении предприятием (Mitbestimmung) 83, 90, 104, 105, 106
Принцип субсидиарности 5, 87, 103
Производственный совет 83, 84, 86, 90, 99, 101, 112
«Разнообразие капитализма» (varieties of capitalism) 16, 23
Разрозненность, «фрагментация» („Mosaikbetrachtung“) правовых норм 96, 97
Регламент «Брюссель I» (Brussels I Regulation) 96
Регламент «Рим I» (Rome I Regulation) 95, 96, 97
Регламент «Рим II» (Rome II Regulation) 97
Регулируемая рыночная экономика 12, 16
Рейганомика 18
«Рейнский капитализм» 4
«Сделано в Китае 2025» (“Made in China 2025”) 17
Сельское хозяйство 4.0 60
Сетевые эффекты (прямые и косвенные) 32, 33, 35, 53, 54, 55, 56, 58
Система быстрых платежей (Instant Payment System) 135, 137
Система национальных счетов 27, 33
Система социального обеспечения 12, 17, 61, 62, 67, 73, 78
Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) 11, 19
Соглашения транснациональных компаний (Transnational Company Agreements / TCA) 87
Социальное партнерство 3, 71, 78, 87, 83, 87, 102
Тарифная автономия 3, 78, 79, 80, 81, 82, 84, 89, 90, 92, 93, 96, 101, 102, 103
Технологии пирингового (однорангового) обмена данными (peer-to-peer) 35, 138
Технологии распределенного реестра 125
Технологии широкого применения 26
Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП) 22
Транснациональные корпорации (ТНК) 3, 77, 89, 107, 110, 111, 112, 113, 114, 115
«Третий путь» 122
Тэтчеризм 18
«Убийственные поглощения» (killer acquisitions) 59, 60
Умный дом (smart living) 26, 32
Федеральная антимонопольная служба 57, 58
Федеральная резервная система (ФРС) 19, 119
Федеральное объединение союзов немецких работодателей (Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände / BDA) 84, 87, 145
Федеральное управление финансового надзора (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht / BaFin) 133
Федерация независимых профсоюзов России (ФНПР) 108, 111
Фиатные (фидуциарные) деньги 119
Фиктивная самозанятость 62, 67
Финансиализация 122, 124
Финансовый капитализм 122
Финансовый кризис 2007–2008 годов 21, 121, 118, 123
Фрайбургская школа 70, 71
Хартия ЕС об основных правах 10, 94
Христианско-демократический союз (ХДС) 4, 5, 145
Цифровая платформа 133
Цифровая трансформация бизнеса 45

Цифровой агрегатор 48
Частно-государственное партнерство 118
Четвертая промышленная революция 32
Экономика «мыльного пузыря» 122
Экономика данных 60, 61, 62, 72
Экономика платформ 50, 51, 53
Экономика совместного использования (sharing economy) 26, 32, 33, 48, 74, 131
Экономический и валютный союз (ЕС) 10, 12, 19, 21
Экономия за счет масштаба 55, 56, 58, 71
Электронное здравоохранение 65

Именной указатель

Аденауэр, Конрад 4, 5, 144, 145, 146
Альтмайер, Петер 50
Белл, Дэниел 41, 49
Бисмарк, Отто фон 5
Вайдман, Йенс 131
Вебер, Макс 4
Вюрмелинг, Йоахим 134
Гильфердинг, Рудольф 122
Гринспен, Алан 121
Коль, Гельмут 18
Крамер, Инго 82, 84
Лагард, Кристин 22
Ленин, Владимир Ильич 122
Луман, Никлас 127
Макнабб, Билл 124
Мюллер-Армак, Альфред 15, 70, 91
Най, Джозеф С. 15
Накамото, Сатоши 127, 128
Никсон, Ричард 119
Ойкен, Вальтер 19, 70, 71
Поланьи, Карл 15, 22
Рейган, Рональд 18
Тапскотт, Дон 40
Трамп, Дональд 16, 21
Тэтчер, Маргарет 18
Филлипс, Олбан У. 119, 120
Финк, Ларри 124
Фукуяма, Фрэнсис 20
Хайек, Фридрих Август фон 15, 122, 128, 129, 130, 131, 132
Хальштейн, Вальтер 7
Хамби, Клайв 52
Хау, Джеф 44
Херцог, Роман 66
Хоффманн, Райнер 84
Шмёльдерс, Гюнтер 127
Шмидт, Хольгер 50
Штреземан, Густав 122
Эйнштейн, Альберт 121
Эрхард, Людвиг 7, 70, 71
Юнкер, Жан-Клод 10

Сведения об авторах и переводчиках*

Бизюков Петр Вячеславович социолог, ассоциированный научный сотрудник Социологического института РАН – филиал ФНИСЦ РАН, руководитель независимого проекта «Мониторинг трудовых протестов». Занимается изучением социально-трудовых отношений, профсоюзным и забастовочным движением с 1983 г.

Вамбах, Ахим доктор экономических наук, профессор экономики Университета Мангейма (с апреля 2016 г.), президент Центра европейских экономических исследований имени Лейбница, г. Мангейм (с 2016 г.), член (с 2014 г.) и председатель (с 2016 г.) Монопольной комиссии, сопредседатель экспертной комиссии Федерального правительства «Конкурентное право 4.0» (с 2018 г.). Ранее – профессор экономики и экономической теории Университета Эрлангена–Нюрнберга (с 2001 по 2005 г.), профессор экономики и директор Института экономической политики Кёльнского университета (с 2005 по 2016 г.), председатель Общества «Социальная политика» (с 2017 по 2018 г.), член руководящей группы «Национальная платформа по электромобильности» при Федеральном правительстве (с 2015 по 2018 г.), член Научного совета по совершенствованию системы выравнивания структурных рисков при Федеральном ведомстве страхования (с 2017 по 2018 г.), председатель Научного совета Федерального министерства экономики и энергетики (с 2012 по 2015 г.). Получил ученые степени кандидата физических наук в Оксфордском университете (в 1994 г.), магистра экономики в Лондонской школе экономики (в 1995 г.) и доктора экономических наук в Мюнхенском университете (в 2000 г.). Область научных интересов: теория и практика дизайна рыночных институтов и конкурентная политика.

Вробель, Ральф кандидат политических и исторических наук, профессор экономики и экономической политики Западно-Саксонского Университета прикладных наук Цвиккау (с 2004 г.). Ранее – изучал банковское дело, а затем экономику в Кильском университете имени Христиана Альбрехта (с 1990 по 1996 г.), аспирантура Фонда Конрада Аденауэра (с 1996 по 1999 г.), преподаватель экономической политики в Университете Тарту, Эстония (с 1999 по 2001 г.), референт в деканате экономического факультета Университета Эрфурта. Является признанным специалистом в области экономической истории, политики хозяйственного порядка, институциональной и эволюционной экономики, а также региональной, социальной и экономической политики ЕС и азиатских стран.

Гекке, Генри кандидат философских наук (PhD), руководитель исследовательской группы „*Big Data Analytics*“ в Институте немецкой экономики (с 2017 г.). Ранее – изучал экономику в Техническом университете Дортмунда, университетах Лüneбурга и Глазго; личный помощник директора Института немецкой экономики (*IW*) в Кёльне (с 2012 по 2017 г.) и старший экономист в „*IW Consult GmbH*“ (в 2017 г.). Является экспертом в области больших данных, цифровизации, экономики данных и искусственного интеллекта.

Грайнер, Штефан доктор юридических наук, профессор гражданского, трудового и социального права (с 2012 г.) и директор Института трудового права и права социального обеспечения (с 2018 г.) – факультета государственного права Боннского университета. Ранее – научный сотрудник Института немецкого и европейского трудового и социального права Кёльнского университета (с 2002 по 2004 и с 2006 по 2011 гг.), профессор гражданского, трудового и социального права Бохумского университета (с 2011 по 2012 г.), приглашенный доцент Школы немецкого права Варшавского

* Составлено С.И. Невским.

университета (с 2013 г.), член отборочных комиссий Немецкой службы академических обменов, Фонда Конрада Аденауэра, эксперт Студенческого фонда немецкого народа, член Научно-консультативного совета при Федеральном министерстве труда и социальной сферы. Является ведущим специалистом в области немецкого и европейского трудового и социального права.

Дёрр, Джулиан кандидат философских наук (PhD), руководитель направления «политика цифровизации и инноваций» в Германской ассоциации семейных предприятий *DIE FAMILIENUNTERNEHMER e.V.*, г. Берлин (с 2019 г.). Ранее – изучал экономику и политологию в университетах Бамберга, Парижа, Будапешта и Мюнхена; научный сотрудник в университетах Мюнхена и Зигена (с 2011 по 2016 г.), стипендиат и научный сотрудник Исследовательского центра изучения нормативных основ общества Института публичного права – факультета государственного права Боннского университета (с 2017 по 2019 г.), исполнительный директор Общества «Социальное рыночное хозяйство» (с 2014 по 2019 г.). Область научных интересов: европейская экономическая политика, история экономических учений, региональная и структурная политика, теория хозяйственного порядка и политика цифровизации.

Дирмайер, Матиас аспирант *NRW School of Governance* Института политических наук Университета Дуйсбурга–Эссена, личный помощник директора Института немецкой экономики в Кёльне (с 2015 г.). Ранее – изучал экономику в Цюрихском университете, университетах Сант-Галлена, Буэнос-Айреса и Парижском институте политических исследований. Область научных интересов: междисциплинарные исследования последствий структурных изменений экономики в результате глобализации и цифровизации, а также проблемы экономической политики в контексте формирующегося правового популизма в Европе (тема диссертационного исследования).

Кампетер, Штеффен дипломированный экономист, главный исполнительный директор Федерального объединения союзов немецких работодателей (с 2016 г.), член телевизионного совета *ZDF* (с 2018 г.) и заместитель председателя Совета директоров Федерального агентства по труду (с 2019 г.). Ранее – окружной председатель ХДС в Оствестфален-Липпе и заместитель регионального председателя ХДС в Северном Рейн-Вестфалия (с 2012 по 2016 г.), член Германского бундестага (с 1990 по 2016 г.): председатель фракции ХДС/ХСС в Комитете по бюджету (с 1999 г.), представитель парламентской группы ХДС/ХСС в Комитете по бюджету (с 2005 по 2009 г.), парламентский статс-секретарь при федеральном министре финансов (с 2009 по 2015 г.).

Ковальски, Олаф магистр юридических наук, аспирант, научный сотрудник и исполнительный директор Исследовательского центра изучения нормативных основ общества Института публичного права – факультета государственного права Боннского университета (с 2016 г.). Ранее – изучал юриспруденцию, государственное и конституционное право в университетах Бонна и Флоренции. В своем диссертационном исследовании он занимается проблемами фундаментальных правовых основ наличных денег с точки зрения европейского и конституционного права.

Кроуфорд, Клаудиа руководитель Представительства Фонда Конрада Аденауэра в Австрии, г. Вена (с 2019 г.). Ранее – получила диплом инженера по специальности «Средства автоматизации и кибернетика» в Техническом университете г. Ильменау, Тюрингия (в 1990 г.), член Германского бундестага (с 1990 по 2005 г.), Федеральный министр по вопросам семьи, пенсионеров, женщин и молодежи (с 1994 по 1998 г.), руководитель Представительств Фонда Конрада Аденауэра в Сербии, Косово и

Черногории, г. Белград (с 2005 по 2010 г.), в Великобритании, г. Лондон (с 2010 по 2013 г.) и в Российской Федерации, г. Москва (с 2013 по 2019 г.).

Кунце, Томас кандидат философских наук (PhD), руководитель Представительства Фонда Конрада Аденауэра в Российской Федерации (с 2019 г.). Ранее – руководитель Ведомства по делам иностранцев и Управления по надзору за деятельностью местных органов власти в районной администрации г. Лейпцига (с 1990 по 1995 г.), приглашенный доцент в Университете Овидия и национальном колледже „*Mirceael Batrin*“ в г. Константа, Румыния (с 1995 по 2001 г.), руководитель Представительства Фонда Конрада Аденауэра в Российской Федерации, г. Москва (с 2005 по 2007 г.), руководитель референтуры по странам Европы и Северной Америки в штаб-квартире Фонда Конрада Аденауэра в г. Берлин (с 2007 по 2010 г.), региональный уполномоченный представитель Фонда Конрада Аденауэра по Центральной Азии в г. Ташкент (с 2002 по 2005 и с 2010 по 2019 гг.), почётный профессор Академии Государственного и общественного строительства при Президенте Республики Узбекистан в г. Ташкент и Ургенского Государственного Университета имени Аль-Хорезми (с 2004 г.), посол Восточной Европы, России и Центральной Азии Швейцарско-Германского Института историко-художественного сценического постановочного мастерства, г. Цюрих / г. Берлин (с 2009 г.).

Майер, Томас кандидат философских наук (PhD), дипломированный финансовый аналитик (CFA, с 2002 г.), старший научный сотрудник Центра финансовых исследований (CFS) и директор-основатель научно-исследовательского института *Flossbach von Storch AG* (с 2012 г.), почетный профессор Университета Виттен/Хердеке (с 2015 г.). Ранее – научно-исследовательская деятельность в Институте мировой экономики в Киле (с 1978 по 1982 г.), занятие различных должностей в Международном валютном фонде в Вашингтоне (с 1983 по 1990 г.), в *Salomon Brothers* во Франкфурте-на-Майне (с 1990 по 1991 г.) и в *Goldman Sachs* в Лондоне (с 1991 по 2002 г.); главный экономист по Европе в *Deutsche Bank* в Лондоне (с 2002 по 2009 г.), главный экономист *Deutsche Bank Group* и руководитель *Deutsche Bank Research* (с 2010 по 2012 г.). Является автором многочисленных публикаций по проблемам мировой и европейской экономики, финансовых рынков и денежно-кредитной политики.

Невский Сергей Игоревич кандидат экономических наук, доцент кафедры истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (с 2006 г.). Ранее – изучал экономику в университетах Москвы, Берлина, Марбурга и Карлсруэ, ведущий экономист в Московском банке Сбербанка России (с 1998 по 2001 г.), преподаватель кафедры истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (с 2002 по 2006 г.). Член новой экономической ассоциации (г. Москва), Рабочей группы российских историков-германистов (г. Москва) и Института имени Вильгельма Рёнке (г. Эрфурт, Германия). Является ведущим российским специалистом в области экономической истории и теории хозяйственного порядка Германии.

Славин Борис Борисович кандидат физико-математических наук, научный руководитель факультета прикладной математики и информационных технологий, профессор кафедры бизнес-информатики Финансового университета при Правительстве РФ (с 2014 г.). Член Координационного совета СДС «ИТ-Стандарт», Экспертного совета «ИТ в образовании» при Комитете по образованию и науке Государственной Думы РФ и Рабочей группы по цифровой экономике Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям. Один из создателей первой в России интеллектуальной экспертной сети *EXPINET*, алгоритм работы которой является альтернативой социальной сетям. Организатор и председатель первого в России ежегодного Конгресса, посвященного

развитию SMART общества (с 2014 г.). Область научных интересов: технологии коллективного интеллекта и экономика знаний.

Хаукап, Юстус доктор экономических наук, профессор экономики и директор Института конкурентной экономики (*DICE*) Дюссельдорфского университета имени Генриха Гейне (с 2009 г.). Ранее – научный сотрудник в Университете Саара, г. Саарбрюккен (с 1992 по 1997 г.), главный аналитик по вопросам конкуренции и регулирования Казначейства Новой Зеландии, г. Веллингтон (с 1997 по 1999 г.), научный ассистент кафедры экономической политики Университета Бундесвера в Гамбурге (с 1999 по 2003 г.), профессор экономической политики в университетах Бохума (с 2003 по 2007 г.) и Эрлангена–Нюрнберга (с 2007 г. по 2009 г.), член (с 2006 по 2014 г.) и председатель (с 2008 по 2012 г.) Монопольной комиссии при Федеральном правительстве Германии, декан экономического факультета Дюссельдорфского университета (с 2015 г.). По рейтингу издания *Frankfurter Allgemeine Zeitung* входит в число 30 самых влиятельных экономистов Германии (с 2013 г.). Является членом многочисленных экспертных советов и академических организаций. Имеет более 100 научных публикаций в области конкурентной политики, регулирования и институтов и считается одним из ведущих экспертов в Германии по вопросам цифровой экономики.

Хютер, Михаэль кандидат философских наук (PhD), почетный профессор частного университета *EBS Business School* в Эстрих-Винкеле (с 2001 г.), директор и член Президиума Института немецкой экономики в Кельне (с 2004 г.), председатель наблюдательного совета *TÜV Rheinland AG* и адъюнкт-профессор в Стэнфордском университете, Калифорния, США (с 2019 г.). Ранее – научный сотрудник (с 1991 по 1995 г.) и генеральный секретарь (с 1995 по 1999 г.) Экспертного совета по оценке общеэкономического развития, главный экономист (с 1999 по 2004 г.) и руководитель департамента экономики и коммуникаций (с 2001 г.) *Deka Bank* в г. Франкфурт-на-Майне.

Шоркопф, Франк доктор юридических наук, профессор кафедры публичного права и европейского права Гёттингенского университета имени Георга-Августа (с 2009 г.), действительный член Академии наук Гёттингена (с 2016 г.). Ранее – научный сотрудник во Второй палате Федерального конституционного суда (с 2002 по 2005 г.), научный сотрудник Института публичного права – факультета государственного права Боннского университета (с 2005 по 2007 г.), декан юридического факультета (с 2012 по 2014 г.) и член Сената (с 2015 по 2019 г.) Гёттингенского университета.

Переводчики

Балахонов, Владимир член Союза переводчиков Германии, присяжный переводчик в Берлине, преподаватель Лейпцигского университета.

Кравец, Джессика кандидат философских наук (PhD), ассистент по маркетингу и международным связям в *Anticomondo Auktions GmbH*, внештатный редактор издательских проектов в области лингвистики и литературы для словацких университетов и Словацкой академии наук.

К. Кроуфорд, Т. Кунце, С.И. Невский

Социальное рыночное хозяйство в условиях глобализации

Подписано в печать 15.09.2020.

Формат 70х90 1/16. Печать цифровая.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 10,53. Заказ № 481.

ООО «Рекламно-издательская фирма «СЕМИР»

127253, г. Москва, ул. Слепнева, д. 17, стр. 2, пом. 1

Отпечатано в типографии ООО «Викас-Принт»

127015, г. Москва, ул. Новодмитровская, 5А, стр. 1, офис 612

ISBN 978-5-6044480-2-1



9 785604 448021



Konrad
Adenauer
Stiftung



ISBN 978-5-6044480-2-1



9 785604 448021