

330.01

XXI :
38

A.B., . . . , ,
« » (. . .) ,

. . . » ,
. . .

« » - mainstream'a -
, (-
) -
.

« » () ,
» -
, « » ,

, : , , ,

(.) ,
« »³⁹.

© . . . , . . . , 2011 .

38 « » (2006,
3).

39 . . . , 2005;
. . . , 2005.

которых подвижек в научном сообществе и в экономико-политической стратегии, происходящих в нашей стране. Мы имеем в виду не только появление ряда значимых докладов⁴⁰, но и провозглашенный властью курс на приоритетное развитие таких сфер, как образование, медицина, жилье и др., самым прямым образом связанных с воспроизводством человеческих качеств.

Из интенций российских властей получилось черномырдинское «как всегда», что закономерно: реализация гуманитарной стратегии бюрократической властью, представляющей интересы сращенного с государством корпоративного капитала и пресвоящей право-либеральную политику невозможна в принципе. Но практическая необходимость в реализации таких приоритетов стоит все более остро⁴¹.

Между тем сама по себе проблема Человека в экономической теории стоит как минимум со времен Адама (Смита), да и термин «человеческий капитал» появился и стал общераспространенным в мировой литературе много лет назад⁴². При всем при этом отношение к проблеме во многом остается скорее прикладным. Фундаментальные теоретические проблемы и вопросы методологии поднимаются относительно редко. Тем важнее, что авторы названных диссертаций сделали предметом своих исследований именно эти аспекты, хотя акцент на неоклассической методологии в первой и стремление к развертыванию и дальнейшему обоснованию подхода к экономическому качеству человека, как «капитала», во второй провоцирует на полемику.

Соответственно задачей данного текста станет по-неволе краткое (ограниченное рамками одного текста) обоснование следующего тезиса: историко-системный взгляд позволяет показать, что в экономике XXI века Человек все более выступает как (1) субъект творческой деятельности, который при этом (2) целостно подчинен тотальному рынку и капиталу и в силу этого (3) обретает видимостную форму «человеческого «капитала».

Обоснование этого вывода позволит, в свою очередь, показать противоречия и границы развития человеческих качеств (прежде всего – творческого, личностного потенциала) в условиях тотальной гегемонии капитала⁴³.

Человек в экономике: к критике теории «человеческого капитала»

В современной экономической науке, развивающейся преимущественно в рамках «рыночно-центрической» парадигмы⁴⁴, историко-системный подход не пользуется популярностью вообще и в связи с исследованием проблемы Человека – в частности. Между тем, достаточно хорошо известно, что Человек в экономике играет много качественно различных ролей, каждая из которых существенно изменяется исторически.

⁴⁰ См. например: Человеческий капитал и Россия. Материалы теоретического семинара ИМЭМО. М.: ИМЭМО РАН, 2005.

⁴¹ Развернутое обоснование этого, равно как и основные параметры стратегии приоритетного развития человеческих качеств раскрыты в книге без преувеличения выдающегося российского специалиста в области проблем образования О.Н.Смолина (См.: Смолин О.Н. Образование для всех. М., 2007).

⁴² Речь идет прежде всего о работах Г. Беккера, Т. Шульца и Э. Денисона начала 60-х гг XX века (Becker G. Investment in Human Capital // The Journal of Political Economy, 1962, №10; Denison E. The Sources of Economic Growth in US and Alternative before US. N.Y., 1962; Schultz T. The Economic Value of Education. N.Y., 1963), а также о более поздних работах, связывающих концепцию «человеческого капитала» с концепцией «информационного общества» и «общества знаний» (Becker G.S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Social Reference to Education. Chicago-London, 1993; Hudson W.J. Intellectual Capital: How to Build It, Enhance It, Use It. N.Y., 1993; Machlup F. Economics of Information and Human Capital. Princeton, 1994; etc.). Аналитический обзор основных течений по проблеме человека в экономической теории и оригинальная авторская позиция представлена в работах В.С. Автономова «Человек в зеркале экономической теории» (М., 1993) и «Модель человека в экономической науке» (М., 1998).

⁴³ Подробнее эти тезисы обоснованы в нашей работе «Глобальный капитал» (М.: УРСС, 2004).

⁴⁴ К этой проблеме мы уже обращались в одном из текстов этой части, а также в статье: Бузгалин А.В., Колганов А.И. «Рыночно-центрическая» экономическая теория устарела // Вопросы экономики, 2004, №3.

Начнем с того, что Человек есть (1) субъект деятельности. Этот взгляд не то, чтобы отрицается – он в большинстве случаев просто игнорируется в рамках неоклассической парадигмы. Для нас же это эмпирически очевидное утверждение будет принципиально важно. Более того, для дальнейшего анализа нам потребуется различение репродуктивного труда и творческой деятельности⁴⁵, а также фиксация того, что некоторые функции человека как субъекта деятельности могут быть отчуждены от человека (например, в условиях разделения труда функция целеполагания – то, что наиболее ярко отличает деятельность Человека от функций животного – может быть отделена от непосредственного работника).

Далее, любая школа экономической теории признает, что (2) человек есть субъект некоторых экономических отношений (купли и продажи товаров или подчинения общинным традициям, найма на работу или рабства, получения социальных трансфертов или присвоения ренты, и т.п.), которые различаются исторически и в которые он выступает в некотором особом историческом облики. Оно, в свою очередь, определяет систему ценностей и мотивов деятельности, поведения, принятия решений. И хотя в неоклассической парадигме исходно был заложен лишь один тип человека (*homo economicus*), однако в настоящее время все чаще встречается понимание ограниченности такого подхода. Более того, никто, например, не станет спорить, что агент рыночной и плановой экономик (*homo economicus* и *homo soveticus*) – это разные с экономической точки зрения агенты с разными ценностями, мотивами и стереотипами поведения.

Более спорным является тезис о том, что экономическая теория должна учитывать (3) различный социально-экономический статус представителей разных социальных групп. Но и здесь различие (по содержанию деятельности, роли в экономической системе и т. п.) люмпена, классического наемного рабочего, менеджера, мелкого предпринимателя, олигарха и государственного чиновника выглядит достаточно важным, даже если оставить в стороне марксистский классовый подход⁴⁶.

Наконец, не забудем о том, что человек есть еще и (4) создатель институтов (в рамках марксистской парадигмы – субъект социального творчества), а также (5) гражданин, личность с особой культурой, нравственностью и т. п. и что все это имеет существенные национальные, культурные, исторические и т.п. особенности.

При таком подходе достаточно очевидна по меньшей мере ограниченность взгляда, фактически сводящего статус человека в современной экономике к «человеческому капиталу».

И все же появление этого термина сугубо не случайно. Более того, причины его генезиса укажут нам и на то, почему он столь распространен, каково действительное содержание процессов, вызвавших к жизни этот термин, и как оно преломляется в термине «человеческий капитал», а также почему именно он столь активно используется в современной науке.

Прежде всего, встает вопрос о том, почему в аппарате экономической теории появилось понятие «человеческий капитал», а традиционные представления о «труде» (педанты-марксисты сказали бы – «рабочей силе»), как том товаре, который работник продает на рынке, оказались недостаточны.

Для этого есть несколько хорошо известных оснований.

Первое и главное основание связано с изменениями в практике жизнедеятельности капитала: начиная с некоторого этапа, значительная часть фирм столкнулась с тем, что использование ими человеческих ресурсов не исчерпывается проблемой приобретения на рынке и использования в производстве товара «рабочая сила» («труда»). Практика поставила задачи существенных инвестиций в развитие человеческих качеств работников и, как следствие, необходимость ото-

⁴⁵ См.: Батищев Г.С. Диалектика творчества. СПб, 1997; Библер В.С. Мышление как творчество. М., 1975; Ильенков Э.В. Философия и культура. М., 1991 и др. Авторская позиция по этому вопросу была сформулирована в работах «По ту сторону отчуждения» (М., 1990) и «По ту сторону царства необходимости» (М., 1998). Анализ зарубежных авторов, акцентирующих роль творческой деятельности как одной из важнейших характеристик возникающего постиндустриального общества, и своеобразный собственный взгляд, отчасти воспроизводящий старый марксистский тезис о неотчуждаемости творческой деятельности можно найти, в частности, в работах В. Иноземцева («По ту сторону экономического общества». М., 1999 и др.).

⁴⁶ Авторы, однако, считают, что забывать о нем не следует, хотя следует существенно обновить (См.: Бузгалин А.В., Колганов А.И., Глобальный капитал..., с. 145-159).

бражения этих расходов, измерения их эффективности и т.п. Поскольку внешне эти расходы и отдача от них по механизму своего воспроизводства напоминают основной капитал, постольку в рамках неоклассической парадигмы этот феномен и не мог получить другого имени. Сама по себе практическая необходимость учета новой роли человеческого фактора нарастала постепенно, но с некоторого момента количественные изменения явственно привели к некоторому качественному скачку.

Этот момент оказался связан с существенными изменениями в технологии и структуре производства: Вторым основанием для широкого использования категории «человеческий капитал» стало существенное изменение качества и роли работника под влиянием генезиса постиндустриального общества. Произошел значительный рост значения творческой деятельности и соответствующее изменение человеческих качеств. В этих условиях стал очевиден бурный рост объемов использования и экономического значения высококвалифицированной рабочей силы, требующей значительных затрат на образование, здравоохранение и т. п. Перед капиталом встала проблема приобретения и использования в производстве не просто рабочей силы, субъект которой занят репродуктивным трудом, а цели, организация и результативность которой задаются извне. Возникла новая задача – взаимодействия с субъектом творческой (хотя бы в некоторой степени) деятельности.

Здесь сразу же появилась совокупность новых теоретических и практических проблем, отражающих не только изменения в практике бизнеса, но и существенные подвижки в качестве работника.

Во-первых, рабочая сила субъекта творческой деятельности по определению неотчуждаема («не продается вдохновень...»)⁴⁷. Этим субъектом самостоятельно определяются основные параметры как своего трудового процесса, так и кооперации с партнерами, более того, в пределах, он может самостоятельно задает результат и цели всего процесса производства, т.е. выполняет ряд функций капитала (предпринимателя) и в этом смысле он сходен с капиталом-функцией.

Во-вторых, творческая деятельность создает всеобщее богатство, априори являющееся (как всякий феномен культуры, например, теория относительности Эйнштейна или романы Льва Толстого) общественно-необходимым, имеющим общественную ценность независимо от рыночного признания. И в этом смысле творческая деятельность имеет природу, сходную с деньгами (всем всегда необходимым общественным богатством), причем постоянно возрастающими в своем объеме, т. е. капиталом.

Эти первые два момента уже делают творческую деятельность и ее носителя внешне «капиталоподобным»⁴⁸.

Однако этим дело не исчерпывается. В-третьих, развитие человеческого капитала не случайно приходится на период активного роста таких сфер, как финансовый рынок (и вообще все институты и инфраструктура, обеспечивающие рыночные трансакции), менеджмент и консалтинг, масс-культура и производство медиа-продукции, другие сферы, которые авторы этого текста обозначили как «превратный сектор». В нем не происходит создание материальных благ и культурных ценностей, служащих гармоничному развитию личности, а создаются преимущественно социальные формы, вызванные к жизни собственно рыночной системой и вне нее ценности не имеющие (в отличие от хлеба, станка, синхрофазотрона, научной теории или произведения искусства). Здесь развитие «капиталоподобного» труда становится особенно массовым явлением.

Наконец, в-четвертых, период экспансии неолиберальной модели рыночной экономики привел к существенным изменениям в функционировании сфер, в которых создаются и воспроизводятся человеческие качества. Прежнее бытие образования, здравоохранения, культуры и т.п. как сфер создания и использования по преимуществу общественных благ, постепенно во все большей мере смещается (в результате все более широкой их коммерциализации и привати-

⁴⁷ Эти тезисы можно найти в: Ollman B. *Alienation*. N.Y. – Cambridge: Cambridge University Press, 1971; Meszaros I. *Marx's Theory of Alienation*. L., 1970.

⁴⁸ Понятие «капиталоподобности» труда введено и раскрыто И.Г. Левиной в статье «Природа и структура труда в экономике XXI века» («Философия хозяйства», 2006, №1). Данное понятие, однако, трактуется И.Г. Левиной не как внешнее сходство творческой деятельности и капитала, а как особое качество превратного труда (например, труда в финансовом секторе).

зации) в частную сферу. Соответственно, воспроизводство человеческих качеств в большей мере стало частным делом индивидов и фирм. Так появилась еще одна объективная предпосылка для развития теории «человеческого капитала».

Сказанное позволяет сформулировать утверждение: «человеческий капитал» есть (1) превращенная форма некоторого реального содержания, а именно – действительных изменений (2) в качестве деятельности и ее субъекта, а так же (3) в роли человека в рыночной экономике, происходящих в условиях генезиса постиндустриальных технологий и экспансии неолиберальных тенденций. Эти изменения состоят в (4) развитии нового качества Человека (*homo creator*) и его деятельности (ее творческое содержание), которые делают капитал (как особое экономическое отношение, институт) излишним.

Положения (2) и (3) мы постарались раскрыть выше. Тезисы (1) и (4) – суть теорема, подлежащая доказательству.

Рассмотрим основные пункты такого доказательства.

Как мы уже заметили, термин «человеческий капитал» обязан своему происхождению очевидному сходству с «обычным» капиталом по форме воспроизводства. И в том, и другом случае мы имеем дело с долгосрочным расходом средств (инвестированием) на создание некоторых факторов, которые затем применяются и обеспечивают отдачу от вложенных средств. Как и вещественный капитал, «человеческий» (также применяются термины «интеллектуальный» или «культурный») капитал обеспечивает при своем применении эффект, превышающий объем затрат на его создание.

Более того, выше были показаны некоторые содержательные черты «капиталоподобия» творческой деятельности в современной рыночной системе.

Однако различия между человеческими способностями к творческой деятельности и капиталом достаточно велики для того, чтобы с научной точки зрения было бы оправдано объединение их в общий класс явлений – «капитал».

Начнем с того, что понятие «капитал», как бы оно ни трактовалось различными направлениями экономической теории, предполагает такой фундаментальный факт, как применение капитала человеком в процессе деятельности (трудовой или предпринимательской). Очевидно, что к «человеческому капиталу» такая трактовка уже не подходит. За внешним «капиталоподобием» здесь скрывается другое содержание: формирование и использование самим Человеком своих же способностей. Человеческие способности, в отличие от капитала, не представляют собой некий инертный потенциал, требующий для своего производительного применения внешней по отношению к нему активной силы человека. Напротив, способности человека к творческой деятельности, как и живой труд вообще, выступают как необходимое условие производительного применения капитала. Одного этого уже достаточно, чтобы провести качественную границу между рассматриваемыми категориями.

Далее, капитал выступает в своей денежной форме, как стоимость, авансируемая на приобретение вещественных элементов производства. Даже если вести речь о средствах производства с длительным циклом изготовления (сооружение зданий, строительство судов, прокладка трубопроводов...), то и в этом случае авансирование денег на формирование творческих способностей человека отличается от авансирования денег на создание средств производства с длительным циклом освоения авансированных средств. Человек постоянно формирует свои творческие способности и осуществляет их использование (хотя бы в процессе обучения). Он начинает их применять задолго до окончания процесса их формирования. Соответственно, цикл авансирования средств растягивается на весь период активной жизни человека (непрерывное образование, обмен знаниями и информацией, совершенствование своих способностей). Кроме того, сам процесс применения творческих способностей человека одновременно является и процессом их совершенствования, чего никак нельзя сказать о вещественных элементах капитала – они лишь снашиваются в процессе применения.

Добавим, что «человеческий капитал» нельзя приобрести простой покупкой, например, услуг образования. Покупатель таких услуг одновременно (и в активном сотрудничестве) с их продавцом выступают как «производители» творческих способностей человека, чего вовсе нельзя сказать о покупателе капитальных благ. «Человеческий капитал» нельзя не только купить, но его нельзя и продать, поскольку творческие способности человека неотделимы от их носителя.

Что же касается семейных «инвестиций» в воспитание подрастающего поколения, то их вообще нельзя рассматривать как капитал даже и по форме движения, ибо эти «инвестиции» совершаются, как правило, без расчета на последующую коммерческую отдачу. К ним также в полной мере относится и то, что было сказано выше об услугах образования.

Кроме того, прибыль на капитал в свою очередь распадается на капитал (реинвестируемую прибыль) и доход. Если проводить аналогию, то доход, получаемый благодаря применению творческих способностей человека в производстве, «реинвестируется» целиком – то есть расходуется на потребление человека. Здесь вообще невозможно провести границу между потреблением и «инвестированием».

Наконец, рассмотрение человеческих способностей как капитала – стоимости, авансированной для производства добавочного дохода – противоречит общей тенденции эволюции мотивов и стимулов человеческой деятельности.⁴⁹ Рассмотрение человеком самого себя как инструмента получения повышенного заработка, что прямо вытекает из концепции «человеческого капитала», вполне возможно. Но тогда следует категорически отвергнуть другую концепцию, согласно которой спецификой изменений, происходящих в условиях генезиса постиндустриального общества, является развитие совсем иных тенденций: творческие мотивы человеческой деятельности, стремление реализовать себя, свои способности, свой творческий потенциал отступают на второй план. И напротив, следует категорически заявить, что стремление развивать свои человеческие качества определяется исключительно стремлением сделать свои способности основанием для претензий на повышенный доход.

Но даже если признать последнее утверждение, то и в этом случае цели вложений капитала и расходов, например, на высшее образование, будут отличаться, поскольку стремление надежно обеспечить себе высокую доходную базу все же отличается от стремления получить наивысшую прибыль на вложенный капитал.

За всеми этими внешними различиями скрыта сущностная противоположность Человека как субъекта творческой деятельности и капитала.

Выразить эту противоположность, однако, можно лишь в рамках марксистского категориального аппарата, поскольку аппарат неоклассики принципиально ограничивает исследование (1) полем обмена, отказываясь от анализа содержания деятельности, и (2) рассмотрением исключительно рыночных форм, квалифицируя все остальные феномены как «провалы рынка».

Если же мы рассмотрим проблему, используя марксистский категориальный аппарат, то творческая деятельность будет определена как процесс непосредственной, неотчужденной кооперации, диалога, со-творчества субъектов деятельности. Для включения в этот процесс нужны (1) личностные способности к опредмечиванию и распредмечиванию [результатов творчества] и (2) открытый, неограниченный [частной собственностью] доступ к культурным ценностям (поскольку они сами по себе безграничны, то и использовать их можно безгранично: читайте книги, слушайте музыку сколько угодно – их не убудет...)⁵⁰. Капитал же, наоборот, предполагает отчуждение личностных качеств человека и частную собственность на знания и другие культурные ценности (своего рода «средства производства» для формирования человеческих качеств).

Однако в рамках буржуазной системы вообще, а современной – в особенности, человек и его творческая деятельность воспроизводятся (оставим пока в стороне «провалы рынка») посредством рынка и капитала. Как следствие, они не могут не обретать и соответствующих форм. Но здесь есть нюансы (понятные, впрочем, лишь тем, кто помнит или вновь узнал тонкости марксистской методологии). Если товарная форма была адекватна для рабочей силы в условиях капитализма (в условиях этой системы рабочая сила действительно есть товар и, более того, иначе не может быть использована в процессе производства), то «человеческий капитал» есть превращенная форма. Это форма, создающая видимость иного (чем действительное) содержания. Данная форма создает видимость того, что человеческие качества есть капитал, ко-

⁴⁹ Аналогичная аргументация развивается в: Марцинкевич В.И. Человек в экономической науке и в российской экономике (что скрывается за термином «человеческий капитал») // Человеческий капитал и Россия. Материалы теоретического семинара ИМЭМО. М.: ИМЭМО РАН, 2005, с. 26, 30.

⁵⁰ Колганов А.И. Собственность на знания как тормоз экономического и социального развития // Альтернативы, 2002, № 1.

торый приносит его владельцу прибыль (т. е. доход, больший, чем заработная плата работника)⁵¹. В действительности же здесь складывается иное отношение.

Если оставить в стороне сферу самозанятости творческих работников (индивидуальная деятельность, кооперативы, ВТК, государственные университеты), и посмотреть на отношение творца с корпорацией, то здесь происходит (1) приобретение собственником капитала человеческих качеств работника, несводимых к качеству рабочей силы (творческого потенциала человека, т. е. его неотчуждаемых личностных качеств) и, как следствие этого, (2) большей части всеобщего общественного богатства, созданного этой творческой деятельностью. Работник же (1) теряет контроль над своим творческим потенциалом, но (2) получает некоторую (оговоренную контрактом) долю созданного им богатства. В практике развитых рыночных экономик эта доля, как правило, больше, чем просто цена рабочей силы. В других экономических системах (например, в условиях России) ситуация может быть и совсем иной.

Так очень кратко может быть охарактеризован этот пласт отношений, если мы остаемся в рамках марксистской парадигмы.

В этом случае нельзя отрицать некоторого внешнего сходства между творческой деятельностью человека в условиях капитализма и капиталом; нельзя отрицать и того, что применение творческих способностей человека в производстве имеет тенденцию занять место капитала в качестве ведущего фактора производства, и потому применение слов «человеческий капитал» в качестве образного выражения оказывается не случайно – если не забывать, что это не капитал в научном смысле слова.

Но можно ли свести экономическую оценку суммы творческих способностей человека только к цене его рабочей силы или цене труда? Следует ли согласиться с тем утверждением, что оплата творческого работника означает не покупку его рабочей силы, а приобретение услуг труда, и потому не может быть сведена к возмещению издержек на формирование способностей к труду данного качества? Соответственно, величина этой оплаты может выходить далеко за пределы величины издержек на формирование рабочей силы.

Владелец капитала может приобретать «услуги труда». Однако такое отношение между капиталом и трудом возникает только в том случае, если предоставление этих услуг не контролируется владельцем капитала, не обусловлено применением капитала, и, напротив, целиком осуществляется «трудом» по собственному усмотрению и за собственный счет. Иными словами, этот тот случай, когда капитал не нанимает трудящегося, а покупает услуги творческой деятельности независимого производителя (работника). Когда же речь идет о наемном труде, то его оплата определяется не результатами творческой деятельности, а ставками заработной платы, предусмотренными договором найма. Если бы Билл Гейтс был лишь служащим (пусть даже директором) компании «Майкрософт», а не ее владельцем, то его оплата не шла бы ни в какое сравнение с теми доходами, которые он получил в качестве владельца – даже в том случае, если характер, объем и результаты выполняемой им деятельности были бы идентичны.

Однако не следует рассматривать концепцию «человеческого капитала» как банальную попытку замаскировать эксплуатацию капиталом творческих работников. В отличие от работников репродуктивного, рутинного труда, творческие работники представляют собой зачастую не только уникальный, но и критический для данной фирмы ресурс, главный источник ее дохода – постольку, поскольку таким источником повсеместно становится технологическое применение науки. Именно поэтому отношения таких работников с владельцами капитала фирмы могут строиться не только на основаниях купли-продажи рабочей силы: собственник капитала может вступать с таким творческим работником в фактическое соглашение о разделе части прибыли, добиваясь подчинения творческого труда капиталу не на основе экономического принуждения, а на основе компромисса. Ведь, по существу, деятельность такого творческого работника теперь выступает не только как необходимое (подобно живому труду всех других работников), но и как уникальное

⁵¹ Упомянутый в начале работы К. Маркарян, развивая положения зарубежных теоретиков человеческого капитала, делает на этом основании вывод, что в получаемой наемным работником заработной плате есть две составляющих: собственно заработная плата (амортизация «человеческого капитала») и прибыль.

условие эффективного функционирования капитала фирмы, без которого капитал обесценивается⁵². Здесь и лежит реальная подоплека концепции «человеческого капитала».

В рамках неоклассической парадигмы эта проблема решается, естественно, совсем иначе. В данном случае человеческие качества выступают как всего лишь один из видов ресурсов и поэтому вполне могут рассматриваться как «капитал» – понятие крайне многозначное в рамках этой школы. Более того, поскольку эта парадигма предполагает (основываясь на известной формуле Сэя), что каждый фактор производства создает некоторый доход, постольку вполне логично выглядит тезис о том, что человеческий капитал, как и физический, создает сумму, достаточную для амортизации и получения прибыли его владельцем.

Далее может встать вопрос: какую форму на практике имеет прибыль человеческого капитала? Некоторые теоретики считают (и их теории активно используются рядом профсоюзных лидеров), что прибыль человеческого капитала есть часть прибыли, получаемой фирмой от продажи товара (чистая прибыль должна распределяться между работниками и собственниками физического капитала пропорционально стоимости каждого из этих двух слагаемых). Другие⁵³ считают, что при заключении трудового договора рынок (конкуренция работников и работодателей) уже определил пропорцию, в которой должен быть распределен конечный доход, и вся проблема заключается в том, чтобы специально выделить в заработной плате долю, соответствующую «амортизации» человеческого капитала и его прибыли.

Если мы рассматриваем проблему в рамках марксистского категориального поля, то феномен «человеческого капитала» оказывается отображением закономерных изменений роли человека и качества его деятельности, происходящих под влиянием постиндустриальных сдвигов, но отображаемых в виде превращенной формы. Эта форма неслучайна – творческая деятельность объективно становится все более «капиталоподобной», что указывает на то, что капитал излишен, как общественно-экономическая форма и институт.

В то же время широкое развертывание творческой деятельности в условиях нового качества рынка и капитала, характерных для постиндустриальной экономики, порождает целый спектр новых проблем и противоречий, заслуживающих самого пристального внимания в силу своей практической актуальности (в том числе – и для предпринимателей, собственников капитала и адептов капиталистической системы, желающих с открытыми глазами встречаться с действительными проблемами). В рамках неоклассической парадигмы эти проблемы и противоречия просто не видны. Она исходит из того, что «человеческий капитал» есть не более чем новая разновидность капитальных ресурсов,⁵⁴ некоторые особенности которой требуют не более чем некоторых коррекций при учете затрат на этот вид капитала и при оценке эффективности его использования. Все прочее – «провалы рынка», которые, как известно, надо минимизировать. Однако анализ реальной системы отношений современной рыночной экономики указывает на то, что ситуация не столь проста.

Человек и капитал: современная марксистская трактовка

Спецификой нынешней системы экономических отношений становится всесторонне подчинение капиталу (как объективной системе экономических отношений, а не тому или иному собственнику тех или иных видов ресурсов) не просто рабочей силы, приобретенной тем или

⁵² «...Накопление знаний и навыков, накопление всеобщих производительных сил общественного мозга поглощается капиталом в противовес труду и поэтому выступает как свойство капитала...» (Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 46, ч. II, с. 205).

⁵³ Эта идея проводится, в частности, в уже упоминавшейся диссертации К.В. Маркаряна.

⁵⁴ Неоклассический подход к капиталу, как к некоему стоимостному (денежному) фонду, приносящему добавочный доход – неважно, в чем воплощен этот фонд, – позволяет «безразмерно» расширять понятие капитала (см, например, трактовку капитала в известной работе: Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М.: Изд. группа «Прогресс», 1993, с. 265-266). Но и в этом случае применительно к способностям человека возникают затруднения в трактовке их как некоего денежного фонда (хотя бы потому, что, в отличие от денежного фонда, человеческие способности не могут сменить владельца – ведь мы имеем дело не с рабовладением!).

иным капиталистом, а Человека как личности, обладающей определенным творческим потенциалом. Иными словами, сущностью системы отношений гегемонии корпоративного капитала на современном этапе «позднего» капитализма становится тотальное подчинение не просто труда, а человека в целом капиталу⁵⁵.

Безусловно, эта тенденция к тотальной гегемонии никогда не реализуется абсолютно, сталкиваясь с контрсилами (прежде всего глобальным кризисом общих основ мира отчуждения, кризисом, порождающим мощный импульс борьбы с отчуждением на путях массового ассоциированного социального творчества, вырастающего из классовой борьбы пролетариата). И все же генезис и экспансия тотального подчинения труда капиталу стали знаменем уходящего века.

Первый «пласт» этого подчинения труда – «восстановление» (частично ограниченных предшествующим периодом социал-реформизма) «обычных» отношений формального и реального подчинения труда капиталу и, соответственно, извлечения абсолютной и относительной прибавочной стоимости.

К концу XX века, несмотря на характерное для развитых стран сокращение индустриального материального производства и усложнение социальной структуры, в мире в целом достигла максимального за все предшествующие периоды масштаба эксплуатация ручного и индустриального наемного труда. Последний сосредоточен преимущественно в «классическом» (аграрном и промышленном) материальном производстве во втором и третьем мирах и, в меньших масштабах, в первом мире. Эта эксплуатация характерна также для той части сферы услуг (транспорт, общественное питание и т. п.), где создается стоимость и, соответственно, прибавочная стоимость во всех странах. Суммарная численность наемных работников, занятых во всем мире трудом, создающим прибавочную стоимость, существенно выше, чем численность служащих превратного сектора. Именно эти наемные работники создают реальную материальную базу для функционирования относительно оторванного от нее фиктивного капитала, а именно: прибавочную стоимость, трансформирующуюся в накопленный капитал (объемы последнего за столетия господства капитализма и при нынешней производительности труда трудно измеримы).

Не следует также забывать о том, что неолиберальный этап «позднего» капитализма характеризуется и «восстановлением» в большинстве стран (в том числе – первого мира, например в США) относительного, а в ряде – и абсолютного обнищания пролетариата как устойчивых тенденций (мы уже писали, что, например, среднечасовая реальная оплата труда в США за последние 25 лет в среднем сократилась. Разрыв в доходах высших и низших доходных групп увеличился; почти в 2 раза вырос разрыв в зарплате высших менеджеров – а это ныне скорее форма получения прибавочной стоимости, чем плата за товар-рабочая сила, – и большинства наемных работников).

Второй «пласт» отношений тотального подчинения труда капиталу связан со снятием отношений труда и капитала, характерных для первых двух этапов подрыва основ капитализма – империализма и периода доминирования социал-реформизма.

От империализма «сохраняется», в частности, многоступенчатая иерархия перераспределения прибавочной стоимости в пользу (1) развитых стран и (2) монополистических объединений этих стран с двойным, тройным и т. д. бременем эксплуатации для наемных рабочих развивающихся стран⁵⁶...

От периода доминирования социального государства – характерная для развитых стран сложная система как ограничений эксплуатации в узком смысле слова (от ограничения продолжительности рабочего дня, недели и т.п. до прогрессивного подоходного налога и разнообразных форм социальной защиты), так и «коррекций» механизмов формального и реального подчинения труда (от охраны труда до участия в собственности и управлении). Однако неолиберальный период, во-первых, ограничивает достижения предшествующего этапа и, во-вторых, подрывает механизмы их обеспечения: ослабление и снижение роли различных ассоциаций трудящихся, проходящие под давлением неомаркетизации, и «очастнивание» социальной жизни разрушают основы для противодействия росту эксплуатации.

⁵⁵ Подробнее обоснование выводов данного раздела содержится в работе: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. М.: УРСС, 2004.

⁵⁶ Эти механизмы были описаны еще В.И. Лениным для условий начала века, их современный вид, характерный для периода глобализации, представлен в работах С. Амина и мн. др.

И все же наиболее интересен для данного материала третий «пласт» подчинения труда – отношения, формируемые на нынешнем этапе «позднего» капитализма: отношения тотального подчинения человека корпоративному капиталу. Они не только вбирают все кратко охарактеризованные выше «пласты», но и добавляют нечто новое, прежде всего – ростки подрыва подчинения труда капиталу с целью (вот она, диалектика эпохи заката капитала) укрепления этого подчинения.

Главное в этих ростках – попытка подчинения капиталу, возникающему в период заката царства необходимости, нового качества труда – творческой деятельности как функции самореализации целостного человека. Направленность на подчинение именно целостной личности и делает это подчинение тотальным по своей сущности в отличие от классической системы капиталистического подчинения преимущественно репродуктивного труда как функции рабочей силы – одного из качеств частичного работника.

Здесь требуется несколько уточнений. Как уже не раз отмечалось, творческая по содержанию деятельность является по самой своей природе (1) неотчуждаемой, и потому с содержательной точки зрения она не может быть объектом эксплуатации⁵⁷; (2) всеобщей, априори общественно необходимой (и в этом качестве она может служить аналогом денег – всеобщего эквивалента, продукта всеобщего труда), но при этом, в отличие от денег (3) создающей безграничное (с количественной точки зрения) богатство, универсальные ценности.

Подчинение такой деятельности капиталу в его классическом виде с содержательной точки зрения является неразрешимой задачей (не случайно классический капитализм так и не смог создать в массовом масштабе капиталистически-организованных форм творческой деятельности). Но это не означает невозможности возникновения социально-экономических отношений, подчиняющих капиталу (и отчуждающих от творца) социальную форму такой деятельности и ее предметные результаты.

Именно эту задачу и начал решать во второй половине XX века корпоративный капитал, ища переходные формы, позволяющие ценой подрыва своих сущностных черт (подчинения труда капиталу) найти ответ на наиболее фундаментальный вызов эпохи – смену царства необходимости, основанного на отчужденном репродуктивном труде, царством свободы, основанном на свободной творческой деятельности.

При этом в ближайшей исторической перспективе перед капиталистом стоит и будет стоять задача подчинения не столько собственно творческой деятельности, сколько относительно более простого феномена – новаторского, инновационного, профессионального потенциала работников и процессов их воспроизводства. И здесь капиталом испробована сложная система переходных форм. Автор хотел бы заострить внимание только на трех, показав пути подчинения капиталу новаторского потенциала «рядовых» работников, управленцев и творческой «элиты».

Первая – различные механизмы частичного снятия формального подчинения труда капиталу путем привлечения работников к выполнению функций капитала, в частности – к управлению и собственности⁵⁸. Во всех известных автору случаях (производственные советы в ФРГ, «кружки качества» в Японии, (частичная) передача акций работникам фирм – ESOP – в США и Западной Европе и мн. др.) эти механизмы всегда сохраняют основные функции в руках капитала, мобилизуя при этом в целях накопления последнего новаторский потенциал работников. В то же время эти механизмы создают элементы ассоциированного социального творчества работников и этим особенно ценны для будущего.

Вторая группа форм связана с широчайшим развитием феноменов предпринимательства и менеджмента, когда творческие, новаторские способности человека (причем, как правило, наиболее талантливых лиц) подчиняются капиталом и направляются в сферу деятельности по ук-

⁵⁷ Показанная еще в классических марксистских работах причина этого была раскрыта в первой части нашей книги «Глобальный капитал».

⁵⁸ Зарубежный опыт в этой сфере проанализирован многими учеными. Обобщение эмпирического материала и массы зарубежных и отечественных работ можно найти в книгах А. Колганова и Э. Рудыка, а так же в работе Дж. Симмонса и У. Мэрса «Эффективное предприятие. Американский опыт участия работников в управлении» (М., 2002) и коллективных работах «От наемного труда к свободному» (М., 2000); «На пути к рабочему контролю и самоуправлению трудящихся» (М., 2001) и др.

реплению его гегемонии, что «оттягивает» творческий потенциал человечества от науки, искусства, образования, воспитания и других аспектов развития креатосферы, не говоря уже об ассоциированном социальном творчестве (в различных формах – от профсоюзов и «зеленых» до левых демократических партий) как антитезе гегемонии капитала⁵⁹.

Наконец, третья форма отображена рассмотренной выше теорией «человеческого капитала».

Однако самое главное состоит в том, что творческий труд создает ценность, обладающую способностью постоянного «самовозрастания». Ценность продукта творческого труда (как было показано в первой части) бесконечно увеличивается как бы «сама собой» в процессе ее распредмечивания новыми творцами.

В конце XX века прогресс творческого содержания труда создает и ряд ростков подрыва реального подчинения труда капиталу. Они появляются тогда, когда перед капиталом встает задача так видоизменить свою гегемонию, чтобы сама технология процесса деятельности, лежащая в основе капитала, подчиняла человека-творца современному капиталу. В полной мере эта задача в принципе неразрешима, ибо, как уже было замечено, творческая по содержанию деятельность неотчуждаема по самой своей природе. Однако определенные переходные отношения здесь могут возникнуть, продолжая линию подрыва формального подчинения труда капиталу (исторической аналогией здесь может служить мануфактура или даже фабрика, использующая труд крепостных – феномен, хорошо известный позднему феодализму).

Среди таких переходных отношений, нацеленных на частичное реальное подчинение творческой деятельности капиталу, выделяются, во-первых, монополизация капиталом «средств производства» творческой деятельности. В результате развитие частной собственности на know how и другие культурные ценности приводит к своего рода «огораживанию» капиталами культурных пространств, доступ в которые возможен для творца только путем подчинения капиталу (устройства на работу в фирму с обязательством неразглашения ее тайн...).

Как следствие, во-вторых, возникает иррациональный по своему содержанию феномен собственности корпорации на результаты творческой деятельности – создаваемые культурные ценности и новые способности работника-творца (господство долгосрочных контрактов).

В-третьих, «производство» творческих личностей также монополизируется капиталом, контролирующим наиболее высококачественные учебные заведения и центры переподготовки кадров⁶⁰ (известны феномены сращивания элитных вузов с крупнейшими корпорациями и превращения первых – таких, например, как Гарвард в США, – в ТНК).

Наконец, в-четвертых, современный капитал доводит до совершенства характерные для любых обществ эпохи отчуждения (от азиатской деспотии до мутантного социализма и корпоративного капитализма) механизмы подчинения интеллигенции господствующей социальной силе.

Подчинение творческого труда капиталу открывает перед последним поистине безграничные перспективы повышения эксплуатации и извлечения прибавочной стоимости особого рода. Дело в том, что творческий труд, как уже было отмечено, способен создавать безграничные ценности, рыночная стоимость которых также оказывается бесконечно велика (приватизировав, например, произведенный неким гением рецепт лекарства от рака, корпорация, заключившая с этим творцом контракт, получит в свои руки источник едва ли не бесконечного роста богатства); несравнимо велика в соотношении с доходом творца.

Соединение ростков нового реального подчинения не только труда, но и человека капиталу с использованием новых механизмов формального подчинения создает предпосылки для сра-

⁵⁹ Трактовка підприємця як новатора, восходящая к идеям А. Маршалла, содержится в работах Й. Шумпетера (этот акцент ныне подчеркивается и развивается рядом отечественных авторов, в частности А. Московским). На мой взгляд, предприниматель есть превращенная форма новатора, характерная для капитала-функции, ибо предприниматель как функция капитала, во-первых, подчинен последнему; во-вторых, реализует превратные цели (прежде всего – извлечение прибыли, обеспечение устойчивости корпорации и т. п.), рассматривая развитие человека и культуры как средства для их достижения; в-третьих, он взаимодействует не с культурными благами, а с миром фетишей – товаров, денег, капиталов.

⁶⁰ В этом феномене, в принципе, нет ничего нового: господствующая социальная сила во всяком обществе отчуждения контролирует эти процессы; ныне эстафету принял корпоративный капитал.

щивания элиты корпоративного капитала и элиты новаторов («профессионалов»), мультиплицируя власть капитала, как бы «перемножая» власть современного корпоративного капитала на «власть» творцов.

При этом, естественно, гегемония капитала приводит к тому, что прогресс творческой деятельности и ее материальных факторов протекает в формах, наиболее адекватных не для свободной творческой деятельности, а для подчинения новаторских способностей капиталу, уходит в русло развития их превратных форм. В результате творческая деятельность преимущественно канализируется в прогресс узких специалистов, работающих на заказ превратного сектора (финансового капитала, ВПК, массовой культуры и т.п.), культурные ценности «надевают» на себя форму информационных товаров, находящихся в частной собственности крупнейших корпораций, и т. д.⁶¹

Наконец, подчинение человека капиталу происходит и в сфере, которая ранее была свободна от непосредственной капиталистической гегемонии: свободное время работника косвенно присваивается капиталом. Оно все более превращается в достаточно жестко детерминированное капиталом время «досуга», организованное по жестким стандартам «общества потребления». Тотальный рынок заполняет его системой форм массового систематического «шопинга»⁶², потребления продуктов масс-культуры, организованного капиталом же воспроизводства способностей в системе образования и т.п.

Нельзя не подчеркнуть при этом, что наряду с ростками подчинения творчества капиталу в современном мире существуют и ростки иных, основанных на использовании (хотя бы частично) свободного труда, форм организации творческой деятельности. Последнее может происходить, например, в рамках общественных фондов, независимых творческих коллективов, отчасти – государственных вузов и исследовательских центров, в форме «добровольного труда» (voluntary job) и других, подробно описанных в многочисленных исследованиях (в частности, в упоминавшейся книге Дж. Рыфкина «Конец работы»).

Кроме того, подчеркну и то, что возникающие ростки формального и реального подчинения творческой деятельности капиталу остаются сугубо противоречивыми, переходными, неустойчивыми (в стратегическом отношении), ибо соединяют антагонистически противоположные начала.

В результате поздний капитализм обретает новое противоречие – человека и капитала. Это не только противоположность общественных (по своей технологической природе) средств производства и частнокапиталистической формы присвоения, но и противоречие растущего потенциала свободной творческой деятельности работников, развития личностных качеств Человека (как родового существа), с одной стороны, и глобальной гегемонии капитала, стремящегося подчинить себе даже личность человека – с другой.

Противоположность этих полюсов уже была показана выше, где, в частности, было отмечено, что капитал вызывает к жизни две общественные силы, которые он не может до конца содержательно себе подчинить: обобществление (в материальном производстве) и массовую творческую деятельность (в креатосфере). Обе эти силы требуют (в конечном итоге) решения двух «сверхзадач» будущего общества – планомерности (производства) и освобождения (труда).

Но кроме названного взаимоотрицания важно также отметить, что оба полюса этого противоречия взаимозависимы, диалектически едины. Капитал для своего прогресса должен развивать творческий потенциал человека, а это развитие, в свою очередь, может в современном мире отчуждения протекать только в превращенной форме капитала и посредством отношений его гегемонии в той мере, в какой человечеству не удалось добиться (хотя бы в отдельных «оазисах», хотя бы частично) освобождения труда.

Данная диалектика вместе с тем выражает в современной, наиболее развитой к настоящему времени форме и фундаментальное противоречие царства необходимости. Это противоречие между родовой сущностью человека, заключенной в его способности к свободно-творческой

⁶¹ Позволим себе аналогию с поздним феодальным обществом, например Россией, где таланты и способности потенциальных буржуа-предпринимателей утилизировались феодальной системой и служили ее укреплению. Можно предположить, что ныне так же утилизуются на пользу позднему капитализму таланты потенциальных свободных творцов-новаторов.

⁶² Характеристика этой тенденции дана в: John de Graaf, David Wann, Thomas H. Naylor. *Affluenza: The All-Consuming Epidemic*. San Francisco: Berret-Koehler Publishers, 2001.

деятельности (ныне эти существенные способности могут быть практически реализованы для большинства людей вследствие развития производительных сил, самого Человека), и отчуждением (развившемся до глобальной гегемонии капитала).

Развивая ростки новых механизмов формального и реального подчинения капиталу не только труда, но и творческих способностей человека, нынешняя эпоха дополняет их системой отношений корпоративного доминирования капитала над трудом и (шире) человеком. Это четвертый «пласт» гегемонии современного капитала.

Суть этого доминирования состоит в том, что современный корпоративный монополистический капитал представляет собой не просто предприятие, но как бы «административно-командную систему» в миниатюре, включая многие свойственные для нее каналы власти/подчинения. Это закрытая система. Попав в нее, работник становится не столько свободным наемником, сколько членом закрытого «клана», дающего определенные привилегии, гарантии, защищающего от некоторых внешних воздействий и т.п., но вместе с тем требующего и определенных «жертв», обязательств по отношению к системе (это особенно характерно для японских и других азиатских ТНК).

Тем самым корпорация строится как сложная иерархическая система, целостно (в том числе административно) подчиняющая личность человека (а не только его рабочую силу) некоему безликому, внеличностному механизму – административно-бюрократической власти. Подчеркну: такой характер власти означает не столько ее неэффективность, сколько другие качества бюрократии – власть замкнутого безликого привилегированного слоя, обособленного от низов и реального процесса деятельности; при этом сам этот слой подчинен интересам сохранения господства и экспансии безликой машины в целом, над ним довлеют фетишизм формы, тенденции к доминированию вертикальной власти («я – начальник, ты – дурак») при постоянных болезнях ведомственности, коррупции etc.⁶³

И хотя всякая корпоративная структура постоянно борется с этим, затрачивая массу усилий и средств на создание эффективного менеджмента, в целом она остается по сути бюрократической системой, т.е. системой, основанной на отчуждении управления от труда (повторю: это отчуждение лишь отчасти, в переходных формах снимается для высших и средних служащих штаб-квартир ТНК).

Этот подход автора резко контрастирует с современными трактовками внутрикорпоративных отношений и систем управления в корпорациях. Большинство исследователей, пишущих о корпорациях эпохи генезиса информационного общества, акцентируют внимание на совершенно ином. Как правило, речь идет о новой роли интеллектуалов («меритократия»), профессионалов как относительно независимых от менеджмента, но принципиально важных для корпорации лиц; переходе от вертикально-иерархической к модульной организации труда и гипертекстовой – управления; снижении роли административных каналов власти и возрастании значения внутрикорпоративной культуры и традиций и т.п.

Как же объяснить это радикальное различие подходов?

Я отнюдь не игнорирую названные выше новые тенденции, однако, на мой взгляд, большинство зарубежных авторов, пишущих на эту тему (Белл, Дракер, Кэннон, Гофлер, Несбит и др.⁶⁴), по сути дела, во-первых, выделяют лишь одну из многих тенденций. Они акцентируют феномены, которые я назвал подрывом отношений подчинения труда капиталу, в сферах управления и организации, развивающиеся по мере роста значения новаторских и предпринимательских способностей служащих среднего и высшего уровней.

⁶³ Как уже отмечено, анатомия бюрократизма как не просто относительно неэффективного управления, но определенного социального феномена (а именно – системы отношений, отчуждающих управление от трудящихся и превращающих его в монопольную функцию привилегированного, замкнутого и самовоспроизводящегося социального слоя, обособленного от реального трудового процесса), была раскрыта в работе, написанной мной совместно с А. Колгановым («Анатомия бюрократизма». М., 1988). Новая версия этого теста, учитывающая работы М. Вебера, Д. Гелбрейта, Э. Мандела и др. авторов, содержится в книге: Бугалин А.В. «Переходная экономика» (М., 1994).

⁶⁴ Обобщенная характеристика этих работ была дана нами в I части уже упоминавшейся книги «Глобальный капитал».

Во-вторых, в качестве предмета анализа они берут не факты, не действительные отношения в корпорациях, а декларации о намерениях высшего руководства кампаний и поучения из курсов менеджмента, модели управления и организации корпораций.

Наконец, в-третьих, что особенно важно (и потому это повторяем), в качестве отношений внутри «корпорации» названные выше авторы, по сути дела, рассматривают, как правило, модели управления служащими штаб-квартиры, а не всеми звеньями гигантских транснациональных корпоративных структур. О сети же клиентов и говорить не приходится.

В результате происходит идеализация (приукрашивание) реальных внутрифирменных отношений, подобная идеализации «социалистической организации труда», свойственной для работ по теории социалистического управления.⁶⁵

В результате бытия ТНК как административно-командной системы в миниатюре ее наемный работник превращается еще и в служащего иерархической системы со всеми свойственными для нее специфическими законами, интересами и ценностями (от карьеризма до коррупции), в принципе не свойственными для «классического» индустриального наемного рабочего. Он подчиняется капиталу еще и как «винтик» бюрократической системы. Вследствие названных причин работники, которых западная социология относит к слою «профессионалов», превращаются в слуг (если не крепостных) корпорации («матрицы» – позволим себе воспользоваться образом нашумевшего в 1999 г. американского фильма). При этом они подчиняются даже не столько конкретной корпорации (хотя в условиях «пожизненного найма» или долгосрочных контрактов возможно и такое), сколько корпоративному капиталу как конкретно-всеобщему содержанию современного общества.

Более того, как «винтик» этого корпоративно организованного капитала-функции работник становится трудоголиком, склонным к самоэксплуатации не столько вследствие творческого содержания труда, сколько вследствие своего подчинения этому капиталу-функции, превращения, если так можно выразиться, в ничтожно малого «частичного капиталиста».

При соединении этого превращения с (1) возможностью социально-престижной творческой деятельности в рамках корпорации (например, работа в «Майкрософте», являвшаяся на рубеже веков априори престижной для молодежи), плюс (2) участием в собственности данной корпорации, а также (3) современными методами управления для слоя «профессионалов» (т.е. меньшей части наемных работников пирамиды ТНК) создается новая мощная система мотивации к работе на благо фирмы.

Материальным базисом массового развития такого типа работников и их административно-бюрократического подчинения капиталу становится отмеченный выше рост сферы транзакций, и, прежде всего, перемещение наиболее мощных корпоративных структур все более в сферу движения фиктивного капитала и управления им, а также других видов деятельности в сфере транзакций (от аудита до маркетинга).

Как таковая, корпоративная система воздействует на личность работника, создавая социальные, юридические, психологические, идеологические и т. п. механизмы подчинения работника иерархии. Это подчинение может осуществляться в тонких и «деликатных» формах, свойственных для системы «человеческих отношений», а может иметь вид тоталитарного по своей сущности подавления, широко использующего механизмы насилия (преимущественно в развивающихся странах).

Наконец, корпоративная система усложняет и «размывает» границу между капиталистом и наемным работником, «втягивая» последнего (как служащего управляющей иерархической системы) в частичное осуществление деятельности, свойственной для капитала-функции (понятие, введенное К. Марксом в III томе «Капитала»). Работник, осуществляющий функции управления (даже на низшем уровне), встраивается корпорацией в деятельность по подчинению труда, порождая как бы самоподчинение и самоэксплуатацию (естественно, тоже частичную).

⁶⁵ Реальные механизмы жизни внутри штаб-квартир западных ТНК (именно как своего рода аналоги АКС советского типа) замечательно описаны нашим философом-диссидентом А. Зиновьевым, о чем многократно (и что удивительно – в положительном плане) писала даже пролиберальная пресса. Не менее впечатляющи и картины внутрикорпоративного подчинения человека иерархии, показанные в произведениях К. Воннегута.

Корпоративная структура тем самым создает объективную видимость (превращенную форму, скрывающую все описанные выше «пласты» гегемонии капитала) трансформации наемного работника в члена корпорации, связанного с другими работниками системой «контрактов» в рамках единой структуры. Так создается основа объективной видимости единства интересов, ценностей и т. п. работника-члена корпорации и капитала-корпорации. Это еще более подчиняет первого второму, тотально «растворяя» работника в корпорации и подчиняя его не столько отдельному капиталисту, сколько целому – корпоративной структуре (которая, как уже многократно отмечалось, лишь в конечном счете фактически приватизирована корпоративно-капиталистической номенклатурой, контролирующей основные пучки прав собственности).

Включая работника-профессионала высшей квалификации в иерархию корпоративной организации, капитал тем самым должен существенно видоизменять параметры воспроизводства товара рабочая сила, прежде всего – способности к труду работника-новатора, являющегося в то же время и «рабом матрицы».

Эти изменения в принципе общеизвестны, но автору важно показать, что они не просто фиксируются как эмпирически данный феномен, но выводятся из сущности реального подчинения человека корпоративному капиталу XX – XXI веков. Это логическое выведение отражает объективный процесс воспроизводства таким капиталом нового типа работника, что доказывает: приведенные выше свойства есть, прежде всего, следствие нового этапа подчинения труда, а не «доброй воли» капитала (впрочем, не будем забывать и о таком факторе, как организованная борьба антикорпоративных, антигегемонистских сил).

Каковы же эти новые качества? Такой работник (новатор и одновременно «раб матрицы») должен иметь (1) высокое образование; (2) определенную стабильность своей жизнедеятельности; вследствие этого (3) высокую продолжительность жизни и хорошее здоровье, а также (как условие воспроизводства квалификации) значительное свободное время... Перечень легко продолжить.

Если эти параметры не обеспечиваются общедоступной социальной системой, их должен воспроизводить сам работник (семья). Отсюда, в частности, прямо вытекает необходимость осуществления наемными работниками в массовых (в меру массовости «профессионалов») масштабах значительных сбережений, прямо связанных с названными параметрами воспроизводства качества человека как дорогостоящей рабочей силы и «винтика» капитала-функции. Тем самым капитал сам вызывает к жизни массовые сбережения (высших и средних слоев развитых стран) и сам же их присваивает.

Такая модель воспроизводства работника-служащего (добавим сюда также закономерности воспроизводства «общества потребления») продуцирует формирование «общества стариков», где наряду с позитивным процессом значительного роста продолжительности жизни (для меньшинства граждан Земли), наблюдается и вытеснение всех сторон вне-корпоративной жизни человека (тоже, кстати, превращенной в «досуг» потребителя-клиента) в период старости.

Суммируем: в условиях позднего капитализма человек целостно подчиняется корпоративному капиталу, одновременно воспроизводя его всей своей жизнедеятельностью. Основными каналами такого подчинения-воспроизводства становятся, во-первых, труд человека как не просто наемного работника, но и «раба матрицы» – трудоголика-профессионала, чьи новаторские качества и стремление к качественной деятельности подчинены и впитываются корпорацией, во-вторых, его бытие как клиента-потребителя и, в-третьих, аккумуляция его сбережений.

Развитие в конце XX века информационных технологий, гибких производственных систем, процессы миниатюризации и т. п. дали (по видимости) новый импульс для развития внекорпоративных систем организации труда (труд на дому, частичная занятость, job sharing и др.). Однако во всех этих случаях возрастает реальная зависимость труда от капитала как целого (т. е. именно тотальная зависимость), хотя происходит это может зачастую по малозаметным каналам. Среди последних:

отсутствие существенных гарантий социального обеспечения и, что особенно важно, занятости для лиц, работающих неполный день, по временному контракту, на дому и т. п., что увеличивает не только норму эксплуатации, но и зависимость такого работника как от отдельного работодателя, так и от капиталистической системы в целом, лишая его возможностей самоорганизации;

воспроизведение механизмов «рассеянной мануфактуры» на новом этапе, лишаящих работников преимуществ обобществленного труда и не создающих коллективы (подобные фабрично-заводским), способные более эффективно, чем отдельный работник, противостоять капиталу;

интенсификация конкуренции между наемными работниками;

«очастнивание» не только труда, но и всех сторон социальной жизни работника, что приводит к еще большему подчинению человека тотальной власти капитала.

В результате формируется (этот тезис развивается в рамках концепции двойственной экономики – dual economy) разделение трудящихся не только в мире в целом, но и внутри развитых стран на «элику» постоянно (а подчас и гарантированно) занятых служащих, сращенных с капиталом-корпорацией, и остальных наемных рабочих, попадающих (в силу отсутствия социальной защиты) в полурабскую зависимость от капитала.

Система названных каналов подчинения человека капиталу, мультиплицированная развитием «общества профессионалов» (как, повторю, одной из превращенных форм генезиса креатосферы), приводит к разрушению «общества двух третей», размыванию «среднего класса». Образуется не только социальный слой («прото-класс»), персонифицирующий гегемонию корпоративного капитала («корпоративная номенклатура» – новое качество капитала-собственности), но и социальный слой («прото-класс»), непосредственно осуществляющий (прежде всего в превратном секторе) эту гегемонию («профессионалы» – новое качество капитала-функции)⁶⁶.

В целом эти два подразделения новой корпоративной буржуазии вкупе с интегрированными в эту систему интеллектуалами, превращенными в «человеческий капитал» и непосредственно обслуживающими гегемонию капитала в духовном производстве, плюс средняя и преуспевающая часть мелкой буржуазии образуют новую «высшую 1/3» (а где-то и меньше) общества развитых стран. Социальный статус, доходы и власть этой 1/3 активно растет на протяжении последних 20-30 лет.

В противоположность этому собственно наемные работники (потенциальные субъекты массовой общедоступной творческой деятельности – учителя, инженеры, социальные работники) все более отстают от этой высшей части; динамика их социального положения (отсутствие существенных положительных сдвигов на протяжении последних 30 – 40 лет при росте интенсивности труда) ближе к положению низшей трети населения развитых стран.

В результате можно предположить, что при сохранении этих тенденций в недалеком будущем развитые страны станут «обществами одной трети (четверти...», выкинув большинство своих граждан за порог «прогресса».

В результате в мире в целом складывается аморфный, но постоянно растущий массовый слой «исключенных» – прекариат. Они, с одной стороны, выключены из непосредственного воспроизводства корпоративного капитала (безработные, бездомные, люмпены, не имеющие прав мигранты и разного рода меньшинства) и составляют «отходы» его функционирования. С другой стороны, «исключенные» не менее, чем все остальные члены общества, подчинены глобальному капиталу и являются объектами манипулирования. Последней цели служит сложная система методов – от доступного ныне даже голодному безработному телевидения, которое уводит его в виртуальный мир MTV, SPORT-TV, «мыльных опер» и т.п., до наркотиков и организованной преступности – этих неизбежных сателлитов современного корпоративного капитала.

Завершая характеристику системы отношений тотальной гегемонии современного корпоративного капитала, автор хотел бы указать на еще один, пятый «пласт» этих отношений – систему неэкономических средств и методов гегемонии капитала, делающих ее тотальной и «по вертикали» общественной структуры. Я уже раскрыл отчасти эти механизмы в завершающих разделах I части и ниже еще вернусь к этой теме, а пока лишь несколько штрихов для полноты картины.

Во-первых, современный корпоративный капитал доводит до совершенства систему отношений прямого насилия как средств подчинения мира своей власти. Опыт войн XX века – двух мировых и «локальных» (унесших столько же жизней, сколько мировые); тотальный силовой контроль над современным мировым сообществом со стороны НАТО; контроль корпоративного капитала развитых стран (при их конкуренции между собой) за оружием массового уничтожения; его же монополия на общемировые секретные службы и мн. др.

Во-вторых, современный корпоративный капитал фактически контролирует при помощи политических технологий (последнее понятие весьма характерно: оно показывает превращение

⁶⁶ Выделение этих слоев проведено в соответствии с классическими марксистскими критериями, прежде всего – местом в системе общественного разделения труда и системе производственных отношений.

демократии, где гражданин по идее является субъектом свободной сознательной деятельности, в процесс производства из такого пассивного объекта, как «электорат», такого заведомо спланированного продукта, как отданные за нужного кандидата голоса) и манипулирования политической жизнью современных развитых стран⁶⁷, а истеблишмент «большой семерки» в основном контролирует мировую геополитику.

В-третьих, этот капитал обеспечивает свою гегемонию в духовной жизни, что особенно важно в период заката экономической формации и генезиса мира, в котором будет доминировать креатосфера. В духовной жизни капитал властвует, манипулируя сознанием масс⁶⁸, контролируя процесс воспроизводства интеллигенции и постоянно «впитывая» ее лучшие силы; поистине тотально подчиняя остальное население стандартам массовой культуры (поддерживающим и интенсифицирующим неомаркетинговую и тотальное омещанивание) при помощи mass media – адекватных механизмов такой власти, используя массу других средств и каналов.

Человек и «человеческий капитал»: различие теоретических трактовок прямо связано с различием стратегических установок развития экономики (вместо заключения)

Теоретические дебаты о природе и роли Человека в рыночной экономике можно было бы считать чисто академическим спором о словах, если бы не некоторые весьма важные обстоятельства.

Во-первых, трактовка человека как особого вида «капитала» обуславливает и соответствующее отношение к его развитию. В рамках данной парадигмы Человек определяется как (1) частная собственность (то ли самого работника, то ли фирмы, инвестировавшей в развитие данного «капитала»; здесь, следовательно, возникает целый круг хорошо известных теоретических и практических проблем: кто и почему может и должен получать доход от инвестиций в образование и как обеспечить использование новых знаний, полученных работником за счет фирмы исключительно в интересах фирмы; еще шаг – и будет введено «контрактное крепостное право»⁶⁹). Если человеческие качества (напомним: это не только рабочая сила, но прежде всего творческий потенциал, т.е. личностные качества человека) определены как частная собственность и, более того, капитал, то они (2) становятся отчуждаемы. Следовательно (3), их можно продать (будь Пушкин сторонником теории «человеческого капитала», он бы, наверное, написал оду в честь продажного вдохновенья... Не нравится? Но ведь теория человеческого капитала прямо утверждает, что гений и продажность – две вещи... совместные, более того, органично единые для современного человека).

Во-вторых, легко выводится еще одно следствие: если человеческие качества есть капитал, находящийся в частной собственности, то его развитие и приумножение является частным делом каждого отдельного собственника. Задача государства состоит всего лишь в создании «благоприятного инвестиционного климата». В результате приватизация образования и здравоохранения, культуры и спорта становится теоретически вполне обоснованной. И напротив, трактовка человеческих качеств как неотчуждаемых свойств личности служит одним из теоретических оснований для обоснования необходимости развития культуры, образования, здравоохранения и т. п. как общедоступных сфер.

⁶⁷ Упомянем вновь книгу М. Паренти «Демократия для немногих», где он делает вывод: «...власть в Америке распределена между прочно утвердившимися, крепко организованными и хорошо обеспеченными политико-экономическими конгломератами, которые способны воспроизводить социальные условия, необходимые для сохранения авторитарной гегемонии» (Паренти М. Демократия для немногих, с. 403).

⁶⁸ О механизмах манипулирования см.: Лимнатис Н. Манипулирование. М., 1999.

⁶⁹ Данный термин взят в кавычки как образное выражение. Но оно неслучайно: долгосрочный контракт с творческим работником, обязывающий последнего предавать фирме все свои разработки, по сути дела есть элемент именно личной зависимости. Можно, конечно, считать, что «человеческий капитал» вообще не может быть продан, а могут быть проданы лишь его услуги («не продается вдохновенье, но можно рукопись продать»). Но тогда что же это за капитал, который нельзя продать? Системное качество капитала здесь отсутствует...

В-третьих, трактовка человека как «капитала» прямо обуславливает и то, что мерой его развития и эффективности становится денежный доход, получаемый посредством рыночных трансакций с данным «капиталом». Отсюда несколько следствий. Первое: «качество» человека с экономической точки зрения равно рыночной цене его «человеческого капитала» (отсюда еще одно любопытное следствие: человеческие качества учителя из российской глубинки в сотни тысяч раз ниже, чем у успешного финансового спекулянта, а у миллиарда беднейших жителей человечества они вообще близки к нулю...). Второе: образование и другие формы «инвестиций в человеческий капитал» должны быть нацелены на формирование максимальной рыночной ценности этого «капитала», следовательно, ориентироваться прежде всего на конъюнктуру рынка (отсюда практическое следствие: качество образования и вуза, его давшего, определяется зарплатой выпускника...), а не на свободное и гармоничное развитие личности. Эту цепочку следствий легко продолжить.

Наконец, и это очевидно, трактовка человека как носителя «человеческого капитала» в применении к наемному работнику «окончательно» снимает проблему эксплуатации: становится «очевидно», что в современной экономике происходит не более чем взаимодействие (конкуренция, социальное партнерство) двух видов капитала⁷⁰. Все разговоры о противоположности интересов (стратегических, долгосрочных) труда и капитала в этом контексте становятся «пережитком прошлого». Но вот что-то этот пережиток не хочет уходить из практической жизни...⁷¹.

Сказанное, однако, не следует понимать как отрицание термина «человеческий капитал». Напротив. Авторы стремились показать, что это закономерно появившееся в рамках *mainstream*'а понятие, отражающее те превратные формы бытия человеческих качеств (прежде всего – креативного личностного потенциала), которые становятся особенно значимы с переходом к знаниеинтенсивной экономике и которые создает общая атмосфера тотальной маркетизации. В этой обстановке господства рыночного фундаментализма (используем вновь термин Дж. Сороса) вышедшие на первый план креативные свойства человека будут объективно превращаться в частную собственность, которую корпоративный капитал будет стремиться присвоить (или хотя бы использовать), надевая на творческую личность маску «капитала» и отрицая все формы неотчужденного развития человеческих качеств⁷². Между тем от широты развития именно этих неотчужденных форм, от возможно более широкого развития творческого потенциала всех людей, независимо от их способности «инвестировать в самих себя», во все большей и большей мере зависит не только прогресс современного общества – в том числе и экономический, – но и сама его способность к прогрессу, а то и к выживанию.

⁷⁰ Мы уже специально подчеркнули, что в данной статье мы не намерены вести полемику по поводу правомерности использования теорий прибавочной стоимости и факторов производства. Авторы лишь подчеркивают: термин «человеческий капитал» неадекватен для анализа всех тех пластов подчинения труда капиталу, которые кратко были выделены выше.

⁷¹ Упомянем в этой связи работу В. Грейдера, который специально подчеркивает, что основным конфликтом современного мира вновь является противоречие труда и капитала, а К. Маркс может с улыбкой взирать на всех кричащих о смерти марксизма (Greider W. *One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism*. N.Y. 1997, p. 39).

⁷² А это, напомним, общедоступные, независимые от дохода индивида, образование, воспитание, здравоохранение, культура; формы свободного (а не наемного) труда креативных работников в рамках общественных организаций, ассоциаций (кооперативов), индивидуальной деятельности; не-рыночная оценка общественной значимости творческой деятельности (когда воспитатель детсада или лесник оценивается обществом как не менее значимый для социума, чем финансист) и мн. др. (Подробнее об этих альтернативах см.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. *Глобальный капитал*, М., 2004, с. 494 – 501; *Глобализация сопротивления*. М., 2004).

АНОТАЦІЯ

ЛЮДИНА У ЕКОНОМІЦІ ХХІ СТОЛІТТЯ:
МЕЖІ КАПІТАЛУ

**Бузгалін О.В., д. е. н., професор,
Московський державний університет імені М. В. Ломоносова,
головний редактор журналу «Альтернативи» (м. Москва)**

**Колганов А.І., д. е. н., провідний науковий співробітник,
Московський державний університет імені М. В. Ломоносова**

Термін «людський капітал», що закономірно з'явився в межах mainstream'a, - поняття, яке відображує ті перекручені форми буття людських якостей (насамперед – креативного особистісного потенціалу), котрі стають особливо значимими з переходом до знаннєінтенсивної економіки і котрі створює загальна атмосфера тотальної маркетизації. При пануванні ринкового фундаменталізму креатині якості людини, що вийшли на перший план, будуть об'єктивно перетворюватися в приватну власність, яку корпоративний капітал буде намагатися присвоїти, надіваючи на творчу особистість маску «капіталу» та заперечуючи всі форми невідчуженого розвитку людських якостей. Від широти розвитку саме цих не відчужених форм, від можливо більш широкого розвитку творчого потенціалу всіх людей, незалежно від їх здатності «інвестувати в самих себе», у все зростаючій мірі залежить не лише прогрес сучасного суспільства, в тому числі й економічний, але і сама його здатність до прогресу, а то й до виживання.

Ключові слова: людський капітал, креативний особистісний потенціал, творча особистість, людські якості, відчуження.

SUMMARY

THE MAN IN THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY:
CAPITAL LIMITS

**Buzgalin A.V., Doctor of economics, the professor
M.V.Lomonosov Moscow state university**

**Kolganov A.I., Doctor of economics, the leading scientific employee
M.V.Lomonosov Moscow state university**

The term "human capital" - appeared regularly in the mainstream's concept, being the perverse form of being human qualities (above all - creative personal capacity), which becomes especially important with the transition to znanieintensivnoy economy that creates a general atmosphere of total marketization. Under the rule of market fundamentalism emerged at the forefront of creative property rights will objectively become private property, which the corporate capital will tend to assign (or at least use it), wearing a mask, a creative person "capital" and rejecting all forms of undisposed human qualities. The latitude of these very unalienated forms, from the widest possible development of the creative potential of all people, regardless of their ability to "invest in themselves", in greater and greater extent on not only the progress of modern society, including economic, but also its very ability to progress, and even to survive.

Key words: human capital, the creative potential of the personal, creative personality, personal qualities, alienation.

Поступила в редколлегию 12.07.2011 г.