
КАФЕДРА

СОВРЕМЕННЫЙ СОЦИАЛИЗМ. МАРКСИСТСКАЯ ВЕРСИЯ (продолжение)

*Колганов Андрей Иванович –
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник МГУ.*

Глава 17. Развитие капитализма на собственной основе.

С формированием совокупности отношений капиталистического способа производства, охвативших все сферы экономики и все отрасли производства, капитализм вытесняет докапиталистические производственные отношения и основанные на них классы и социальные группы. Дальнейшее развитие капитализма происходит на основе воспроизводства и совершенствования самих капиталистических отношений. При этом относительно медленнее происходит перестройка на капиталистических основах сельского хозяйства, сферы услуг, и процессов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы.

Как только капитализм становится господствующей системой, в нем начинают развиваться новые тенденции, не характерные для периода формирования капиталистических отношений и распространения их вширь, на все сферы хозяйства.

17.1. Монополистический капитализм.

Развитие процесса капиталистической конкуренции приводит к росту *концентрации производства* (нередко достигаемой за счет *специализации производства*) в силу хорошо известного эффекта экономии от масштаба производства. Концентрация производства в капиталистической системе неизбежно принимает форму *концентрации капитала*. Кроме того, конкуренция неизбежно сопровождается поглощением менее удачливых капиталов более удачливыми, что, как правило, означает поглощение относительно мелких капиталов более крупными, что ведет к *централизации капитала*, т.е. к объединению нескольких прежде самостоятельных индивидуальных капиталов под контролем одного собственника.

Концентрация производства – сосредоточение производства на предприятиях, увеличивающих свою долю в общем выпуске продукции данного вида, что обычно сопровождается ростом размеров предприятий.

Специализация производства – сосредоточение производства определенного вида продукции на предприятиях, производящих только данную продукцию. Обычно приводит также к концентрации производства.

Концентрация капитала – увеличение размеров капитала в процессе его накопления, а также за счет централизации капиталов. Представляет собой экономическую предпосылку концентрации производства.

Централизация капитала – объединение нескольких самостоятельных индивидуальных капиталов под контролем одного собственника. Содействует процессу концентрации капитала, но прямо не связана с концентрацией производства (перемена собственника сама по себе не влияет на размеры и специализацию производства).

Концентрация и централизация капитала не означает исчезновения мелких капиталов, которые постоянно образуются вновь и вновь. Но на определенном этапе развития этой тенденции формируется господствующее положение на рынке крупных капиталов, доходящее до образования *монополии*. Сами по себе монополии не являются новым историческим явлением. Торговые и промышленные монополии были хорошо известны еще в позднее средневековье. Однако тогда они опирались на внеэкономические привилегии. Теперь же образование монополий носит чисто экономический характер и вытекает из развития конкуренции капиталов, которая сопровождается процессами их концентрации и централизации. Монополии возникают как *капиталистические монополии*.

Монополистический капитал – капитал, обладающий свойствами капиталистической монополии.

Капиталистическая монополия – способность крупного капитала влиять на процесс формирования цены какого-либо товара в силу высокого удельного веса в производстве и/или сбыте данного товара.

Эта способность позволяет монополистическому капиталу извлекать **монопольную сверхприбыль** – прибыль, которая образуется в силу завышения монополистическим капиталом рыночной цены товара выше цены равновесия спроса и предложения, либо за счет монопольного удержания в своих руках условий для особо низких издержек производства.

Наличие или отсутствие капиталистических монополий определяется экономическими и технологическими условиями развития данной отрасли (если абстрагироваться от внеэкономических обстоятельств – политических, юридических и т.д., которые также влияют на ситуацию). Если в данной отрасли высокая степень концентрации производства экономически невыгодна, то даже появление в такой отрасли капиталистической монополии за счет централизации мелких и средних капиталов не будет устойчивым, поскольку в такой отрасли сравнительно легко будут образовываться новые мелкие и средние капиталы.

Довольно частым явлением выступает образование в той или иной отрасли не одного крупного капитала, занимающего монополистические позиции, а двух-трех доминирующих, либо нескольких крупных капиталов, в совокупности обеспечивающих основной объем производства. Такое положение называется *олигополией*.

Крупнейший капитал, занимая монопольное положение на рынке, получает возможность воздействовать на рыночную цену товаров не только за счет своего высокого удельного веса на рынке (просто в силу того факта, что в этом случае его условия производства становятся определяющими для формирования стоимости товара). *Монополистические организации капитала могут манипулировать ценой (а значит, и получаемой прибылью), планомерно регулируя производство и сбыт продукции.* Например, за счет сознательного ограничения производства и сбыта на тех или иных локальных или национальных рынках, монополистический капитал может воздействовать на соотношение спроса и предложения на этих рынках, а значит, и на уровень цены. В рамках монополистических объединений с этой целью может производиться перераспределение объемов производства и сбыта между различными составными частями этих объединений. С целью повышения доходности объединения в целом для внутренних расчетов в объединении могут применяться не рыночные, а так называемые *трансфертные цены*.

Быстрейшим способом получить монопольное положение на рынке является формирование объединений крупных капиталов, приобретающее по достижении определенных масштабов свойства капиталистической монополии. Самые простые формы объединения капиталов – *пул* или *ринг*. В этой форме капиталисты идут на временное фактическое объединение своих товарных капиталов на локальном, национальном или международном рынке, чтобы приобрести монопольное положение и диктовать цену на свой товар.

Подобное же соглашение может носить неформальный характер, подчас не требуя даже закулисных переговоров. Тогда оно осуществляется в форме *лидерства в ценах* – один из крупных капиталистов поднимает цену на свой товар, а остальные крупные капиталисты в этой отрасли следуют его примеру, осуществляя на деле монополистический сговор безо всяких предварительных соглашений (пример такого поведения не раз демонстрировали в России поставщики бензина).

Более развитая форма монополистического объединения – *картель*. Это устойчивое, долговременное соглашение между крупными капиталами не только о единой ценовой политике, но и о доле каждого капитала на рынке сбыта данного товара. Известный пример международного картеля – ОПЕК (Организация стран – экспортеров нефти).

В форме *синдиката* осуществляется не только единая ценовая политика и раздел рынка, но и установление квот на производство продукции, а нередко формируется и общая система снабжения входящих в синдикат предприятий. Последнее является выгодным в силу возможностей, предоставляемых *монополией* (монополией покупателя). Объединившись, крупные капиталы выступают как монополичный покупатель, и могут добиться для себя более выгодных условий покупки сырья и материалов.

Следующим шагом в развитии монополистических объединений является появление таких форм, в которых тем или иным способом устанавливается единая собственность и управление объединившимися капиталами. Исторически возникали и преобладали в тот или иной период времени различные формы таких монополистических объединений – *тресты, конгломераты, многоотраслевые концерны*.

Концентрация капитала, увеличение его экономической мощи и влияния на положение дел в экономике в целом ведут к росту возможностей влияния монополистического капитала на государственный аппарат. Это влияние обеспечивается различными путями – прямым подкупом государственных чиновников, финансированием выборов, взаимной ротацией кадров между монополиями и государственным аппаратом, лоббизмом и т.д. Происходит сращивание силы монополий и силы государства. Как государственные чиновники, так и представители монополистического капитала используют это сращивание в своих интересах. Эти явления положили начало формированию *государственно-монополистического капитализма*.

Наряду с концентрацией промышленного капитала получает развитие также и концентрация торгового и банковского капитала. Концентрация торгового капитала обычно не приводит к формированию торговых монополий, поскольку экономически эффективные уровни концентрации производства в торговле (как и в некоторых промышленных отраслях) этому препятствуют. Лишь в конце XX века появляются крупные торговые сети, которые, однако, не достигают монопольного положения, в крайнем случае создавая ситуацию олигополии. А вот концентрация банковского капитала уже в начале XX века привела к появлению банковских монополий.

Образование банковских монополий создало ситуацию, когда банковский капитал получил возможность установить контроль над своими заемщиками – промышленными и торговыми капиталистами, – с тем, чтобы укрепить гарантии эффективного возврата выдаваемых кредитов. Этот контроль может носить прямой характер, например, через приобретение банком контрольных пакетов акций промышленных и торговых предприятий. Контроль может быть и косвенным, достигающимся через высокий уровень задолженности того или иного предприятия перед данным банком, через включение представителей банка в число членов совета директоров промышленного предприятия и т.п.

В свою очередь, крупные монополистические капиталы в промышленности, обладающие значительными ресурсами временно свободных средств, и заинтересованные в бесперебойном кредитовании своих операций, устанавливают контроль над банками, либо учреждают собственные банки. Такой процесс взаимного проникновения банковского и промышленного капитала и образования промышленно-финансовых групп получил развитие уже в начале XX века. Промышленно-финансовые группы сделали главными игроками на рынке фиктивного капитала,

обеспечивая себе возможность извлекать значительные доходы с этого рынка за счет более мелких игроков и вкладчиков.

Таим образом развитие монополистических тенденций привело к образованию промышленно-банковских капиталистических монополий, в основе которых лежит *финансовый капитал*.

Финансовый капитал – монополистический капитал, образовавшийся благодаря сращиванию промышленного и банковского монополистического капитала, и занимающий ведущие позиции на финансовом рынке.

Значительная концентрация капитала привела к тому, что для капиталистических монополий становится неэффективным ведение операций только в масштабе национального рынка. Наряду с концентрацией производства и капитала бурно развивается интернационализация производства и капитала. Рост масштабов внешней торговли обгоняет рост производства. Формируются международные капиталистические монополии, объединяющие монополистический капитал в различных странах.

Образование сверхкрупных капиталов, заинтересованность их в ведении операций в масштабе всего мирового рынка и образование международных монополий ведут к росту операций по трансграничной миграции капитала. Капитал стремится преодолеть национальные торговые барьеры путем разворачивания производства в различных странах, за пределами страны первоначального происхождения капитала. Перенакопление капитала в масштабах национального хозяйства заставляет капитал искать прибыльного применения за рубежом, и особую активность в этом проявляют самые мобильные формы капитала – ссудный и фиктивный. В результате экспорт капитала начинает преобладать над экспортом товаров.

Капиталистические отношения, установив свое господство в наиболее промышленно развитых странах, продолжают расширение своего влияния на полукapиталистическую и некапиталистическую периферию, стремясь преобразовать ее в рынки сбыта для своей продукции и превратить ее в сферу капиталистической эксплуатации (а не только прямого грабежа ресурсов, как в предшествующую колониальную эпоху). Этот процесс развития капиталистических отношений вширь также подталкивает рост масштабов вывоза капитала. Вывоз капитала стимулируется растущим перенакоплением капитала в метрополиях в ходе циклического развития капиталистического производства, усугубляемого возрастающей концентрацией капитала монополиями. Капиталы метрополий, экспортируемые в колонии, используются для получения сверхприбылей путем использования богатых сырьевых ресурсов и эксплуатации дешевой местной рабочей силы, положение которой усугубляется аграрным перенаселением и колониальным режимом, использующим методы внеэкономического принуждения.

Завершение процесса превращения территории Земли в капиталистический мировой рынок сопровождается разделом этого рынка между крупнейшими национальными монополистическими группировками при поддержке своих национальных государств. На некапиталистической периферии этот процесс приобретает форму не только экономического, но и территориального раздела, превращения практически всех относительно отсталых стран в колонии и полукolonии крупнейших капиталистических держав, образования больших колониальных империй, нередко путем кровавых военных захватов. Эта политика получила название *империализма*.

Таковы основные характерные черты *монополистической стадии капитализма* (часто именуемой, по одному из своих характерных признаков, империализмом). Совокупность данных черт достаточно полно проявила себя уже в начале XX века.

Империализм приводит к столкновению интересов крупнейших монополистических группировок и поддерживающих их национальных государств в процессе экономического и территориального раздела мира. Державы, относительно позднее достигшие высокого уровня промышленного развития, оказываются «обделены» и выступают за экономический и территориальный передел мира. Борьба за этот передел приводит с конца XIX века к целому ряду войн, включая как прямую агрессию крупнейших держав в борьбе за передел мира (англо-бурская война, война между США и Испанией, между Японией и Россией, 1-я мировая и отчасти 2-я мировая война), так и участие крупнейших держав в конфликтах «за спиной» более слабых государств (войны в Латинской Америке в конце XIX – первой половине XX в., Балканские войны в начале XX в.).

Образование колониальных империй дает колониальным метрополиям доступ к дешевым источникам сырья и потенциальным рынкам сбыта своих товаров. За счет прямой эксплуатации природных и людских ресурсов колоний (подчас в форме открытого грабежа и рабовладения) капиталистические метрополии получают дополнительные возможности накопления капитала. Эти возможности крупный капитал метрополий использует в том числе для первых значимых шагов по смягчению классовых антагонизмов внутри наиболее развитых капиталистических держав. Делаются первые шаги по предоставлению наемным работникам некоторых социальных гарантий (развитие сети бесплатных начальных школ, появление первых пенсионных систем, появление систем больничного страхования); среди наемных рабочих выделяется слой наиболее высоко квалифицированных работников, которому обеспечиваются более или менее достойные условия существования («рабочая аристократия»).

До сих пор остается открытым вопрос: можно ли считать «рабочую аристократию» соучастником капитала в деле колониального грабежа? Не создает ли сверхприбыль, которую капитал получает благодаря эксплуатации колоний, и часть которой он может направлять на повышение заработной платы, заинтересованность рабочего класса в колониальной политике капитала? Основания не только для таких

вопросов, но и для положительного ответа для них имеются. Другое дело – насколько далеко простирается влияние этих факторов на позицию рабочего класса развитых стран в целом.

На своей монополистической стадии капитализм впервые приходит к образованию такого феномена, как переходные экономические отношения – переходные не от феодализма к капитализму, а от капитализма к новому общественному строю, социализму. К таким отношениям можно отнести все те отношения, которые выходят за рамки свободного конкурентного рынка. Это и монопольные цены, и различные формы частного монополистического (а затем и государственного) регулирования производства и сбыта, и формирование доходов наемных работников, выходящее за пределы заработной платы на основе образуемой конкуренцией цены рабочей силы.

В.И. Ленин называл монополистический капитализм умирающим, а также паразитическим и загнивающим капитализмом. С его точки зрения, наличие переходных отношений (частично отрицающих, «подрывающих» товарный характер капиталистических отношений) уже позволяло считать монополистический капитализм умирающим. О паразитизме и загнивании должны были свидетельствовать такие черты, как развитие слоя рантье, живущих только на доходы от денежного капитала, и не занимающихся ни трудом, ни предпринимательской деятельностью; ограбление природных и людских ресурсов колоний; стремление монополистического капитала к монополизации достижений технического прогресса, ограничению их распространения, и, тем самым, торможению технического прогресса; подкуп части рабочего класса капиталом и появление «рабочей аристократии».

Следует заметить, что часть этих черт не является специфической особенностью только монополистического капитализма (стремление к монополии на научно-технические достижения), часть сыграла лишь преходящую историческую роль (колониальная система), а часть не имела столь существенного значения, чтобы возводить ее в ранг определяющей характеристики данной стадии капитализма (формирование слоя рантье). Однако преувеличенная критика паразитизма и загнивания монополистического капитализма В.И. Лениным не отменяет того факта, что некоторые черты паразитизма и загнивания на данной стадии капитализма все же стали проявляться. Что касается «умирающего капитализма», то одного лишь возникновения переходных отношений явно недостаточно для столь далеко идущих выводов (что и было подтверждено исторической практикой).

17.2. Государственно-монополистический капитализм.

Развитие силы крупного частного капитала, захватывающего монопольное положение в целом ряде отраслей, приводит к нарастанию внутрикапиталистических противоречий и к росту нестабильности капиталистического хозяйства в целом. Образо-

вание капиталистических монополий ведет к ущемлению интересов мелкого и среднего капитала, и даже крупного, если он не занимает монопольного положения. Доминирующие позиции монополистического капитала в конкурентной борьбе, его способность манипулировать рыночными ценами, воздействуя на соотношение спроса и предложения, вытекающие из монопольных позиций возможности злоупотреблять этим положением в ущерб конкурентам – все это ухудшает экономические условия воспроизводства не монополистического капитала.

Способность монополистического капитала манипулировать рыночной ситуацией означает нарастание деформаций в пропорциях воспроизводства, определяемых механизмом свободной конкуренции. Это ослабляет внутренне присущие капитализму возможности приспособления к противоречиям накопления капитала, проявляющиеся через механизм капиталистического цикла. Рыночная ситуация, складывающаяся под действием механизма свободной конкуренции, оказывается искаженной частным монополистическим регулированием рынка, что ведет к искажению и реакции на эту ситуацию. При таком положении периодические кризисы, свойственные капитализму, приобретают все более разрушительный характер.

В совокупности эти тенденции приводят капиталистическое общество к стремлению ограничить произвол частных монополий. Уже в начале XX века начинается борьба за законодательное ограничение злоупотреблений монопольным положением на рынке, за ограничение прямого влияния частных монополий на государственный аппарат, и в первую очередь, против прямой коррупции.

Начинается прямое вмешательство государства в производственную и торговую политику монополий. Первоначально это вмешательство ограничивается только т.н. *естественными монополиями*.

Естественная монополия – капиталистическая монополия, сформировавшаяся в такой отрасли, где монопольная организация производства является заведомо более эффективной, чем конкурентная.

Типичным примером естественной монополии выступает городской водопровод. Экономически абсурдной была бы система нескольких конкурирующих водопроводов, проведенных в каждую квартиру, чтобы потребитель мог выбирать, какой кран ему открыть и чьими услугами воспользоваться.

К естественным монополиям в XX веке полностью или частично можно отнести почту, телефон, телеграф, систему электро- и газоснабжения, железные дороги, водопровод, канализацию и т.п. В ряде стран некоторые из этих отраслей (например, почта, железные дороги) по политическим и военным соображениям находились в руках государства еще до XX века. Что касается других отраслей, то и в XX веке государство отнюдь не всегда шло на их национализацию. Но в любом случае государство прибегало к мерам, препятствующим злоупотреблению монопольным положением этих отраслей. Например, государство могло устанавливать тарифы на желез-

нодорожные перевозки, тарифы на электроэнергию, муниципальные власти могли регулировать тарифы на услуги городского транспорта, водоснабжения и т.д.

Наиболее остро вопрос о государственном регулировании производства, выходящем за пределы вмешательства в дела только естественных монополий, встал во время острейшего экономического кризиса 1929-1933 гг., получившего на Западе наименование «*Великая Депрессия*».

Теоретическое оформление концепция необходимости вмешательства государства в механизм капиталистического воспроизводства нашла в трудах британского экономиста Дж. Мейнарда Кейнса. Он показал, что при целом ряде условий *экономическая система капитализма в приемлемые сроки неспособна автоматически восстановить нарушенное равновесие пропорций воспроизводства*. И в силу этого вмешательство государства, с целью исправления сложившихся диспропорций и стимулирования экономического роста, становится совершенно необходимым. Помимо того, получила распространение концепция *провалов рынка*, согласно которой в ряде сфер деятельности (особенно при производстве т.н. общественных продуктов) частный капитал не в состоянии обеспечить эффективное распределение ресурсов через механизм рыночной конкуренции.

Начиная с 30-х гг. XX века капиталистическое государство накопило богатый арсенал методов воздействия на экономику капитализма.

Во-первых, государство в XX веке создало весьма разветвленное законодательство, ограничивающее полную свободу предпринимательства в очень многих сферах. Помимо законов, просто регулирующих определенные общие правила хозяйственной деятельности, на предпринимателей налагается масса запретов и ограничений. Детально регламентируются биржевая и банковская деятельность (образование резервов, страхование вкладов, ограничения кредитов, выдаваемых одному клиенту и т.п.). В сфере производства определяются обязательные нормы качества продукции по множеству параметров, санитарные нормы, допустимые пределы загрязнения, порядок начисления амортизации оборудования и т.д.

Во-вторых, государство регулирует целый ряд общих экономических параметров. Государство управляет движением денежной массы. Через ставку рефинансирования государственного банка, обязательную норму резервирования, а также через куплю и продажу государственных ценных бумаг регулируется уровень процентных ставок, а отчасти и общие параметры предложения кредитных ресурсов. Налоговая система используется как для регулирования общего уровня налогообложения, так и для предоставления налоговых льгот, имеющих разнообразную направленность.

В-третьих, через государственный бюджет осуществляется распределение прямых инвестиций, предоставляются дотации, субсидии и субвенции. Государство выделяет кредиты, а также обеспечивает льготные условия кредитования через част-

ные коммерческие банки. В области внешней торговли государство регулирует уровень таможенных тарифов, устанавливает экспортные тарифы и премии.

В-четвертых, государство проводит определенную социальную политику, включая политику доходов. Сюда относится установление минимальных ставок заработной платы, применение прогрессивного налогообложения доходов, применение различного рода социальных льгот и гарантий (различные системы социального страхования, пенсионные программы, выплата пособий по безработице, социальные пособия для малоимущих, для получения образования и т.п.).

Установление минимального размера оплаты труда является нерыночной мерой, но в то же время эта мера направлена на поддержание равновесия на рынке рабочей силы. Без государственного контроля за размером минимальной оплаты, в условиях фактического доминирования покупателя (капитала) на рынке рабочей силы, весьма вероятно понижение зарплаты ниже стоимости рабочей силы. Это тем более вероятно, что самые низкооплачиваемые слои рабочего класса, как правило, являются и наименее организованными, наименее способными коллективно противостоять давлению капитала. Величина минимального размера оплаты – это *рыночный норматив*, показывающий, каковы минимальные пределы дохода, позволяющие работнику воспроизводить свою рабочую силу. Учитывая различия в структуре семьи в различных странах, минимальная оплата может составлять примерно от 1,5 до 3 прожиточных минимумов.¹

Наконец, в ряде случаев (особенно при уже упоминавшихся провалах рынка) государство прибегает к прямому (полному или частичному) управлению капиталом, например, диктуя цены и тарифы, квоты производства, и, наконец, *национализируя* те или иные предприятия и целые отрасли хозяйства. В тех случаях, когда находятся способы более эффективного применения капитала в частных руках, государство, напротив, может прибегнуть к *приватизации*.

Нередко совокупность мер государственного регулирования выстраивается специально для достижения определенных целей. Эти цели и средства стимулирования их достижения сводятся в *государственные программы и планы*. Даже независимо от наличия таких программ одной из распространенных целей государственного регулирования является *антикризисная политика*, основанная на мерах, стимулирующих деловую конъюнктуру во время спада, и охлаждающих ее во время подъема, чтобы сгладить циклические колебания экономики. Другая общепринятая цель государственного регулирования – проведение *антимонопольной политики*.

¹ Учитывая этот факт, легко понять реальное значение политики администрации Путина, установившей в 2006 году величину минимальной оплаты труда на уровне примерно вчетверо ниже прожиточного минимума. Фактически – это государственная поддержка монополии капитала на рынке рабочей силы.

Фактически капиталистическое государство взяло на себя функции управляющего общественным капиталом в целом, с тем, чтобы наилучшим образом обеспечить условия (не только экономические, но и социальные, и политические) для воспроизводства общественного капитала. В то же время государство может выступать и как особого рода частный капиталист наряду со всеми прочими, и эти две его ипостаси могут вступать в конфликт между собой.

Развитие государственного вмешательства в систему отношений частнохозяйственного капитализма, покоящегося на свободе предпринимательства и на свободном конкурентном рынке, привело к развитию таких отношений и институтов, которые выходят за пределы собственно капиталистической системы производственных отношений, образуя различного рода *переходные формы*.

17.3. Изменения межклассовых и внутриклассовых отношений при монополистическом капитализме.

В ходе развития капитализма на собственной основе произошла заметная эволюция межклассовых отношений. Острое противоборство между двумя основными классами капиталистического общества – пролетариатом и буржуазией – стало дополняться элементами классового компромисса. Этот компромисс между трудом и капиталом получил развитие в первую очередь в странах высокоразвитого капитализма. Его основой стала необходимость обеспечивать для воспроизводства и накопления капитала также и нормальных условий для воспроизводства рабочей силы.

Если на ранних стадиях развития промышленного капитализма, когда происходило его становление и распространение «вширь», капитал нередко извлекал прибыль из давления на цену рабочей силы, уплачивая заработную плату ниже стоимости рабочей силы, то постепенно такой подход стал ставить под угрозу нормальное воспроизводство самого капитала. Распространение машинной техники и ее постоянное усложнение требовали применения высококвалифицированной рабочей силы. Эффективное применение такой рабочей силы оказалось возможным только в том случае, если работник будет освобожден от ежедневного страха перед тем, добудет ли он кусок хлеба для себя и своей семьи, не будет ли он немедленно оставлен без средств к существованию в случае болезни, не будет ли попадание в ряды безработных означать для него необратимый удар судьбы.

Одновременно с этим развивалась организованная борьба рабочего класса за лучшие условия продажи рабочей силы, за более достойные человека условия существования. В совокупности эти две тенденции – лежащие как в эволюции условий самого капиталистического производства, так и в развитии борьбы рабочего класса – привели к улучшению условий существования наемных работников. Это выразилось как в росте реальной заработной платы, так и в развитии первых систем социальных

гарантий, связанных с медицинским страхованием, пенсионными системами, введением пособий по безработице, регулированием условий труда, найма и увольнения, в признании прав профсоюзов.

Развитие монополистического капитала придавало этим компромиссам дополнительный импульс – поскольку извлечение монопольных сверхприбылей создавало более широкие возможности для маневра доходами, то именно крупные монополистические объединения легче находили ресурсы для достижения компромисса со своими наемными работниками.

Значительное влияние на положение рабочего класса оказала также политическая борьба пролетариата, особенно выразившаяся в антикапиталистических революциях и в попытках создать на протяжении XX века альтернативную капитализму общественную систему. Именно под непосредственным влиянием революций первой четверти XX века (и в первую очередь – Октябрьской революции 1917 г. в России) страны развитого капитализма перешли к 8-часовому рабочему дню, и стали все активнее применять различного рода социальные гарантии и льготы. Пример «мировой социалистической системы», активно развивавшей систему всеобщих социальных льгот и гарантий для населения, оказывал непрерывное давление на развитые капиталистические страны.

Однако эти компромиссы между трудом и капиталом происходили, по крайней мере в первой половине XX века (а отчасти и позднее), на фоне острейшей классовой борьбы пролетариата и буржуазии, в том числе вооруженной, да и не могли быть достигнуты без такой борьбы.

Наряду с изменением межклассовых отношений для капитализма, развивающегося на собственной основе, стали характерны и изменения внутриклассовых отношений. В частности, заметные сдвиги произошли в отношениях внутри капиталистического класса: между капиталистами-собственниками и капиталистами-предпринимателями. Эти изменения получили отражение в концепции «революции управляющих», которая, преувеличивая значение происходящих изменений, представляла дело так, что фактический контроль над капиталистическим процессом производства целиком переходит в руки наемных управляющих, а капиталист-собственник по существу превращается в рантье, стоящего целиком вне процесса производства.

Несомненно, в крупных капиталистических предприятиях (и особенно в монополистических объединениях) значение капиталистов, непосредственно осуществляющих предпринимательскую деятельность, и выступающих главным образом в виде наемных управляющих, значительно возросло. Резкий рост масштабов производства и значительное усложнение структуры крупных капиталистических фирм резко усилили роль функций управления, и сделали крайне сложным непосредственный контроль со стороны собственника за всей предпринимательской и управленческой дея-

тельностью. Однако это вовсе не означает, что такой контроль исчез или сделался чисто символическим.

«Частное производство без контроля частной собственности», появление которого было отмечено еще К. Марксом, ознаменовалось переходом частных собственников-капиталистов от контроля над производством к *контролю над результатами производства*. Разумеется, относительная независимость управляющих от собственников в таких условиях существенно возросла. Выстраивание таких отношений между собственниками и управляющими, которые позволили бы собственникам обеспечить свои интересы, превратилось в значительную и весьма сложную проблему (известную в экономической теории под названием проблемы «принципал – агент»).

Социальное положение управляющих также изменилось. Высшие управляющие, особенно в крупных капиталистических предприятиях, и, тем более, в монополистических объединениях, из простых наемных надсмотрщиков за рабочей силой или технических специалистов превратились в действующих капиталистов-предпринимателей. Большинство из них также в той или иной мере стали участвовать в собственности управляемых ими предприятий.

Другой сдвиг в структуре классовых отношений затронул изменение соотношения между удельным весом мелкой и капиталистической буржуазии. Рост монополистического капитала поставил мелкую буржуазию в еще более сложные условия конкурентной борьбы, привел к ее прогрессирующему разорению или к фактическому подчинению крупному капиталу. Однако предсказанного К.Марксом катастрофического падения удельного веса мелкой буржуазии, ставящего ее, как социальный слой, на грань существования, все же не произошло.

Оказалось, что, во-первых, не во всех отраслях хозяйства происходит полная перестройка технологии на основе крупного машинного производства. Во-вторых, даже преобразование производства на основе машинной техники может оставить нишу для мелкого производства (например, путем вычленения из крупной фабрики какой-либо отдельной операции или изготовления отдельных деталей и узлов). Поэтому мелкое производство (и мелкая буржуазия) сохранили возможности для своего воспроизводства (особенно в сфере услуг и в сельском хозяйстве), хотя их удельный вес существенно сузился, а самостоятельность во многих случаях стала фиктивной. Мелкие предприниматели опутаны сетью долговой и технологической зависимости от крупного капитала, который нередко выступает по отношению к мелкому бизнесу одновременно в роли монополии и монополии.

17.4. Поздний капитализм (позднее индустриальное общество).

Устойчивое воспроизведение капиталистической системы производственных отношений на собственной основе в условиях, когда в большинстве отраслей хозяйства возобладало индустриальное производство, не только не означает прекращения технических переворотов в производстве, но, напротив, предполагает такие перевороты. В течение длительного периода времени (на протяжении конца XIX в. и большей части XX в.) подобные технические изменения – часто говорят даже о технических революциях или о смене технологических укладов – в основном не выходили за рамки индустриальных технологий. Тем не менее их оказалось достаточно, чтобы значительно увеличить производительность труда и заметно повлиять на весь облик капиталистического общества.

Одним из наиболее заметных сдвигов такого рода было развитие *массового производства*. Предпосылкой этого перехода был рост концентрации и специализации производства, приведший к созданию предприятий, способных к выпуску однородной продукции в больших масштабах. Одним из наиболее известных технических решений, способствовавших переходу к массовому производству, было развитие конвейерного принципа сборки готовых изделий.

Массовое производство неизбежно влекло за собой необходимость массового сбыта и *массового потребления*. Созданная техническая возможность обеспечить производство предметов потребления, в том числе технически сложных, в количествах, достаточных для удовлетворения потребностей значительной части населения, упиралась в экономическое ограничение – узкие масштабы платежеспособного спроса со стороны самого крупного класса общества, наемных работников. Одним из первых среди идеологов буржуазии осознал это противоречие Генри Форд, провозгласивший принцип – мои рабочие должны иметь возможность покупать мои автомобили.

Данная проблема решалась с двух сторон. С одной стороны, массовое производство само по себе позволяло понизить уровень издержек производства различных товаров. С другой стороны, совокупность факторов, уже перечисленных в предыдущем параграфе, вела к росту уровня доходов рабочего класса. На этой основе стало складываться *общество массового потребления*.² Период его формирования в США относится к середине 20-х – началу 50-х гг., в Западной Европе – к середине 30-х – концу 50-х гг. Его кульминацией являются 60-е гг. XX века. Впоследствии феномен массового потребления никуда не исчез, однако ведущими характеристиками, определяющими облик общества, постепенно стали уже другие.

² Феномен массового потребления породил социологические концепции «общества потребления» и «массового общества».

Еще одна характерная черта эпохи государственно-монополистического капитализма, развивающегося на собственной основе – довольно заметная роль государственного сектора в экономике. Эта роль также связана с природой индустриального массового производства в условиях развития монополизма.

Воспроизводство всего общественного капитала при значительной роли крупных монополий оказывается зависимым, во-первых, от естественных монополий общенационального масштаба (железнодорожный транспорт, система производства и распределения электроэнергии, система нефте- и газоснабжения). В такой ситуации государство нередко прибегает к национализации соответствующих отраслей, чтобы гарантированно поддерживать устойчивость экономики в целом, поставить ее вне зависимости от политики частного капитала.

Во-вторых, любое крупное массовое производство, носящее монопольный характер, или приближающееся к таковому – особенно, если от него зависит воспроизводство во всех остальных отраслях – также способно повлиять на устойчивость воспроизводства всего общественного капитала.

В-третьих, концентрация производства в наиболее капиталоемких отраслях приводит к тому, что его масштабы делают затруднительным для частного капитала мобилизацию капиталовложений, необходимых для постоянного поддержания конкурентоспособности данного производства, в особенности на мировом рынке.

Совпадение двух последних условий в ряде отраслей (металлургия, авиационная промышленность, судостроение...) также нередко выступает основанием для национализации. В ряде случаев национализация определяется политическими соображениями (военная промышленность).

Кроме того, к национализации прибегают в случаях т.н. *провалов рынка*. Эти провалы обычно связаны с производством товаров, полностью или частично имеющих свойства *общественного блага* (для которого характерна невозможность или затрудненность полного частного присвоения как доходов, так и издержек, связанных с *внешними эффектами*).

Провалы рынка – ситуации, в которых рыночные отношения не обеспечивают адекватной информации об издержках и полезных эффектах через рыночные цены. Одним из частных случаев провалов рынка является производство товаров, характеризующихся наличием *внешних эффектов (экстерналий)*, – например, производство *общественных благ*.

Общественное благо – товар, к которому неприменимо правило исключения, т.е. доступ к которому не может быть ограничен продавцом, в том числе и для тех потребителей, которые не оплачивали товар. Поэтому для общественных благ характерно наличие *внешних эффектов (экстерналий)*.

Внешние эффекты (экстерналии) – побочные эффекты при производстве и потреблении товара, которые воздействуют на третьих лиц за пределами сделки продавец-покупатель, и (или) которые не учитываются в цене товара.

Экономисты ортодоксально-либерального направления связывают провалы рынка с недостаточным развитием рыночных отношений, что и не позволяет отразить в ценах всю необходимую информацию. Наличие экстерналии эти экономисты объясняют отсутствием рынков внешних эффектов. Экономисты неоинституционального направления (в том числе сторонники экономической теории прав собственности) придерживаются той же позиции, но объясняют отсутствие полноты ценовой информации и отсутствие рынков внешних эффектов тем, что получение такой информации и организация рынков внешних эффектов потребовали бы слишком больших транзакционных издержек (в том числе для спецификации прав собственности на внешние эффекты). Марксистская теория объясняет провалы рынка тем, что рынок не может обеспечить эффективного удовлетворения целого ряда общественных потребностей в силу специфической узости присущих ему критериев эффективности (критерий прибыльности), и способности реагировать только на частные интересы, выраженные в денежной форме.

Большая часть социальных услуг имеет те или иные свойства общественного блага, и потому сферы образования, здравоохранения, службы занятости и социальной помощи полностью или частично находятся в государственной собственности, даже в тех государствах, которые прибегают к национализации производственных предприятий в крайне незначительных масштабах.

Наличие крупного государственного сектора делает логичным и значительное присутствие государства на рынке ссудного капитала – участие в собственности коммерческих банков, инвестиционных и страховых компаний, пенсионных фондов и т.п.

В рамках государственного сектора, как и в рамках крупных частных монополистических объединений, получают развитие методы прямого планового управления производством.

Совокупность указанных выше черт характеризует сложившуюся в 50-е – 60-е гг. XX века в развитых капиталистических государствах стадию развития капитализма как *позднее индустриальное общество*³ (или, более точно, как *поздний капита-*

³ Термин не очень удачный, ибо он не выражает специфику этого общества именно как определенной стадии развития капитализма. Однако он указывает на один из действительно характерных признаков этой стадии, и может быть принят как уже устоявшийся термин (если не забывать скрывающегося за ним реального содержания).

лизм⁴).

Для позднего капитализма характерно появление такого феномена, как «государство всеобщего благосостояния». Этот термин не случайно взят в кавычки: на деле о всеобщем благосостоянии там не может быть и речи, и более честные исследователи говорят об «обществе двух третей». Общество двух третей появилось как в силу внутренних тенденций развития капитализма, так и в силу давления внешних обстоятельств.

Рост сложности применяемых технологий и квалификации рабочей силы вызвал не только рост доходов наемных работников, но и создал необходимость более высоких гарантий социального благополучия. Рабочее время квалифицированного работника не должно теряться из-за болезней; квалифицированный работник не должен перенапрягаться в стремлении обеспечить свою семью куском хлеба; квалифицированный работник не должен находиться в состоянии психологического дискомфорта, думая о том, как он сможет дать детям образование или обеспечить себя самого в старости – иначе все это скажется на качестве его труда, приведет к браку, авариям, простоям и т.д. В эту же сторону развивалось давление на капиталистов организованного рабочего движения – профсоюзов и политических партий.

Одновременно с этим пример развития широких социальных гарантий в странах «мировой системы социализма» вынуждал капиталистов идти на социальный компромисс со своими рабочими, дабы не подвергать угрозе существование самой капиталистической системы.

В результате сложилось общество, примерно двум третям населения которого обеспечивался довольно приличный уровень доходов и социальных гарантий. Что касается остальной трети, оказавшейся недостаточно обеспеченной, то социальный мир с этой стороны обеспечивался различными программами социальной помощи («война с бедностью») вкупе с репрессивными мерами (вплоть до прямого государственного террора) и технологиями политического манипулирования.

Поиски наиболее эффективных методов использования трудового потенциала наемных работников, как и стремление к устойчивому социальному компромиссу привели к созданию – в весьма ограниченных масштабах – таких социальных и экономических механизмов, которые позволяли для небольшой части рабочего класса несколько выйти за рамки статуса наемных работников.

Целый ряд капиталистических фирм перешли к применению различных экспериментальных методов «гуманизации труда»⁵, участия работников в капитале и дохо-

⁴ Термин принадлежит бельгийскому марксисту Эрнесту Манделю. (См.: Ernest Mandel. *Der Spätkapitalismus*. Suhrkamp Verlag, 1972. Английское издание: *Late Capitalism*. L.: Verso Publishers, 1978).

дах фирмы, привлечения рядовых работников к управлению производством. Однако не следует преувеличивать степень распространения подобных новых черт отношений между капиталистами и наемными рабочими. И даже наличие таких новых черт не меняет факта фундаментального противостояния владельцев капитала и продавцов своей рабочей силы. Наряду с этим в небольших масштабах в развитых капиталистических странах формировались предприятия некапиталистического типа (главным образом, кооперативы), принадлежащие занятым на них работникам, и управляемые ими. На этих предприятиях основное капиталистическое отношение действительно устраняется, но только внутри предприятия. И даже на отношения внутри предприятия существенное влияние оказывают господствующие в обществе капиталистические отношения.

Диффузия собственности, значение которой чрезвычайно преувеличивалось идеологами «народного капитализма», тем не менее является фактом послевоенного развития капитализма в наиболее развитых странах. За послевоенный период численность населения (в том числе и наемных работников), имеющих хотя бы небольшую собственность на капитал – в форме акций, облигаций, паев в инвестиционных фондах, накоплений в пенсионных и страховых фондах и т.п. – значительно выросла. Удельный вес населения с мелкой и мельчайшей собственностью на капитальные активы достиг весьма заметных величин. Однако при этом мелкие держатели акций, паев и т.п. (из числа наемных работников) владеют совершенно ничтожной долей совокупного общественного капитала, а их роль в управлении этим капиталом практически равна нулю.

В результате развития «общества двух третей» в наиболее развитых странах некоторые категории наемных работников даже стали получать доход сверх цены рабочей силы. Главным образом это относится к тем работникам, которые непосредственно обслуживают процесс самовозрастания капитала – управляющим и специалистам. В первую очередь, наиболее высокая оплата предоставляется тем управляющим и специалистам, которые заняты в сфере финансового рынка (сфера непосредственного «делания денег»), однако это касается и занятых в торговле, производстве, исследованиях и разработках, средствах массовой информации, в массовой культуре. В какой-то мере повышенная оплата затрагивает в наиболее развитых капиталистических странах вообще весь слой высококвалифицированных работников.

Вопрос об источнике этой повышенной оплаты пока остается недостаточно ясным. Существует несколько вариантов ответа на этот вопрос. Дополнительная опла-

⁵ Методы, снижающие степень монотонности труда, смягчающие его расщепление на частичные операции и расширяющие его творческие функции (например, переход от конвейерной сборки к модульной).

та сверх стоимости рабочей силы может иметь своим источником в коллективный вычет из прибавочной стоимости. Другой вариант – вычет из необходимого продукта наиболее низкооплачиваемых слоев населения (которые тем самым оплачиваются ниже стоимости рабочей силы). Еще один вариант – получение средств на повышенную оплату наиболее квалифицированной части наемных работников за счет неэквивалентного обмена со странами «третьего мира». Возможно, что действует некая комбинация всех этих факторов, причем различная для разных слоев высокооплачиваемых работников.

Развитие общества массового потребления, «общества двух третей» – вполне объективные тенденции, свойственные позднему капитализму. Их наличие ведет к такого рода социальным последствиям, которые заставляют пересмотреть некоторые выводы классического марксизма.

Выше уже упоминалось, что концепция «абсолютного обнищания пролетариата» была сформулирована К. Марксом на материале очень узкого исторического отрезка развития капитализма, и абсолютизировала тенденции, свойственные только этому отрезку. Наличие тенденции к абсолютному обнищанию пролетариата – факт капиталистической действительности, но эта тенденция не носит всеобщего характера и не является определяющей. Реальности позднего капитализма подтвердили это совершенно недвусмысленно, и любые попытки настаивать на догматическом прочтении К.Маркса ведут только в тупик самообмана.

Точно также поздний капитализм заставляет по иному взглянуть на концепцию «исторической миссии рабочего класса». Исторически достоверным выглядит тот факт, что рабочий класс наиболее развитых капиталистических государств давно уже не рвется исполнять никакой «исторической миссии». И это требует пересмотра взглядов на вопрос о движущих силах социальной революции, выводящей историю за пределы капиталистического общества (подробнее этот вопрос будет поднят в следующей главе).

17.5. Крах колониальной системы.

На период позднего капитализма приходится распад колониальной системы империализма. За 50-е – 60-е гг. XX века большинство бывших колониальных стран получило политическую независимость, а к началу 80-х гг. сохранились лишь маленькие лоскутки бывших колониальных империй. Причины распада колониальной системы коренятся в эволюции экономического и политического развития метрополий и колоний, повлиявшей на характер отношений между ними, а также в соперничестве двух мировых систем.

Испанская колониальная империя рухнула в основном еще в первой трети XIX века в результате борьбы народов Латинской Америки за независимость. Тогда же

получила независимость крупнейшая португальская колония Бразилия. Эти колонии относились к странам, где заметную роль играл т.н. *переселенческий капитализм*⁶ (капитализм, базирующийся на массовом переселении людей из метрополий). Искусственное торможение метрополиями капиталистического развития в этих странах (подобному тому, как это наблюдалось несколькими десятилетиями раньше в Северной Америке и привело к провозглашению независимости США) привело к росту освободительного движения, слившегося с антифеодальным и антирабовладельческим движением низов. Испания и Португалия оказались не в состоянии подавить массовые вооруженные восстания. Однако антифеодальные цели освободительного движения на том этапе не были полностью реализованы, что привело к торможению экономического и политического развития стран Латинской Америки.

В период позднего капитализма объективная экономическая заинтересованность капитала метрополий в колониях снизилась. Основные международные потоки капитала, источником которых являются главным образом развитые страны, переориентировались с экспорта капитала в колониальную, в основном добывающую или сырьевую промышленность, на вывоз капитала в сами развитые страны. Значение дешевых источников сырья как основы получения сверхприбыли относительно упало по сравнению с вложениями в передовое высокотехнологичное производство.

Развитие во многих колониях значимого или хотя бы заметного капиталистического уклада, формирование в них национальной буржуазии, и общий рост культурного уровня населения создали дополнительные факторы конфликта экономических и политических интересов метрополий и колоний. Обострение борьбы колониальных народов за свою независимость стало вести к росту экономических и политических издержек прямой колониальной эксплуатации.

Относительная экономическая и политическая слабость колониальных обществ компенсировалась в глазах их национальных элит возможностью использовать методы ускоренной модернизации, опробованные на бывших отсталых территориях Российской империи, опираясь на политический и экономический опыт и авторитет «мировой системы социализма». В ряде случаев (особенно при демонстрации открытой идеологической приверженности социализму) антиколониальные движения могли

⁶ К типичным странам переселенческого капитализма относятся США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Израиль. Значительную роль переселенческий капитализм сыграл, помимо Латинской Америки, в ЮАР. Страны переселенческого капитализма относительно раньше завоевали политическую независимость или добились смягчения политического контроля со стороны метрополии (переход Канады в 1867 г., Австралии в 1901 г., Новой Зеландии в 1907 г. и Южно-Африканского Союза в 1910 г. на положение доминионов).

опереться на прямую или косвенную экономическую, политическую и военную поддержку «мировой системы социализма».

Наконец, существование колониальной системы порождало значительные противоречия интересов в лагере развитых капиталистических государств. США, Германия и Япония, не обладавшие колониальными империями (Германия после первой, и Япония после второй мировой войны были лишены колоний, а колониальные владения США были невелики), были заинтересованы в беспрепятственном доступе своего национального капитала на колониальные территории других держав. Это побуждало их к поддержке на международной арене идеи национальной независимости колоний.

Совокупность этих факторов привела к исторически быстрому краху колониальной системы. В некоторых случаях предоставление колониям независимости происходило даже без значительного обострения антиколониальной борьбы. Однако нередко обретению независимости предшествовала длительная кровопролитная вооруженная борьба (Алжир, Вьетнам, Индонезия, Ангола, Мозамбик, Северная Родезия – ныне Зимбабве...).

Однако приобретение политической независимости в большинстве случаев не означало автоматического достижения экономической независимости бывшей колонии от метрополии. Политика колониальной эксплуатации сменилась политикой *неоколониализма*. Неоколониализм основывался на использовании бывшими метрополиями и другими развитыми капиталистическими государствами своих экономических и политических преимуществ для навязывания бывшим колониям неравноправных торгово-экономических отношений.

Политика неоколониализма проводилась, во-первых, путем прямой политической и военной поддержки марионеточных режимов (богатый опыт такого рода еще в XIX веке приобрели США, проводя в Латинской Америке т.н. «дипломатию канонерок» – прямое и косвенное военное давление на правящие элиты, вплоть до организации военных переворотов, с целью установления удобных для себя режимов).

Во-вторых, этому способствовала экономическая отсталость стран, освободившихся от колониальной зависимости, и сформировавшиеся в колониальный период диспропорции в развитии экономики. Наиболее современные отрасли хозяйства в бывших колониях принадлежали монополистическим группировкам бывших метрополий, и зависели от них в технологическом и кадровом отношении. Экономика постколониальных стран носила ярко выраженный сырьевой характер, нередко приобретая черты *монокультуры* – глубокой специализации на экспорте какого-либо одного продукта сельского хозяйства или добывающей промышленности (до 80-90% экспорта). Во многих освободившихся странах местное отсталое сельское хозяйство понесло значительный ущерб от международной конкуренции, в результате чего эти

страны попали в зависимость от продовольственной помощи более развитых государств.

Постколониальное экономическое развитие освободившихся стран столкнулось со значительными трудностями. Произошло постепенное втягивание освободившихся государств в мировой капиталистический рынок, уже не стесняемое теми барьерами, которые создавало прямое колониальное господство. Однако бывшие колониальные страны вступили в конкуренцию на мировом рынке с заведомо более слабыми позициями (выражением чего и явился неокOLONИализм). Произошло четкое разделение мирового капиталистического хозяйства на развитое «ядро» и слаборазвитую «периферию». Обозначение освободившихся от колониальной зависимости стран как «развивающихся» есть лишь стыдливое прикрытие факта их слаборазвитости по сравнению со странами, прошедшими промышленный переворот в XIX – начале XX вв.

Сравнительно краткий исторический период (50-е – 80-е гг. XX века) «развивающиеся страны» могли использовать противоречия двух мировых систем, балансируя между ними, чтобы добиться для себя тех или иных преимуществ. Именно в этот период сложилось деление мировой экономики на «первый» (развитые капиталистические государства), «второй» (социалистические государства) и «третий» (развивающиеся страны) мир. Однако объективные экономические условия международного рынка (в первую очередь, преобладающая экономическая мощь развитых капиталистических государств) определили втягивание почти всех стран «третьего» мира в орбиту именно мирового капиталистического хозяйства.

В странах «третьего» мира, после освобождения от колониальной зависимости и втягивания в мировой рынок, ускорилось развитие капиталистического уклада хозяйства. Однако капиталистическая система, формирующаяся на слаборазвитой периферии, отличалась от той хозяйственной модели, которая сложилась в развитых странах ядра мирового капиталистического хозяйства, – и не только по уровню развития. В странах «третьего» мира сложилась модель *зависимого периферийного капитализма*.⁷

Особенности модели периферийного капитализма определяются тем фундаментальным фактом, что для стран «третьего мира» развитие капитализма вырастает не только из внутренних закономерностей и противоречий экономического строя этих стран, но и определяется господствующими в мировом хозяйстве капиталистическими отношениями. Таким образом для этих стран капиталистическое развитие является во многом (а для наиболее отсталых – и во всем) навязанным внешними условия-

⁷ Основоположителем концепции периферийного капитализма является аргентинский экономист Рауль Пребиш.

ми. В результате для периферийного капитализма оказались характерны следующие черты:

- Ориентация капиталистического уклада в первую очередь на внешний рынок и его относительно более слабая связь с внутренним, национальным рынком, что обычно дополняется контролем международных монополистических корпораций над наиболее современными секторами экономики, ориентированными на внешний рынок;
- Отсутствие достаточной органической связи роста капиталистического уклада с хозяйственным развитием докапиталистических укладов и их пережитков, и, как следствие, разрушающее воздействие развития капитализма на хозяйство, ведущееся в рамках докапиталистических укладов;
- Наличие значительных пережитков докапиталистических укладов, ранее приспособившихся колонизаторами для прямой эксплуатации колоний, и принявших в силу этого уродливый, деформированный облик (особенно в сфере социально-политических отношений – например, искусственное раздувание трайбализма⁸);
- «Имитационная», по отношению к развитым странам, модель поведения капиталистической элиты стран «третьего» мира, выражающаяся прежде всего в ориентации на уровень потребления, свойственный наиболее расточительным слоям капиталистической элиты развитых стран;
- В погоне за собственным гипертрофированным потреблением капиталисты стран «третьего» мира снижают внутреннюю норму накопления капитала (что ведет к падению темпов экономического роста), а на цену рабочей силы оказывают сильное давление в сторону ее понижения (что ведет к консервации нищеты и экономической отсталости);
- Низкая конкурентоспособность большей части экономики стран «третьего мира» ведет, во-первых, к значительным масштабам «теневой экономики» с целью избавления от издержек ведения хозяйства по формальным правилам (в первую очередь, от налогов); и, во-вторых, к высокому уровню коррупции для получения экономических преимуществ при содействии государственных чиновников.

Уязвимое положение стран «третьего» мира в системе международной капиталистической конкуренции привело к возникновению многочисленных концепций сверхэксплуатации «третьего» мира со стороны более развитых стран (что нередко интерпретируется как эксплуатация мирового «Юга» мировым «Севером»). Достаточно очевидно, что прямая эксплуатация в отношениях между развитыми и менее развитыми странами является скорее исключением. Однако сам факт разницы в уровнях

⁸ Трайбализм – система противопоставления друг другу различных родоплеменных групп, основанная на соперничестве родо-племенных верхушек.

экономического развития, а, следовательно, и различия в издержках производства, создает условия, при которых развитые страны получают выигрывать в обмене на мировом рынке. Кроме того, объективно более сильные позиции развитых стран позволяют им злоупотреблять своим положением на мировом рынке, навязывая выгодные им «правила игры».

Одной из составляющих концепции сверхэксплуатации «третьего» мира является тезис о соучастии рабочего класса «Севера» в эксплуатации стран «Юга». В такой общей форме этот тезис вряд ли является правомерным, однако нельзя отрицать заинтересованность некоторых прослоек рабочего класса в выгодах, приносимых политикой неокOLONиализма (как и раньше – колониальной политикой).

Глава 18. Начало процесса разложения капитализма.

На стадии позднего капитализма (позднего индустриального общества) капиталистический способ производства развернул заложенные в нем возможности и добился значительных успехов в экономическом развитии. Технический, экономический и социальный прогресс капитализма на его индустриальной стадии создал предпосылки для появления новых тенденций, выходящих за рамки индустриального капитализма.

18.1. Развитие постиндустриальных тенденций.

Уже в конце 50-х гг. XX в. появились первые тенденции, свидетельствующие об изменении роли и значения индустриального производства, выступавшего ранее как адекватная материально-техническая основа капитализма. На протяжении 60-х – 70-х гг. эти тенденции становились все более очевидными, а к концу XX века масштаб видимых изменений, казалось, сделал возможным говорить уже не только о тенденциях, но и о сложившемся новом состоянии капиталистического общества. Каковы же наиболее характерные признаки этого явления, получившего название *постиндустриальное общество*?

Самыми бросающимися в глаза изменениями, начало которых прослеживается еще в 50-х гг., являются изменения в отраслевой структуре производства. Для стадии индустриального капитализма было свойственно снижение удельного веса сельского хозяйства и добывающих отраслей, при росте удельного веса обрабатывающей промышленности. Поздний индустриальный капитализм является временем зарождения постиндустриальных тенденций. Эти тенденции наиболее заметно проявили себя позднее: в 70-е – 90-е гг. XX в. снижение удельного веса сельского хозяйства и добывающих отраслей продолжалось, хотя и с затухающей интенсивностью, но вместе с тем стало происходить снижение удельного веса промышленности в целом (в том

числе и обрабатывающей, а не только добывающей) за счет значительного роста удельного веса сферы услуг.

Так, за 1970 – 1990 г. доля занятых в обрабатывающей промышленности сократилась в США с 25,9 до 17,5%, в Великобритании с 38,7 до 22,5%, во Франции с 27,7 до 21,3%, в Германии с 38,6 до 32,2%. Доля занятости в сфере услуг в 1991 г. составила в США 75,1% совокупной рабочей силы, в Японии в 1990 г. – 64,2%, во Франции в 1989 г. – 69,4%, в Великобритании в 1990 г. – 70,4%.⁹

В рамках самой сферы услуг также происходили структурные сдвиги. Рост, если так можно выразиться, традиционных отраслей сферы услуг (транспорт, бытовые услуги, торговля...) происходил медленнее, чем рост современных отраслей, связанных с научно-техническим прогрессом, в первую очередь, информатики и телекоммуникаций. Весьма быстрыми темпами росли сектора сферы услуг, связанные с обслуживанием бизнеса – услуги финансового рынка, банковское и страховое дело, аудит и консалтинг, а также отрасли «массовой культуры».

Сектор информатики и телекоммуникаций приобрел особое значение в связи с тем, что это не только быстрорастущий сектор сферы услуг, но и сектор, оказавший влияние на развитие всех остальных отраслей хозяйства. Значение хранения, передачи и обработки информации особенно выросло с распространением персональных компьютеров, которые теперь применяются в любых сферах деятельности. Многие традиционные технологические процессы были скорректированы с учетом возможности применить компьютеры для обработки информации, существенной для данных технологических процессов. Растущая роль информатики получила отражение в концепциях «информационной революции», и в том, что современное общество стали именовать информационным обществом.

Весьма спорным является вопрос, является ли существующая статистика отраслевой структуры производства реальным отражением действительных сдвигов в отраслевой структуре. Например, с точки зрения марксистского подхода грузовой транспорт относится к сфере материального производства, а не к сфере услуг. Значительные сомнения вызывает методика подсчета стоимости услуг на финансовом рынке. Раздувание объема спекулятивных операций ведет, согласно принятым правилам учета, и к росту ВВП, создаваемого финансовым рынком. Однако с точки зрения марксистского метода эти операции вообще не являются производительными. Кроме того, во многих отраслях сферы услуг значителен удельный вес процессов, относящихся к сфере материального производства – например, фасовка и упаковка товаров в торговле, приготовление пищи в общественном питании, изготовление предметов потребления (одежды, обуви, мебели...) по индивидуальным заказам, ремонт предметов длительного пользования и т.п.

⁹ См.: Кастельс М. Информационная эпоха. М.: ГУ ВШЭ, 2000, с. 206, 284-289.

Существует возражение, что более существенное значение имеет, напротив, проникновение информационных услуг в сферу материального производства. Приводятся данные, что до 70-80% стоимости производимых в некоторых отраслях товаров приходится на стоимость информационных услуг. Однако фиксация и переработка информации всегда являлась неотъемлемой составной частью технологии материального производства и прямого отношения к информатике как к особой отрасли сферы услуг не имеет. Это то же самое, как если бы мы отнесли наибольшую часть сферы услуг к сфере материального производства на том основании, что услуги предоставляются при помощи вполне материальных предметов – зданий, оборудования и т.п.

Другой, несколько сложнее фиксируемый сдвиг, характеризующий постиндустриальное общество, – изменения в технологии производства. Происходит рост удельного веса постмашинных технологий, а в рамках самих машинных технологий снижается роль механической обработки. Эти изменения затрагивают главным образом две группы отраслей – отрасли материального производства и отрасли информатики и телекоммуникаций. Однако достаточно сложно сделать вывод о значительном росте удельного веса постиндустриальных технологий. Ведь рост удельного веса сферы услуг связан и с ростом значения применяющихся там доиндустриальных и индустриальных технологий. Технологии, применяющиеся на транспорте, в складском хозяйстве, торговле, общественном питании, гостиничном обслуживании, ремонте, – по преимуществу индустриальные или доиндустриальные.

Таким образом, *изменения в отраслевой и в технологической структуре современного производства не совпадают*. Если удельный вес промышленности как отрасли действительно существенно сократился, то сокращение удельного веса промышленных (и даже допромышленных) технологий, если и происходит, то значительно медленнее. Поэтому в определенном смысле именовать современное общество «обществом услуг» более точно, чем называть его «постиндустриальным обществом».

Наиболее фундаментальные сдвиги, позволяющие говорить о действительных постиндустриальных тенденциях в современном капитализме, связаны с изменениями в характере труда и его продукта.

Во второй половине XX века значительно возрастает роль высококвалифицированного труда, растет слой специалистов и профессионалов, деятельность которых включает значительную долю творческих функций. Рост значения исследований и разработок превращает эту сферу деятельности в особую отрасль хозяйства. Роль знаний и информации в производстве усиливается, а вместе с этим возрастает значение специалистов, обладающих этими знаниями и способностями генерировать новые знания, применяемые в производстве (инновации). Соответственно растет и роль системы образования, подготавливающей таких специалистов. Вводятся в обо-

рот термины «экономика знаний», «знание-интенсивное производство», «инновационная экономика».

Вместе с изменением содержания труда происходят сдвиги и в мотивации труда. Для специалистов и профессионалов все большее значение среди мотивов трудовой деятельности приобретают такие, как удовлетворенность трудом, возможность самореализации и саморазвития в труде, наличие благоприятных отношений в коллективе и т.п. Следует заметить, что эти сдвиги в мотивации труда, нередко отодвигающие мотив величины заработка на второй план, становятся реальными *только* при достижении определенного, довольно высокого уровня величины и устойчивости денежных доходов.

Рост значения знаний и обучения специалистов, и значительного роста расходов на эти цели, нашел отражение в разработке доктрины «человеческого капитала», представляющей знания и способности человека, а также денежные расходы на приобретение знаний как разновидность капитала. Эта доктрина игнорирует фундаментальные различия между человеческими способностями и капиталом (в первую очередь различие между капиталом, как внешним ресурсом, применяемым человеком, и человеческими способностями, как свойством самого человека) – даже если трактовать последний в духе неоклассической теории, как денежную сумму, ассигнованную для получения добавочного дохода.

Рост значения знаний и информации приводит к широкому распространению информационных продуктов, природа которых имеет существенные отличия от обычных товаров.

Во-первых, в отличие от вещественных продуктов и от услуг, информационный продукт не является воспроизводимым. Он уникален.

Во-вторых, для поставки информационных продуктов большому числу потребителей нет необходимости (да это и невозможно) производить знание, лежащее в основе этого продукта, каждый раз заново. Информационный продукт, будучи раз произведен, не воспроизводится, он тиражируется, причем, чем больше спрос на данный продукт, тем быстрее издержки тиражирования одной копии стремятся к нулю.

В-третьих, в потреблении информационный продукт (и знание, лежащее в его основе), в отличие от вещей и услуг, не исчезает.

В-четвертых, информационный продукт, будучи продан, не отчуждается от его владельца, а по-прежнему остается в его распоряжении. Отчуждается только копия (вместе с ее материальным носителем; либо материальный носитель производится потребителем информационного продукта).

В-пятых, доступ к знаниям и информации лимитируется не столько ограниченностью этих ресурсов, сколько способностью потребителя воспользоваться ими.

Сумма этих отличий делает неприменимыми к информационному продукту классические представления о стоимости товара и о закономерностях его движения на рынке. Хотя движение информационных продуктов при капитализме подчинено господствующей форме производственных отношений, – товарной, – множество явлений, сопутствующих обращению знаний и информации, выходит за рамки товарных и капиталистических отношений. Например, существует значительный сегмент бесплатно предоставляемых знаний и информации, а заметная часть информационных продуктов производится без расчета на последующую продажу и вознаграждение.

В совокупности изменения в технологии производства, в содержании труда и уровне доходов, в связанном с ними изменении модели потребностей ведут к относительному снижению значения массового производства и возрастанию роли мелкосерийного и индивидуального производства. Само сохраняющееся массовое производство стремится придать своему продукту индивидуализированные черты. Оставаясь обществом массового потребления, постиндустриальное общество характеризуется значительно более сложной структурой потребностей заметной части населения и развитием его стремления к индивидуальному разнообразию.

Снижение роли массового производства, а также сокращение удельного веса промышленных отраслей ведут к ослаблению воздействия массового промышленного производства на процесс воспроизводства всего общественного капитала. Вместе с появлением огромных международных монополистических группировок (*транснациональных корпораций* – ТНК) снижается острота проблем развития производств с высокой капиталоемкостью. Все это в совокупности позволяет государству отказаться от прямого контроля над крупными ключевыми предприятиями и даже отдельными отраслями производства. Происходит сжатие объема государственного сектора за счет приватизации части государственных предприятий (хотя речи о ликвидации государственного сектора вовсе не идет).

Сокращение государственного сектора не снижает, однако, масштабов вмешательства государства в экономику. На протяжении всего XX века происходит постоянный рост удельного веса государственных расходов в ВВП развитых капиталистических государств. Этот рост происходит за счет роста расходов государства на науку, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и социальную помощь, а также на военные цели. Происходит усложнение и возрастание многообразия форм и методов прямого и косвенного государственного регулирования экономики. Развивается общественное регулирование экономики при участии таких организаций, как профсоюзы, объединения потребителей, экологические организации и т.д.

Возрастание в системе современного капитализма значения высококвалифицированного, творческого руда, ведет не только к росту удельного веса специалистов и профессионалов, но и к усилению их роли в производстве. Этот слой работников приобретает растущее влияние, и от их деятельности во все большей мере зависит

эффективность самовозрастания капитала. Такие работники обладают значительной самостоятельностью в трудовом процессе, поскольку сам характер их деятельности исключает возможность прямого контроля капитала над производственным процессом, в противоположность контролю, обеспечиваемому подчинением работника системе машин на капиталистической фабрике. Это вынуждает капитал искать иные пути влияния на творческих работников, – скорее на пути компромисса, нежели прямого диктата.

Формы этого компромисса разнообразны – начиная от банального «подкупа», путем установления относительно высоких ставок заработной платы, и заканчивая привязкой квалифицированных работников к интересам капитала путем предоставления им небольших пакетов акций, привлечения их в различных формах к выработке управленческих решений, применения различных методов «гуманизации труда», поощрения и содействия профессиональной мобильности и т.п. Этот компромисс в настоящее время в общем устраивает большинство специалистов и профессионалов, многие из которых, чувствуя свое подчиненное (по отношению к собственникам капитала) положение, стремятся выйти из него таким путем, чтобы самим стать капиталистами – либо через основание собственного мелкого бизнеса, либо через доленое участие в капитале крупных корпораций.

Однако капитал действует по отношению к высококвалифицированным творческим работникам не только методами компромисса. Необходимость ставить творческий потенциал специалистов на службу самовозрастанию капитала диктует также и жесткий контроль над целями и конечными результатами творческой деятельности, ориентируя ее в первую очередь на извлечение прибыли. Кроме того, борьба за прибыль требует также методов, объективно препятствующих свободной творческой деятельности – соблюдения коммерческой тайны, патентной защиты знаний и информации и т.д., включая и сокрытие негативной информации о свойствах производимых продуктов и услуг. Рост численности персонала с преобладанием творческих функций объективно ограничивает возможности капитала предоставлять всем таким работникам увеличенное вознаграждение и участие в капитале.

Нередко компромиссный подход к высококвалифицированным, творческим работникам приобретает формальный характер, наталкиваясь на упорное нежелание менеджеров поступаться хоть в чем-то своими властными функциями. Более того, исчезновение внешнего давления на капиталистическую систему с распадом «мировой системы социализма» привело к определенной реакции – оказались заморожены или даже повернули вспять эксперименты с «гуманизацией труда», привлечением наемного персонала к управлению, наделением работников акциями и т.д.

Все это создает новые источники конфликта между капиталом и наемными работниками, выполняющими преимущественно творческие функции. Этот конфликт уже принял актуальные формы – например, в виде борьбы за свободу информации,

против коммерческих ограничений на ее распространение; борьбы за свободу приобретения знаний (свободу доступа ко всем ступеням образования); борьбы за открытый общественный контроль за использованием достижений научно-технического прогресса и т.д. Однако большая часть творческих работников (особенно занятые в сфере рыночных трансакций – торговле, финансах, страховании, или в услугах для бизнеса – аудите, консалтинге и т.д.) пока в той или иной мере связывает свои интересы с интересами капитала. Поэтому вопрос о том, насколько быстро описываемые фундаментальные социальные противоречия приобретут острый, общественно-значимый характер, пока остается открытым.

Постиндустриальные тенденции ведут к разложению капиталистических производственных отношений, начиная с наиболее глубинных. Происходит предсказанный еще К. Марксом подрыв стоимостной основы производства вместе с возрастанием значения технологического применения науки и получаемых с ее помощью новых знаний. Деструкция стоимости как отношения основана на том, что в производстве знаний размываются:

- объективные критерии затрат на их производство (в силу уникальности, невозпроизводимости создаваемых благ, и отсутствия основы для количественной оценки затрат творческой деятельности, которая также уникальна);
- объективные критерии полезности производимых продуктов, поскольку эта полезность для потребителя также уникальна, индивидуальна и потому несопоставима с другими полезностями.

Подобная ситуация складывается благодаря тому, что творческая деятельность становится самоцелью, обладает ценностью для индивида сама по себе – но ценностью именно для данного индивида. Это исключает возможность общественной оценки этой ценности, и как блага для занятого ею индивида, и как мерил затрат на производство – ибо для занятого творческой деятельностью она сама есть желаемый результат, а не затрата. Одновременно и производимые в процессе творческой деятельности блага – знания, информация, культурные блага в широком смысле этого слова – приобретают такие же свойства индивидуализированной ценности.

Развитие творческой деятельности подрывает также отношения эксплуатации наемных рабочих капиталистами. Если формальное подчинение труда капиталу в основном сохраняется, то реальное подчинение работников с творческими функциями размывается. Капитал, как уже было отмечено, не имеет материальной основы для подчинения самого процесса творческой деятельности, хотя и способен заключить его в рамки капиталистических производственных отношений, подчиняя эту деятельность извлечению прибыли.

Некоторые экономисты и социологи делают вывод о преодолении подчинения труда капиталу на том основании, что распространение персональных компьютеров создает возможность для самостоятельной, независимой от капитала работы. При

этом ссылаются на наличие в США более 20 млн. т.н. самозанятых, которые выполняют свою работу у себя дома.

Однако такая самостоятельность в значительной мере (хотя, конечно, и не всегда) есть иллюзия. Как и многие представители традиционной мелкой буржуазии, такие работники зачастую являются лишь формально самостоятельными, а их услуги имеют ценность лишь в привязке к определенному капиталу. Фактически это разновидность капиталистической работы на дому или рассеяной мануфактуры, проявляющаяся в современных формах – например, аутсорсинга. Говорить о подрыве формального подчинения труда капиталу тут можно лишь в том смысле, что это подчинение принимает формы, воспроизводящие наиболее архаические отношения капиталистической эксплуатации.

Было бы, однако, ошибкой полностью отрицать создающиеся новой ролью творческого труда в производстве потенциальные возможности более свободной деятельности. Только они создаются в первую очередь не доступностью персонального компьютера, а зависимостью эффективности капиталистического производства от производства и технологического применения новых знаний. И именно в силу этого носители таких знаний и творческих способностей, обеспечивающих их производство, потенциально – а нередко и актуально – приобретают более высокий уровень самостоятельности.

Пока, однако, это именно относительная самостоятельность, ибо реализуется она во все тех же ограниченных рамках капиталистических производственных отношений – например, в виде мелкого бизнеса. Вся разница заключается в том, что наемный специалист вынужден творить ради создания прибавочной стоимости для капиталиста, а «самозанятый» занят самоэксплуатацией, используя свои творческие способности, чтобы добыть прибыль для себя.

Подрыв капиталистических производственных отношений проявляется и в том, что значительная часть создаваемой в капиталистическом хозяйстве стоимости не поступает в обращение на свободный рынок, а перераспределяется государством – причем масштабы этого перераспределения возрастали на всем протяжении XX века. Лишь на рубеже XX – XXI века этот процесс затормозился, поскольку в ряде развитых стран он уже перешел черту, когда более половины ВВП распределяется не рыночными силами, а государством. Дальнейшее продолжение этой тенденции означало бы прямой разрыв между капиталистическим характером производства и растущими некапиталистическими формами распределения. Капитал остановился перед дальнейшим расширением масштабов социального компромисса, и даже попытался повернуть вспять, тем более, что одна из важнейших побудительных причин к этому – пример альтернативной социальной системы – к началу 90-х гг. XX в. отпала

Кроме того, достаточно заметную долю имеют сектора (производство естественных монополий; производство в секторах, производящих продукты и услуги, обладающие свойствами общественных благ, и целый ряд других), где само производство регулируется в значительной мере не рыночным и не капиталистическим образом.

Развитие производства знаний и информации, рост значения творческой деятельности, развитие информатики и телекоммуникаций ведут, однако, не только к прогрессивным тенденциям, связанным с созданием потенциала освобождения человека из-под власти капитала. Одновременно капитал развивает новые возможности контроля над человеком и утилизации его способностей в свою пользу, для производства прибавочной стоимости.

Технологии информатики и телекоммуникаций создают новые возможности до-тошного контроля над человеком на его рабочем месте, применяя, например, анализ использования компьютерной техники (вспомним известную в Интернете фразу – «ваш компьютер шпионит за вами»), системы видеонаблюдения и аудиозаписи и т.д. Но капитал не ограничивает себя только рабочим временем. Он стремится установить господство над целостным человеком, над всеми его качествами и способностями. С этой целью он использует современные достижения технического прогресса и социальных технологий для манипулирования человеком в его свободное время¹⁰, используя рекламу (формирование культа потребительства), технологии политического манипулирования, применяя средства массовой культуры для формирования соответствующего сознания и стереотипов поведения человека.

18.2. *Капиталистическая глобализация.*

Современная глобализация представляет собой *новую ступень развития интернационализации производства и капитала*. Нередко, отождествляя современную глобализацию с интернационализацией экономических отношений вообще, ухитряются находить глобализацию и в XIX веке, и даже раньше. Однако это не так. Глобализация отличается от предшествующих ступеней интернационализации производства тем, что:

- Меняются основные субъекты процесса интернационализации производства. Ими являются не национальные государства и не национальные капиталы. «Глобальными игроками» становятся прежде транснациональные институты: транснациональные корпорации, международные экономические, политические и военные организации, а также, наряду с ними, лишь крупнейшие национальные государства, способные распространять свое экономическое и политическое влияние в глобальном масштабе.

¹⁰ Первым это подметил американский социолог Ch.W. Mills

- В рамках мирового капиталистического рынка, помимо рынка товаров и услуг, формируется единый мировой финансовый рынок, характеризующийся практически свободным трансграничным движением капиталов, что ставит конъюнктуру национальных финансовых рынков в зависимость от движения капиталов на мировом рынке. При этом рост объема обращения на рынках фиктивного капитала с огромной скоростью опережает таковой на рынках действительного капитала, что приводит к колоссальному превосходству финансового рынка над рынками товаров и услуг.

- Происходит значительное снижение трансграничных торговых барьеров, обеспечивающее более свободное обращение товаров и услуг в мировой экономике.

- Указанные выше процессы приводят к ослаблению роли национального государственного регулирования экономики, и создают тенденцию к размыванию национального суверенитета.

- Материальной основой процессов глобализации выступает развитие современных глобальных информационных и телекоммуникационных систем.

Ослабление роли национальных государств в глобализующейся мировой экономике породило феномен *неомаркетизации* – видимости возврата в мировом капиталистическом хозяйстве к принципам свободного, нерегулируемого рынка. Это именно видимость: хотя при глобализации и происходит определенное дерегулирование рынка (особенно на уровне международных экономических отношений), но это не означает возврата к временам свободного рынка, скажем, по образцу середины XIX века. Скорее, можно провести аналогию с первой третью XX века, когда на национальных рынках регулирующая сила частных монополистических объединений преобладала над государственным регулированием. История повторяется, но теперь уже на уровне мировой экономики – крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК), превосходящие по своей экономической мощи значительную часть национальных государств, добиваются для себя «свободы рук» на мировом рынке. Тем не менее этот рынок вовсе не свободен, а находится под сильным влиянием самих этих ТНК. Даже регулирующее воздействие на мировой рынок наиболее мощных в экономическом отношении государств и находящихся под их контролем международных организаций направлено во многом на защиту интересов «своих» ТНК.

Рост масштабов финансового рынка приводит к возрастанию зависимости движения действительного капитала от движения капитала фиктивного. Эта зависимость проявляется прежде всего через высокую волатильность (подверженность плохо предсказуемым колебаниям) финансового рынка, создаваемую как раз мировым масштабом и гигантскими размерами его оборота, параметры которого почти полностью отрываются от состояния действительного капитала. Например, оценка стоимости акций компаний на фондовом рынке может в несколько раз (а иногда и в десятки раз) отклоняться от оценки реальных активов, испытывая при этом значительные

колебания под влиянием малозначимых факторов. Биржевые цены товаров могут также значительно отклоняться от цен тех сделок, по которым эти товары реально переходят из рук продавца в руки покупателя.

Колебания финансового рынка делают условия привлечения финансовых ресурсов в сферу применения действительного капитала в высокой степени неопределенными, увеличивают финансовые риски для производителей. С другой стороны, возможность получения прибыли за счет взлета курсовой стоимости акций ориентируют многие компании не на увеличение эффективности производства и продаж, а на манипуляции, имеющие чисто имиджевый эффект, и призванные воздействовать на взлет курса акций (хотя бы кратковременный).

Такое положение придает фиктивному капиталу, обращающемуся на глобальном финансовом рынке, свойства *виртуального капитала* – слабо осязаемой реальности, подверженной изменениям практически независимо от процессов, происходящих в мире реального капитала. Однако этот виртуальный капитал обладает существенным влиянием на то, что происходит в действительном мире.

Происходящее в период глобализации ослабление международных барьеров в движении капиталов, товаров и услуг, не сопровождается же ослаблением барьеров для движения рабочей силы. Если мировой рынок капитала, мировой рынок товаров и услуг являются реальностью, то о мировом рынке труда можно говорить только в одном отношении – капитал может использовать выгоды глобализации, мигрируя из страны в страну в поисках наиболее выгодных условий предложения рабочей силы (низкая зарплата, отсутствие профсоюзов, жесткое трудовое законодательство, низкий уровень социальных обязательств). Сама же рабочая сила лишена возможностей свободной миграции – более того, масштабы этой миграции за последние два десятилетия сократились, а условия ужесточились. Говорить о мировом рынке рабочей силы – да и то с известной степенью условности – можно только применительно к узкому слою высококвалифицированных специалистов.

Капитал защищает национальную сегментацию рынка рабочей силы, поскольку такая сегментация позволяет ему иметь более выгодные условия эксплуатации труда. Соответственно, профсоюзы, и политические организации, представляющие интересы рабочих, борются за установление единых международных стандартов в области оплаты труда и трудового законодательства, чтобы лишить капитал возможности эксплуатировать различия, создаваемые национальными барьерами между разными группами наемных работников.

Развитие глобализации по-новому формирует отношения в мировом хозяйстве между странами с различным уровнем экономического развития. Лишь очень немногие из менее развитых стран оказываются в силу тех или иных обстоятельств в состоянии воспользоваться теми возможностями, которые открывает глобализация, в связи с более свободным движением капиталов, товаров и услуг. Для остальных же

глобализация означает такое ужесточение условий конкуренции, с которым они не имеют возможностей справиться, и, как следствие, происходит углубление их отставания в экономическом развитии от более развитых стран. Глобализация дополнительно закрепляет деление капиталистического хозяйства на развитое «ядро» и отсталую «периферию».

Хотя глобализация еще далеко не исчерпала свой потенциал – например, путь формирования единого финансового рынка пройден не до конца: хотя сложился единый денежный рынок, фондовый рынок остается в основном национально сегментированным – ее развитие знаменует собой *близящееся исчерпание возможностей поступательного развития капитализма*. Современную эпоху можно определить как эпоху последовательного выражения и торжества принципов буржуазной цивилизации.

Происходящий процесс глобализации означает приобретение капиталистической системой полного господства над мировым хозяйством. Господства не в смысле стирания различий между развитым капиталистическим центром и отсталой полукapиталистической (или даже четвертькапиталистической) периферией – эти различия постоянно воспроизводятся развитым центром, ибо без этих различий существование центра было бы куда как менее благополучным, – а в смысле приобретения экономическими структурами развитого мира контролирующего и регулирующего положения по отношению ко всему мировому хозяйству. Развитый центр капиталистического мира создал единый финансовый рынок и подчинил движение капитала во всемирном масштабе своему контролю.

Капитализм в центре подчинил себе все фазы воспроизводственного процесса. На полностью капиталистическую основу поставлено воспроизводство рабочей силы и даже человека в его целостности. Капитал овладел не только рабочим временем, но и свободным временем человека, подвергая его всестороннему манипулированию через рекламу и маркетинг, через политические технологии, через масс-культуру. На капиталистическую основу переведены отношения, регулирующие процессы творческой деятельности (чего не мог добиться даже индустриальный капитализм).

Капиталистическая система выстояла перед лицом мощного и отчаянного натиска сил, пытавшихся противопоставить ему альтернативную социальную систему. Капитализм теперь избавился от врагов, которые могли бы представлять видимую угрозу его господству.

Такое торжество является в известном смысле слова окончательным. Больше капитализму торжествовать, по большому счету, не над чем – разве только над самим существованием человечества? И в этом смысле идеи Френсиса Фукуямы о конце истории являются отражением действительно произошедшего сдвига, если не принимать на веру его смешную фантазию об остановке исторического развития

человечества с торжеством либерального капитализма. *Чья история действительно остановилась, так это история самого капитализма.* Ему почти уже больше нечего свершать. Дальше перед ним открывается долгий исторический путь нисходящей фазы развития.

На этом пути капитализму придется столкнуться с тем, что его полное господство означает также полное развитие и обострение присущих ему противоречий. *Приобретая глобальный характер, капитализм придает глобальный характер и порождает им проблемам.* Угроза глобальному равновесию окружающей среды, расточительное потребление естественных ресурсов Земли, экономические, политические и культурные конфликты, порождаемые глобальным неравновесием экономического развития (противоречие Север-Юг) – вот далеко не полный перечень этих проблем. Стремление капитала к универсальному господству, к формированию своеобразной всемирной капиталистической «империи» встречает растущее сопротивление всех тех, кто прямо и косвенно втягивается в орбиту капиталистической эксплуатации. *Глобальный капитал породил и первый всплеск глобального движения сопротивления.*

Это сопротивление довольно разнородно – как и тот мир, который глобальный капитал подчиняет своему господству. С одной стороны, мы имеем движение, которое в полном смысле слова может быть названо *антиглобалистским*, которое противостоит глобализации с позиций обреченных, архаических социальных структур, и потому нередко опирается на крайне реакционные идейно-политические силы (например, религиозный фундаментализм, шовинизм). Оно выступает как национально и конфессионально замкнутое. Но и в этом движении выражен объективный протест против разрушительного воздействия глобального капитала на своеобразие национальных культур.

С другой стороны, мы имеем движение *«альтерглобалистов»* или *альтернативное социальное движение*. Это движение является всемирным и интернациональным, оно не рассечено национально-конфессиональными перегородками и не мечтает повернуть историю вспять. Напротив, оно выступает в защиту наиболее прогрессивных черт интернационализации производства, против тех уродливых форм, которые принимает глобализация под воздействием капиталистических производственных отношений. Современное альтерглобалистское движение в идейно-политическом отношении довольно аморфно и в своем нынешнем виде вряд ли станет успешным социальным проектом (хотя как определенная стадия движения сопротивления глобальному капиталу оно уже исторически состоялось). Но как такое *глобальное сопротивление капиталу уже не может исчезнуть*, оно будет видоизменяться, совершенствоваться, закаляться и крепнуть.

18.3. Изменение социальной структуры современного капиталистического общества.

Классический марксизм предполагал, что вытеснение крупным капиталистическим производством мануфактурного и мелкого ремесленного производства, вытеснение крупными капиталистическими фермерами мелких крестьянских хозяйств, приведет в довольно близкой исторической перспективе к почти полному вытеснению мелкой буржуазии как значимого социального слоя. Процесс эволюции социальной структуры капиталистического общества оказался, однако, несколько сложнее, чем предполагали классики.

В развитых странах прежние докапиталистические или полукapиталистические слои мелких производителей, действительно практически исчезли. Хотя еще можно встретить небольшое число ремесленников-кустарей, но, скажем, мелкое крестьянство сохранилось лишь в некоторых странах. Однако мелкая буржуазия не исчезла. Правда, теперь это мелкие производители современного капиталистического типа. Мелкого крестьянина во многих случаях нет, но есть мелкий капиталистический фермер, ведущий интенсивное производство на рынок. Впрочем, и существование этого мелкого фермера является во многом следствием государственной политики, а не действия внутренних законов капиталистического производства. Множество мелких фермеров существуют лишь благодаря государственным субсидиям или второй работе в городе, позволяющей покрывать убытки от фермы.

Точно также самостоятельное существование мелкого бизнеса в промышленности и сфере услуг является во многом иллюзорным. Этот мелкий бизнес опутан сетью финансовой, торговой и технологической зависимости от крупного капитала, и его судьба зависит от того, испытывает ли крупный капитал в нем нужду, например, в качестве субпоставщика. Значительная часть мелкого бизнеса является самостоятельной только формально – капитал мелкого предпринимателя приобретен в долг, и действительным его владельцем является банк, давший долгосрочную ссуду, или крупная корпорация, предоставившая рассрочку платежа; право на использование необходимой технологии предоставлено крупной корпорацией; право на использование торговой марки предоставлено крупной корпорацией... – и все это может обратиться в ничто, если заинтересованность крупного капитала в продуктах или услугах этого мелкого бизнеса исчезнет.

К началу 80-х гг. XX в. в развитых странах более 80% (а иногда и более 90%) экономически активного населения имели статус наемных работников. Это не значит, что все они относились к пролетариату по своему экономическому положению – среди них были и директора корпораций, и высокопоставленные управляющие (в том числе владевшие значительными долями капитала), и менеджеры среднего звена, которые, разумеется, выступают как представители интересов капитала, а не наем-

ного труда, и лица, оказывающие личные непроизводительные услуги (например, домашняя прислуга), и государственные служащие...

Но 90-е годы ознаменовались изменением этой тенденции. Стал отмечаться рост удельного веса т.н. «самозанятых», куда включаются различного рода мелкие предприниматели и самостоятельно работающие специалисты (не работающие по найму, а выполняющие различные работы по контракту). Рост числа самозанятых в начале XXI века замедлился и эта тенденция не получила дальнейшего распространения. Однако она все же свидетельствует об определенной подвижке классовой структуры современного капиталистического общества. В чем же смысл этой подвижки?

Мы являемся свидетелями начавшегося процесса разложения классовой структуры, свойственной классическому индустриальному капитализму. В этой структуре основная, подавляющая часть экономически активного населения делилась на капиталистов и пролетариат (причем в рамках последнего ведущие позиции занимал фабрично-заводской пролетариат), при менее значительном удельном весе мелкой буржуазии, земельных собственников, лиц, оказывающих по найму личные услуги. Теперь ситуация меняется – и вовсе не из-за того, что прежде менее значительные социальные слои стали прибавлять в удельном весе. Нет, происходят сдвиги во внутриклассовой структуре как капиталистов, так и пролетариата; эти классы начинают выделять из себя новые, своеобразные социальные группы.

В рамках класса капиталистов продолжает развиваться тенденция, проявившая себя еще в первой трети XX века. Наемные управляющие становятся все более многочисленным слоем, играющим все более значительную роль в предпринимательском классе. Численность менеджеров растет темпами более быстрыми, чем большинство других категорий занятых. *Эти лица, формально являясь наемными работниками, выполняют роль функционирующих капиталистов-предпринимателей.*

Точно также растет роль и численность специалистов и профессионалов, занятых непосредственным оказанием услуг для бизнеса – бухгалтеров, аудиторов, консультантов, оценщиков, брокеров, дилеров и т.д. Наиболее высокими темпами увеличивается численность менеджеров и специалистов, занятых обслуживанием финансового рынка.

Эти специалисты занимают *промежуточное положение между капиталистами и наемными работниками*. Формально они относятся к наемному персоналу (и в гораздо меньшей степени – к т.н. «самозанятым»), и не являются владельцами капитала, – во всяком случае, в таких размерах, чтобы владение капиталом создавало основные источники их дохода. Однако их функции в производстве связаны с непосредственным содействием самовозрастанию капитала, содействием извлечению максимального эффекта, в конечном счете, из эксплуатации наемных рабочих. С весьма значительной частью этих специалистов капитал делится плодами эксплуа-

тации, предоставляя им в той или иной форме (танъемы, бонусы, опционы, сверхвысокие оклады и т.п.) фактически часть присваиваемой прибавочной стоимости.

С другой стороны, прежний пролетариат также претерпевает значительные изменения. Фабрично-заводские рабочие, ранее составлявшие ведущую по численности группу наемных рабочих, значительно потеряли в численности и в удельном весе (но гораздо менее – в своем значении). За счет сокращения этого ядра рабочего класса выросли две другие группы пролетариата: высококвалифицированные специалисты и рабочие, с одной стороны, менее квалифицированные и полуквалифицированные работники сферы услуг, а также не полностью и частично занятые, – с другой.

Сокращение численности традиционного, фабрично-заводского пролетариата дало повод ряду теоретиков выдвинуть тезис о смерти рабочего класса. Однако этот тезис, при том, что его появление вызвано к жизни реакцией на действительные проблемы, не является точным. Облик рабочего класса меняется, претерпевают изменения его классовые интересы и позиции, он претерпевает процесс частичного разложения, но он вовсе не исчезает.

Производство знаний и информации, превращение их в технологические инновации становится в постиндустриальном капитализме главным условием борьбы за экономическую эффективность – т.е. за производство прибавочной стоимости. Капитализм всегда опирался на технический прогресс в погоне за прибылью, но в современную эпоху творческая деятельность по обеспечению научно-технического прогресса превращается в особую большую отрасль экономики. Поэтому слой высококвалифицированных рабочих и специалистов занимает теперь в составе наемных работников особое положение.

Самовозрастание капитала оказывается во все большей зависимости от деятельности специалистов и высококвалифицированных рабочих, и в то же время капитал не в состоянии непосредственно контролировать содержание процесса творческой деятельности. Для этих работников, как уже было показано выше, реальное подчинение труда капиталу размывается, хотя формальное сохраняется. Именно на формальное подчинение труда капиталу (т.е., по существу, на монополию капиталистов на средства производства) и опирается закрепление их статуса как наемных работников. Таким образом, для этой части наемных работников характерно противоречие между их растущей самостоятельностью в трудовом процессе (и даже растущей зависимостью капитала от их деятельности) и сохраняющимся подчинением их капиталу в рамках существующих производственных отношений.

Этот слой стоит в особом отношении и к фабрично-заводским рабочим, во-первых, как более высокооплачиваемый, во-вторых, как испытывающий меньшее подчинение рамкам технологически определяемой капиталом дисциплины труда, в-третьих, нередко выступающий перед рабочими в качестве внешней, чуждой им силы

– непосредственного представителя этой самой капиталистической дисциплины труда.

Процесс размывания прежнего ядра пролетариата – фабрично-заводских рабочих – сопровождается не только ростом удельного веса высококвалифицированных работников, специалистов и профессионалов, но также и ростом (хотя и менее высокими темпами) слоя малоквалифицированных и полуквалифицированных работников сферы услуг. В абсолютном же выражении этот слой имеет более высокую численность, чем высококвалифицированные работники.

Наемные работники сферы услуг, помимо относительно более низкой квалификации, характеризуются также более низкой оплатой труда (именно рост этого слоя определил общее снижение уровня заработной платы в США с начала 70-х по начало 90-х гг. XX в.), отсутствием крупных трудовых коллективов, спаянных общими интересами, значительной долей занятости в сфере до-машинных технологий. Все это определяет и более низкую степень организованности и солидарности этого социального слоя, более низкую степень осознания своих классовых интересов по сравнению с промышленным пролетариатом. Лишь для наиболее квалифицированных групп наемных работников сферы услуг, в основном занятых в сфере образования и здравоохранения, этот вывод может быть применен с существенными оговорками.

Итак, имеем ли мы право воскликнуть (вслед за Андрэ Горцем): «Прощай, рабочий класс»?

Если речь идет о фабрично-заводском пролетариате, то даже и тогда этот вывод представляется несколько преждевременным. В эпоху глобализации анализ классовой структуры капитализма уже не может ограничиваться только наиболее передовыми странами, вступающими в постиндустриальную эпоху. А в структуре мирового хозяйства как промышленное производство, так и фабрично-заводской пролетариат, если и теряют в удельном весе, то совершенно незначительно. Эту ситуацию, даже применительно к ситуации в наиболее развитых странах, можно трактовать *не как значительное сокращение удельного веса промышленности, а преимущественно как территориальное перераспределение промышленного производства* в системе мирового капиталистического хозяйства от «ядра» к «периферии».

Но даже если рассматривать ситуацию в наиболее развитых странах, как признак тенденции, которая со временем станет характерна для всего мирового хозяйства, то и тогда прощание с рабочим классом выглядит преждевременным. Во-первых, значение промышленности, как технологического ядра экономики, сохраняется, а потому значение и влияние промышленного пролетариата существенно выше, чем его удельный вес. Во-вторых, те социальные слои, на которые распадается традиционный фабрично-заводской пролетариат, по-прежнему остаются наемными работниками – классом, по своим фундаментальным социально-экономическим интересам противостоящим капиталу.

В этом смысле можно сказать, что рабочий класс не может сойти с исторической арены, пока на ней остается капитал.
