

ПЬЕР ДАРДО, КРИСТИАН ЛАВАЛЬ

## Неолиберализм и капиталистическая субъективация<sup>1</sup>

Согласно широко распространенному мнению, термин «неолиберализм» означает одновременно некую идеологию, побуждающую буквально вернуться к либерализму в его истоках, и некую экономическую политику, состоящую в обуздании деятельности государства ради расширения возможностей рынка. Одним словом, осторожное заявление Адама Смита должно здесь легитимировать безжалостную отдачу общества на растерзание все время растущему рынку. Тем самым, устранив социальное государство [l'État providence], неолиберальный капитализм явит капитализм, якобы полностью совпавший с собственной глубинной сущностью, «капитализм в чистом виде»<sup>2</sup>.

Но мы вправе задать вопрос: А чем этот этап развития капитализма отличается от предыдущих периодов? Разве капитализм не был всегда воодушевлен стремлением заменить традиционные социальные отношения расчетливой логикой бездушных интересов? Разве капитализм не отличался с самого начала неукротимой жесткостью и постоянным захватом всего вокруг? Разве он не отодвигал постоянно собственные «внутренние пределы»? Разве сказанное в этой связи Марксом — что возрастание прибавочной стоимости есть отличительный признак капиталистической системы — уже не объясняет всего? «Производство прибавочной стоимости, или нажива — таков абсолютный закон этого способа производства»<sup>3</sup>. Нет ничего нового под солнцем капиталистического накопительства; как удачно выразился Мишель Фуко, «капитализм — это всегда одно и то же, только это одно и то же становится все хуже»<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Опубликовано в: Cités, 41, 2010

<sup>2</sup> Husson Michel. *Un capitalisme pur*. Lausanne: Pages deux, 2008.

<sup>3</sup> Маркс К. *Капитал*. Кн. I, гл. 23. М., 1969. КС. 632.

<sup>4</sup> Foucault Michel. *Naissance de la biopolitique*. Paris: Gallimard/Le Seuil, 2004. P. 136.

## Распространение рыночной логики через трансформацию государства

Прежде чем попытаться дать ответ на этот вопрос, следует прежде всего обратить внимание на ту область, где сформировался неолиберализм. Он заявил о себе в обществах, где в течение долгого времени административное регулирование господствовало во многих сферах деятельности, захваченных «социальным» и «воспитующим» государством. Такой способ регулирования был основан на фикциональном главенстве «всеобщего интереса» при определении политических угроз, на приоритете публичного права над организацией публичного действия, на распространении организаторских форм бюрократического типа в самых разных отраслях жизни (включая производство рыночных товаров и услуг), на компромиссе общественных классов по поводу размеров оплаты труда, под предлогом достижения большей производительности. Чтобы подорвать или хотя бы потеснить эту гнетущую рациональность бюрократического администрирования, неолиберализм должен был выстроить себя как «тотальную» или же «сквозную» форму, на основании той от модели отношений, которые можно было бы применить во всех сферах человеческой деятельности. Все произошло так, словно соскальзывание от одной рациональности к другой — притом, что логика спора не сводилась к примитивному интеллектуальному противостоянию — вынудило новую рациональность заимствовать одновременно широту притязаний и чрезмерную простоту подходов своей предшественницы. В результате то, что мы имеем перед собой, это нечто большее, чем какая-то идеология или экономическая политика, — это действенная система норм, определяющая одновременно практики и модели поведения.

Именно поэтому мы должны признать, что имеем дело с совершенно новым явлением. Капитализм все время растет не только потому, что осваивает новые территории, подчиняет себе все более и более многочисленное население и превращает в товары все плоды человеческой деятельности. Конечно, таков классический взгляд на капиталистическое накопление, который и составлял ядро анализа у Маркса, Гильфердинга или Розы Люксембург. В не меньшей степени капитализм прирастает другим путем, который, хотя гораздо менее заметен, не менее значим: это экспансия в обществе системы норм действия. Такая система норм выходит далеко за рамки стремления заработать, формируя целую сеть институций и социальных связей. В противоположность общепринятому мнению, государство почти не препятствовало такому расширению логики рынка: оно смогло стать одним из основных агентов этого нового рынка или даже основным вектором его развития. В руках государства — инструменты публичного действия, унаследованные у социально-демократического управления и кейнсианства, которые парадоксальным образом превратились

в рычаги трансформации внутренней логики публичного действия, поставленные на службу глубоким преобразованиям общества. Сколько бы мы ни старались, осмыслить эту трансформацию в классических терминах ограничения правительственного вмешательства не удастся: речь не идет об ограничении, но, скорее, о трансформации (государства) ради расширения (логики рынка).

Мы можем задаться вопросом: какова связь между таким расширением «логики рынка», иначе говоря, логики конкуренции, распространяющейся на институции, которые не производят «товаров» в строгом смысле слова, и логикой накопления капитала, которая предполагает постоянное наращивание объемов производимой продукции. Выскажем предварительное предположение, что для неолиберальной рациональности характерна как раз такая «автономизация»: распространение логики рынка за пределы рыночной сферы. Приходится признать, что неолиберализм отличается преобразованием конкуренции в *общую форму* производящих видов деятельности, и в частности тех, где оказываются нерыночные услуги, и даже социальных отношений за пределами производственной сферы. Основной тезис нашей статьи: такая автономизация и такое расширение идут вовсе не от подспудных воздействий предполагаемых «имманентных законов капиталистического производства», когда конкуренция возлагает на каждого отдельного капиталиста бремя в форме «внешнего принуждения»<sup>5</sup>. Напротив, в этом следует видеть воздействие практик, техник и дискурсов, обобщающих то, что на менеджерском жаргоне называется «лучшими практиками», которые, в частности, приводят к единому знаменателю способы быть и действовать в масштабах всего общества.

### **О беспрепятственном расширении «зоны конкуренции»**

Капитализм постигли глубокие изменения, которые невозможно свести к игре мнимых явлений, причудливо отражающих в себе единое и неизменное. Мы настаиваем, что самая характерная черта неолиберального капитализма — это рост и интенсификация конкуренции в результате глобализации. Мы лучше это поймем, если обратимся к самому понятию конкуренции.

Нашими знаниями о том, что конкуренция принципиальна для функционирования капитализма как системы, мы обязаны прежде всего двум авторам, Марксу и Шумпетеру, которым принадлежит заслуга этого открытия, соответственно в рамках классической политэкономии и в рамках неоклассической ортодоксии. Классики политэкономии (Смит, Рикардо) рассматривали конкуренцию просто как

<sup>5</sup> Маркс К. Указ. соч.

одно из условий существования гармоничного рыночного обмена. Решающим в функционировании рынка для них было иное: взаимодополнительность, которая предполагает специализацию задач, как основу разделения труда, и наличие эквивалента, регулирующего обмен. Маркс пронизательно указывал на особую логику, которую капиталистическая система усвоила благодаря конкуренции. Эта логика, вовсе не гарантируя благотворное для всех спонтанное согласование видов деятельности, представляла в его глазах источником хронической нестабильности и повторяющихся кризисов. В незабываемом отрывке из «Нищеты философии» (1847) Маркс напрямую отвечает Прудону, который определял конкуренцию как «промышленное соревнование» (*l'émulation pour l'industrie*): «Конкуренция есть торговое, а не промышленное соревнование. В наше время промышленное соревнование существует лишь ради торговых целей. Бывают даже такие фазы в экономической жизни современных народов, когда всех охватывает особого рода горячка погони за прибылью, получаемой без производства. Эта периодически наступающая вновь и вновь спекулятивная горячка обнажает подлинный характер конкуренции, которая старается избежать необходимости промышленного соревнования»<sup>6</sup>. С этой точки зрения «спекулятивная горячка» предстает впечатляющим подчинением промышленности торговле, когда все агенты производства испытывают «принуждение» к конкуренции: производят, чтобы продать за лучшую в сравнении с конкурентами цену, т.е. с целью извлечь максимальную прибыль, а не с целью развития промышленности. Если сформулировать это на языке «Капитала», можно сказать, что проблема — в «реализации» путем продажи излишков производственной стоимости (ценности) непосредственным производителем (рабочим).

Неоклассическая ортодоксия (Вальрас, Парето), в свою очередь, понимала конкуренцию как рамку, вводящую рациональное действие экономических агентов в идеальное состояние равновесия: потому всякая ситуация, выпадающая из условий чистой и совершенной конкуренции, рассматривалась как аномалия, стоящая на пути реализации заявленной гармонии всех агентов. Шумпетер усомнился именно в такой первичности состояния равновесия и, следовательно, в приоритете статики над динамикой: экономическая эволюция, объяснял он в своей «Теории экономической эволюции» (1911), по сути, состоит из разрывов и прерывностей, обусловленных множественными новациями, от создания новых продуктов до открытия новых рынков, с чем связаны новые процессы и введение в оборот новых материалов. В этой второй перспективе центральная фигуры — предприниматель. Он всегда прежде всего новатор, который без всяких сожалений рушит привычный порядок вещей и противостоит рутине, поработившей тех,

<sup>6</sup> Маркс К. *Нищета философии* // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 115.

кто продолжает использовать традиционные методы; он — человек «творческого разрушения». Также Шумпетер обратил внимание на то, что инновация образует преимущественную форму конкуренции — даже не столько в области цен, сколько в стратегиях, приемах и организации производства.

Два названных подхода позволяют высветить две главные формы, которые может принимать конкуренция в капиталистической системе. С одной стороны — это конкуренция цен, с другой — конкуренция инноваций. Неолиберальный капитализм не ограничивается ценовой конкуренцией, но предоставляет широчайшие возможности для конкуренции инноваций. Он предоставляет все средства для того, чтобы играть на взаимодополнительности этих двух способов конкуренции, причем играть в таком духе, чтобы и расширить поле игровых возможностей, и сделать саму игру более интенсивной.

Приблизительно в конце 1970-х — начале 1980-х происходит поворот в эту сторону: вовсе не в результате какого-то «заговора», но в результате множества сошедшихся в одной точке процессов, которые одновременно «глобализовали» рынки и сделали конкуренцию всеобщей [моделью отношений]. В силу цепной реакции и замкнутости на себя, накопление капитала заметно ускорилось. Растущее влияние транснациональных олигополий на государственные институты и экспансия офшорных финансовых потоков благоприятствовали умножению политических «микрорешений», наилучшим образом способствующих такой экспансии<sup>7</sup>. В то время как «фордизм» национального государства размывал собственные основания, транснациональные предприятия выступали как «образцы» в мире производства, способные поддерживать высокий уровень продуктивности и рентабельности благодаря самому факту планетарного масштаба их деятельности. Политика правительств претерпела в этих условиях значительную переориентацию: государство все больше оказывало логистическую, налоговую, дипломатическую и прочую поддержку этим олигополиям, в том числе даже выступая их союзником в мировой экономической войне. Это объясняет, отчего государство послужило посредующим звеном в росте давления всемирной конкуренции, особенно когда оно стало проводить прямую «реформу» общественных институтов и организаций социальной защиты во имя «национальной конкурентоспособности [на мировом рынке]». Наряду с такой трансформацией государства, было запущено управление населением, в том смысле, в каком о нем говорил Мишель Фуко — захватывая самих индивидов, вплоть до их способа организовывать собственную жизнь.

Если задаться вопросом, в каком именно направлении осуществлялось такое «давление», следует вернуться к сочетанию двух способов конкуренции, о которых мы только что упоминали. Именно такое, ра-

<sup>7</sup> См.: Saskia Sassen. *La Globalisation. Une sociologie*. Paris: Gallimard, 2009.

нее неизвестное, сочетание наделило неолиберальную логику конкуренции узнаваемыми чертами. Но если мы хотим оставаться в строго экономической плоскости, нужно раскрыть за этими двумя «способами» две различные, хотя в глубине своей тесно связанные, логики производства<sup>8</sup>. Первая — логика «когнитивного разделения» труда, которая доминирует в передовых секторах (биотехнологии, фармацевтика, электроника, информатика и т.д.). Речь идет об организации производства по границам относительно однородных блоков знания (например, прикладных исследований или маркетинга) таким образом, что сама природа используемых знаний и компетенций будто бы определяет разделение на типы деятельности. Как считается, это поощряет инновации. Вторая логика — «тейлористское» разделение труда, которое первая логика не только не намерена отменять, но напротив, всячески использует. В данном случае речь идет о таком дроблении производства ради минимизации издержек и задержек, чтобы выиграть в конкуренции цен. Существенно здесь то, что возрастающее число видов деятельности оказывается подчинено одновременно конкуренции инноваций и конкуренции цен до такой степени, что можно уже говорить о реальной «гибридизации» двух логик<sup>9</sup>.

В некотором смысле это двойное измерение конкуренции было узаконено распространением логики рынка за пределы рыночной сферы — на блага, услуги и «факторы производства». Но вся трудность этого начинания в том, что двойную логику, структурирующую экономическое поле, невозможно чисто и просто перенести в другую область. Ведь логика экономических отношений относится только к организации труда внутри секторов экономики в строгом смысле рыночных. Но еще более проблемно в практике неолиберализма вот что: каким образом подвести под эту норму *всех* экономических субъектов, включая и тех, которые не испытывают напрямую в своей работе давления рынка? Как можно заставить индивидов интериоризировать внешнее давление конкуренции так, чтобы сделать из нее саму норму субъективности?

Новизна неолиберализма состоит как раз в работе по приданию однородности, выполняемой по ту сторону разделения на рынок и нерынок: именно по той причине, что неолиберализм распространяет норму социальных отношений на все уровни индивидуального и коллективного существования. Что касается связей между экономической и отношением к себе, от самых глобальных до наиболее личных, отныне начинает превалировать единая форма устройства отношений.

<sup>8</sup> Mouhoud El Mouhoub, Plihon Dominique. *Le Savoir et la Finance*. Paris: La Découverte, 2009. P. 63–70.

<sup>9</sup> Там же. Авторы доказывают, что такая гибридизация точно так же проходит и в банковской сфере.

## Политическое конструирование ситуаций рынка

Такой перенос на новые сферы описанной формы конкуренции ни в коем случае нельзя назвать естественным. Это не результат спонтанных процессов, тем более не итог своего рода «каннибализации», неотвязно сопровождающей развитие капитализма. Он является результатом политического конструирования.

Вопреки установкам традиционной марксистской критики, этот перенос нельзя свести к «орыночничанию» (*marchandisation*). В последнем случае огромная машина капитала безостановочно колонизирует новые территории, чтобы самым непосредственным образом увеличить производство прибавочной стоимости. Именно так обычно анализируется «приватизация» общественных услуг, проводившаяся по образцу приватизации государственных предприятий. Образование, здравоохранение и правосудие были реорганизованы тем же способом, что и «Рено», «Французские телекоммуникации», а уже в ближайшем времени и почта: главным здесь считалось бы расширение поля аккумуляции капитала, иначе говоря, отвоевывание тех отраслей и предприятий, которые были некогда на время национализированы; или же изменение в управлении частными предприятиями. Такая критика, отталкивающаяся только от массовых и неоспоримых явлений, остается фрагментарной, и в лучшем случае поверхностной. Она не видит того, что именно ужесточение конкуренции экономик и предприятий заставляет все области социального и политического работать на процветание неолиберальной логики. Следует также уточнить, что конкуренция в глобализованном капитализме не только управляет трансформацией целей и модальностей публичного действия, но и становится средством, при помощи которого публичное действие может значительно усилить свою эффективность во всех секторах общественной жизни. Следует добавить и то, что, хотя главным фактором современного «соревнования» стал «человеческий капитал», т.е. формирование и образование индивида, его «личностное развитие» на предприятии и вне такового, субъективность индивида на работе и в частной жизни должна быть неизбежно подвергнута переделке по лекалу конкуренции. Это как раз тот пункт, на котором неолиберальный дискурс более всего настаивает, несмотря на все трудности практической реализации: экономику нужно снабжать индивидами, лучше всего адаптированными к коммерческой войне по самым общим правилам, т.е. самыми «эффективными» (*performants*) индивидами. Образование таких индивидов и поддержание «в течение всей жизни» их способности действовать в условиях жесткой конкуренции, находят привилегированное выражение во встраивании индивидов в конкуренцию между собой. Добродетели менеджмента с его психологическим и бухгалтерским уклоном продемонстрировали свою эффективность в этой области, одновременно

навлекая на людей губительные последствия, размах которых мы обнаруживаем только сейчас<sup>10</sup>. Но если все должно так или иначе соответствовать требованиям конкуренции, она распространится и на «человеческий подход», каким мы его находим на предприятиях, наиболее явно принимающих требования конкуренции. Именно поэтому «конкуренция» становится общей нормой, которую можно применять к какому угодно конкретному виду деятельности. Не существует никакого списка конкретных видов деятельности, которые реализуются в заданных условиях конкуренции: всякий раз перед нами вся совокупность человеческой деятельности, в том числе и те ее виды, которые невероятно далеки от всемирного рынка, но которые тоже получили предписание не выбиваться из общего ряда и четко следовать логике конкуренции.

Ново в этом именно *безразличие* к специфическому характеру конкретных видов деятельности, что и позволяет перенести такую норму на все виды деятельности и на все профессии. Причем этот перенос представляется «универсальным решением», минимизирующим издержки функционирования общественных услуг и оптимизирующим использование фонда зарплаты. Но названный перенос *за пределы* рынка конкуренции, которая является *рыночной нормой*, — вовсе не механическое следствие «имманентных» законов капитализма. Отношение между внутренним и внешним оказывается диаметрально противоположным тому, которое имел в виду Маркс: «внешнее принуждение» конкуренции не есть просто игра на поверхности имманентных законов, которые действуют в глубине производств; это принуждение теперь подчиняет себе *внутренний мир субъекта*. Такая интериоризация внешнего предполагает активную политику институционализации конкуренции. Когда сама ситуация перестает быть «естественно рыночной», достаточно создать ситуацию конкуренции вовне и внутри сферы услуг, т.е. рынок без товаров, который мы предпочитаем называть *квазирынком*. Это в особенности хорошо работает в тех секторах экономической жизни, где невозможно реализовать чистые и прямые рыночные отношения, где нет возможности все что угодно превратить в товар, напрямую обмениваемый на деньги. Основопологающим элементом конструкции квазирынков, возникших в результате переноса нормы конкуренции на новые виды деятельности, оказывается требование *количественной* оценки.

### **Фетишизм количества**

Чтобы заставить индивидов конкурировать и побудить их к максимальной производительности, необходимо назначить цену и их труду, и их бытию. Оценивать — значит определять ценность, а в специфических условиях рынка это означает назначать *цену*. Конструирование квази-

<sup>10</sup> См. об этом: Vincent de Gaulejac. *La Société malade de la gestion. Idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social*, nouv. éd. Paris: Le Seuil, 2009.

рынка подразумевает введение *квазиденег*. Необходимо предоставить людям систему информации, которая будет соответствовать системе цен на рынке. Система рыночной конкуренции предполагает существование *инструмента создания стоимости*. Количественная оценка — это способ, который принудит индивидов установить контроль над самими собой и превратиться в субъект количественных расчетов, устроенных таким образом, что все те цели, которые были им предписаны, казались бы им их собственным желанием. Такой вид оценки — одна из фундаментальных составляющих рыночного устройства. Он предполагает специальные нормализаторские усилия, ставящие на одну линию капитализацию производства и капитализацию самих производителей. В действительности, рынок невозможен без инструмента, который одновременно не был бы инструментом измерения цены, обмена продуктами и оценки деятельности.

Проблема не в том, чтобы знать, отвечает ли то, что измеряется системой цен, некоторой «социальной полезностью», но то, способно ли оно изменить поведение индивидов, чтобы они следовали логике самоконтроля и эффективности. Когда мы задаем вопрос о «характере оценки», недостаточно удовлетворяться критикой, вскрывающей абсурдность измерения или редукционистский характер «цифр». Система цен может быть совершенно абсурдной, как в случае научных исследований, когда мера ценности исследования определяется количеством статей в рецензируемых журналах и количеством ссылок, или отвратительной и опасной, как в случае оценки деятельности полиции по числу высланных из страны [нелегалов]. Важно не столько «содержательное» значение измеряемой величины, сколько простота использования, которую обеспечивают цифры.

Удобство системы цен — в ее *самореферентности*: любая цена указывает на другую цену. Число статей, задержаний или высылки можно сравнить только с другим числом статей, задержаний или высылки. Основное «качество» квантификации в том, что она позволяет экономить на затратных отсылках к иной системе ценностей, к иной системе отсчета или суждения, что потребовало бы времени. Система цен позволяет добиться более полного и долговременного освобождения от многочисленных издержек, устранив все «издержки» производства суждения, которое основано на множественных и разнородных критериях.

Один из главных теоретиков неолиберализма, Фридрих фон Хайек, очень точно понял, какой экономический интерес лежит в основе системы цен. В замечательной статье «Использование знания в обществе» (*The Use of Knowledge in Society*, 1945) Хайек объяснил успех капиталистического общества выдвиганием на первый план системы информирования через цены, благодаря чему был создан важнейший тип знания с экономической, коммерческой и финансовой точки зрения — знания о том, что, когда и в каком количестве следует поставить на рынок. Здесь важно не знание общих правил, не научное знание причин и след-

ствий, а знание тех обстоятельств, которые позволяют максимально увеличить доход. Подобное знание возможностей, которыми можно воспользоваться, происходит из вариативности цен. Действовать эффективно — значит действовать при постоянном получении информации о ценах. Количественное знание, согласно Хайеку, это единственное «постоянно востребованное знание», необходимое для действия: «Рыночная экономика функционирует, присваивая каждому типу редких ресурсов *численный индекс*, который не имеет никакой связи с какой бы то ни было характеристикой этих ресурсов, но лишь отражает, или, лучше сказать, резюмирует их значение в единой структуре производства».

Для Хайека такая цель может быть достигнута везде, где можно создать такую систему информации. Он в первую очередь думает, что формы планирования, которыми регулируется снабжение, могут быть вполне заменены теми транзакциями внутри предприятия. Обмены между мастерскими, отделами, филиалами дают возможность «внутренним образом» управлять всей системой цен.

Оказывается, возможно упорядочить и подвергнуть строгому учету всю деятельность просто путем редукции ее к простым информационным данным, позволяющим принимать быстрые решения и санкционирующим непрерывную рыночную активность.

Именно эта логика получила преимущество благодаря распространению инструментов менеджмента на всю сферу оказания услуг и участия в производстве, иначе говоря, применению правил менеджмента в самых различных областях человеческой деятельности. Эти процедуры и техники произвели на свет целую дисциплину, превращающую любого индивида в предмет бухгалтерской дисциплины.

### **Изготовление бухгалтерской субъективности**

Как подчеркивал еще И. Бентам в конце XVIII века, великое искусство управления людьми смогло соединить частный интерес с профессиональной эффективностью, с целью уничтожить в людях даже само побуждение к лени, бездействию и пороку. Все возникающие усилия должны были быть направлены, благодаря «менеджменту производительности», к единой экономической цели — *эффективности*. Такая цель достигается благодаря модификации субъективности, при которой наемные работники становятся *субъектами стоимости*.

В чем же состоит такая бухгалтерская и финансово организованная субъективность? Она позволяет более эффективно управлять индивидами, заставляя их производить больше, и упраздняет старые процедуры административной власти, которая была сочтена неэффективной. Новый способ управления заключается в том, чтобы подчинить юридически-административные распоряжения, заподозренные в придании индивидам пассивности и зависимости, экономической логике, основанной на соревновании и материальном стимулировании, кото-

рая, как считается, делает субъектов более активными, более автономными и, при неизбежной капитализации лучших решений, более ответственными за результат своего труда.

Бухгалтерская субъективация наемных работников происходит благодаря использованию стандартизирующих методов менеджмента. Они состоят в том, что всякая трудовая активность кодифицируется, результаты представляются в виде цифр, цели и результаты фиксируются в числовом выражении. Главным здесь является применение техники сравнения с эталонными показателями (*benchmarking*), так что фактическую активность можно всякий раз оценивать и сопоставлять с заданными целями. Это позволяет поощрять эффективную реализацию целей материально и символически, а также наметать новые цели и задачи. Индивидами оказывается возможно управлять при помощи рычагов личного интереса, передавая субъекту бухгалтерскую логику, ставящую перед ним квантифицируемые цели, которые ему надлежит достичь, и назначающую ему релевантные санкции и поощрения.

Конструирование такого кодифицированного и квантифицированного универсума, равно как стандартизация отношений между уровнями цепочки объективаций и «оценки», которая порождает «бухгалтерскую ответственность» каждого наемного работника (*accountability*), — все это техники власти, принцип которых может быть заявлен следующим образом: «Надзирать лучше, чтобы производить больше»<sup>11</sup>. Лучше надзирать — значит надзирать эффективнее: речь не идет о том, чтобы нагружать еще большим количеством операций командно-административную систему и сжимать тиски бюрократического порядка. Новый надзор состоит в создании такой ситуации, когда индивид вынужден будет постоянно надзирать за самим собой, контролировать свои действия, а точнее, чувствовать себя обязанным постоянно демонстрировать все более высокие количественные показатели, чтобы не подвергнуться санкциям за недостаточную эффективность, но, напротив, получить вознаграждение, положенное за производительность. Речь идет о том, чтобы подчинить наемных работников новой менеджеральной установке (*dispositif managérial*), которая воспроизведет квазирынок на их уровне и запустит внутри предприятия или в работе нанимающей их администрации закон внутренней стоимости. Такое включение в субъективность бухгалтерской логики требует выстроить повсюду системы информирования и стимулирования, которые будут воздействовать на человека так же, как воздействует на него ситуация на рынке. Для этого они должны функционировать по образцу рынка и принуждать индивидов вступать в эту игру так, как на рынке вступают в нее предприятия: иначе говоря, прилагать все усилия ради максимизации прибыли. Социологи труда называют такой тип отношений

<sup>11</sup> Аллюзия на девиз Николя Саркози «Работать больше, чтобы зарабатывать лучше». — *Прим. ред.*

«контролируемая автономия». Гораздо точнее ее можно охарактеризовать, говоря об индивидуализированной гетерономии или об интериоризованном принуждении.

На менеджерском жаргоне наемные работники, подчиненные такой системе фиксированных целей, называются «сориентированными» [«objectivés»]. Менеджеры изображают работу в таком режиме контроля над собой и самопринуждения к достижению целей как одно из необходимых условий максимальной вовлеченности в работу. Наемный работник обязан «отдать всего себя», полностью мобилизовывать свою субъективность. Он будто бы работает «по своей воле» и «по свободному выбору», притом что ему постоянно напоминают о том, что и как он должен делать.

С этой целью используются два основных рычага. Первый – соперничество. Наемных работников заставляют состязаться друг с другом, чтобы заставить их показывать себя на пике производительности. По сути, индивидов принуждают «действовать свободно» на таком образом заданном рынке, ведут их к «рациональному поведению» максимизации своей прибыли, заставляют усваивать эффективные стратегии. Второй рычаг – это страх. Прежде всего страх получить низкую оценку от тех, чье иерархическое положение выше. Такой способ управления снабжает административную иерархию более точными инструментами контроля и индивидуализированными дисциплинарными средствами. Именно так появляется «менеджерская цепочка»<sup>12</sup>, последовательность принятия управленческих решений, идущая по вертикали от самого верха до самого низа: всякое нижестоящее звено оценивается вышестоящим, согласно принципу, или, лучше сказать, призраку непрерывного управления. Если приглядеться, в такой удвоенной требовательности реализуется перенос нормы конкуренции на поведение субъектов, которые напрямую не занимаются рыночной деятельностью: от конкуренции цен (тейлористская логика) здесь сохраняется императив гибкости, наваждение краткосрочной прибылью, требование оценки всех составляющих процесса, а конкуренция инноваций (когнитивная логика) привносит экзальтацию безграничной автономией и призывы к непрекращающемуся выбору в свою пользу. При этом мы бы сильно ошиблись, отнеся эти два требования к различным адресатам: практики автономизации затрагивают не только управленческую верхушку, нацеленную на творчество и поиск, она также распространяется на наемных работников, по рукам и ногам скованных самой беспощадной тейлористской логикой. *Одни и те же* субъекты обязаны интериоризовать одновременно обе системы требований. Неудивительно, что в этих условиях имеют место ситуации «субъектного срыва» у некоторых управленцев, вынужденных изо дня в день работать «по вызову»

<sup>12</sup> Это красноречивое выражение мы нашли в недавнем докладе Силикани (J.-L. Silicani) по вопросам реформы публичной сферы.

(яркий пример чему — компания «Французские телекоммуникации»). Это показывает, сколь основательно модель субъективации, специфичная для неолиберализма, отмечена конкуренцией инноваций.

Все эти техники власти сами по себе не производят ничего материального. Они производят нечто большее: новую субъективность — бухгалтерскую субъективность, обреченную на самоистощение. Все искусство убеждения в менеджменте основано на том, чтобы заставить верить, будто этот новый режим благоприятен для наемных работников, будто он наилучшим образом подходит для «общества индивидов». Но, вопреки заявлениям апологетов конкуренции, она вовсе не сводится к неограниченному выбору как таковому, представляя собой прежде всего принуждение к выбору в ситуации, которую ты не выбирал.

В ситуации навязанного рынка приходится участвовать в игре. «Публикуйся или умри» («Publish or perish») — этот лозунг научных работников представляет собой всего лишь перевод на язык своего сектора лозунга «Продай или умри», точнее «Продай себя или умри» на рынке труда. Другими словами, вся логика нынешней ситуации — в происходящей *натурализации* того, что сконструировано политически: современный субъект считает естественным для себя функционировать в режиме конкуренции. Эти техники кодификации и бухгалтерского учета позволяют понять, увидев в целом внутреннее функционирование предприятий и институтов, одну из важнейших черт капитализма: конкуренцию между работниками. Слова Фридриха Энгельса, которыми он описывал вынужденную конкуренцию рабочих в статье «Положение рабочего класса в Англии» (1845), сохраняют свою жестокую актуальность: «Конкуренция есть наиболее полное выражение господствующей в современном гражданском обществе войны всех против всех. Эта война, война за жизнь, за существование, за все, а следовательно в случае необходимости и война на жизнь и на смерть, протекает не только между различными классами общества, но и между отдельными членами этих классов; один стоит у другого на пути, и поэтому каждый старается оттеснить остальных и занять их место. Рабочие конкурируют между собой, и буржуа конкурируют между собой».

### **Абстрактный труд**

Такая общая форма конкуренции, сконструированная путем переноса, находится в самой тесной связи с «абстрактным трудом», проанализированным Марксом, и такая конкуренция уже не вписывается в чисто имманентную логику развития капитала. Под «абстрактным трудом» Маркс имел в виду ту форму труда, в которой абстрагируются конкретные формы производственной деятельности, т.е. «недифференцированный труд», или затраты времени на работу. *Количественное* измерение здесь по-прежнему основополагающее. Различие между одним конкретным трудом и другим конкретным трудом всегда качественное:

поэтому тот и другой труд несоизмеримы; и только количество труда позволяет их сравнивать. Абстрактный труд — эта социальная форма, которую принимают многочисленные и различные виды конкретного труда по мере того, как рыночный обмен приобретает свой всеобщий характер. Такая абстрактная форма труда как количества времени фактически регламентирует обмен, поскольку только эта форма позволяет определить относительную ценность товаров и «облечь» их всех в абстрактную форму, которая существует только в головах, — рыночной стоимостью. Анализ экономической жизни настаивает на необходимости абстрактной формы труда, без которой невозможно понять саму экономическую «субстанцию», т.е. стоимость. Такая абстракция таинственна, ибо социальна: а то, что социально, люди считают естественным. Она социальна, ибо противопоставляет товары на рынке и тем самым создает конкуренцию производителей, в которой рождается субстанция стоимости, этого «среднего количества общественно необходимого труда» для производства какого-либо товара.

Закон ценности управляет не только оборотом посредством сравнения товаров, заявленных в качестве результата равных затрат труда, он управляет и самим производством. Этот закон — не просто принцип уравнивания товаров; это закон, который различает и санкционирует самих производителей согласно их производительности. Для Маркса стоимость определялась средним количеством «общественно необходимого» труда. Таким образом, он вводит измерение конкуренции, которому производителиверяются в отношениях между собой. Закон стоимости таков: кто тратит больше времени, чем общественное среднее, на производство некоего товара, наказан. Экономическая конкуренция ввергает в борьбу за снижение временных затрат на общественно необходимый труд, чтобы уменьшить «абстрактный труд». Именно это Моше Постоне назвал «эффектом дисциплинарной мельницы»: под действием «внешнего принуждения» конкуренции средние условия общественно необходимой продуктивности становятся обязанностью производителей, так что и сами условия «абстрактного труда» претерпевают изменения<sup>13</sup>.

В большей степени, чем создаваемая рынком сравнимость продукции, конкуренция является источником социальной однородности условий производства. Она сама приобрела абстрактный характер в условиях, когда принцип конкуренции сделался основополагающим фактором экономической продуктивности не только в отношениях между предприятиями, но и внутри предприятий — как средство стимулирования и контроля работников. Она стала своего рода «законом жизни», которому подчиняются все и в любых обстоятельствах. Количественная абстракция зажила своей жизнью: она стала, как сказал бы Маркс,

<sup>13</sup> Postone Moïshe. *Temps, travail et domination sociale*. Paris: Mille et une nuits, 2009. P. 426–427.

естественной и таинственной одновременно. Она насаждается в профессиональной деятельности, она создает смысл, приписываемый работниками своим задачам, она деформирует все социальные отношения по своим правилам и даже подчиняет себе политические элиты и общественные силы, которые трудятся во имя расширения поля ее реализации. Такое распространение конкуренции, неожиданное для «закона» стоимости, происходит в силу политического конструирования, а не из-за спонтанного процесса самовозрастания капитала. Это не позволяет нам видеть в ней исход коварного плана: говоря о конструктивистской активности, мы вовсе не хотим сказать, что ее результат реализуется по заранее разработанному плану и контролируется на всех этапах его реализации. Маркс научил нас: результат людской деятельности — это не продукт их сознания или воли. Не это ли позволяет ему ускользать из-под их контроля, чтобы овладеть самой их деятельностью?

*Перевод с французского Александра Маркова  
под редакцией Александра Бикбова*