

АНДРЭ ГОРЦ

Знание, стоимость и капитал¹

К критике экономики знаний

Дорине,
без которой ничего бы не было

Предисловие к немецкому изданию

Осознание того, что знания стали важнейшей производительной силой, вызвало перемены, подрывающие значимость ключевых экономических категорий и указывающие на необходимость создания новой экономической теории.

Распространяющаяся сейчас экономика знаний — это капитализм, пытающийся по-новому определить свои основные категории: труд, стоимость и капитал, и распространяющийся на новые области. В первых трех главах настоящего эссе делается попытка показать значение этих перемен и обрисовать контуры общества знаний, чьи «зародышевые формы» (Штефан Меретц) уже вырисовываются достаточно ясно.

Человеческий капитал

В экономике знаний всякий труд, будь то в перерабатывающей промышленности или в сфере услуг, содержит растущий компонент знаний. Однако знания, о которых здесь идет речь, не являются формализованными профессиональными знаниями, приобретаемыми в техникумах и институтах. Как раз наоборот: информатизация повысила в цене именно незаменимое, не поддающееся формализации знание. Растет

¹ Автор любезно дал личное согласие на публикацию своей книги *L'immatériel: connaissance, valeur et capital*, Galilée 2003, при условии, если перевод будет осуществлен с ее немецкого перевода, для которого он ее значительно переработал. Мы публикуем здесь три из четырех глав этой книги.

спрос на знания, основанные на опыте, на сообразительность, способность к ориентации, самоорганизации и нахождению общего языка, иначе говоря на формы живого знания, приобретаемые в обиходном общении, принадлежащие к повседневной культуре.

Как именно трудящиеся будут вкладывать это знание в свой труд, нельзя ни заранее определить, ни предписать. Здесь требуется самоотдача, то, что на языке менеджеров именуется «мотивацией». Человек должен вкладывать в свой труд не профессионализм, а всего себя. От этого вклада зависит качество результатов его труда. Такое качество невозможно измерить общей мерой. Его оценка зависит от суждения начальника или клиентов. Любой труд все сильнее напоминает в этом отношении сферу услуг.

Труд, который начиная с Адама Смита считался общей для всех товаров основой стоимости, при таких условиях не поддается измерению в единицах времени. Уже не потраченное на работу время, а «компонент поведения» и мотивация выступают важнейшими факторами создания стоимости. Фирмы рассматривают их как свой «человеческий капитал». Вопрос о том, как капиталу завладеть человеком целиком и сделать его полностью «мобильным», был решен отменой фиксированного оклада: трудящиеся должны теперь сами *стать предприятием* и даже на крупнейших заводах (таких, как «Фольксваген» или «Даймлер-Крайслер») вынуждены сами заботиться о рентабельности своего труда. Конкурентная борьба вынуждает их принять давление логики рыночного сбыта за собственную внутреннюю мотивацию. На место наемного рабочего, получающего зарплату, приходит трудящийся-предприниматель, который сам заботится о своем образовании, повышении квалификации, медицинском страховании и т. д. Возникает «человек-предприятие». Место эксплуатации заступают самоэксплуатация и самосбыт со стороны «Я-АО», выгодные крупным фирмам — клиентам самопредпринимателей.

Капитал знаний

В отличие от человеческого капитала, капитал знаний — вещь отнюдь не новая. Применение знания в качестве капитала существует так же давно, как и промышленный капитализм. Только раньше это применение происходило в основном через использование «мертвого знания», овеществленного в машинах, приборах и процессах.

Однако сегодня капитализация знаний наталкивается на новые границы. Всякое формализуемое знание может быть отделено от своего материального и человеческого носителя, практически бесплатно размножено в компьютерной форме и без ограничений используется в универсальных машинах. Чем шире оно распространяется, тем выше его общественная полезность. Напротив, его товарная стоимость по мере распространения падает, стремясь к нулю: оно становится доступным

всякому в качестве общего достояния. Подлинная экономика знаний была бы коммунизмом знаний, в котором обменные и денежные отношения отмирают за ненадобностью.

Поэтому, чтобы можно было продавать знания как товар и использовать как капитал, их нужно приватизировать и держать под замком. В главе II будет показано, как это трудно, дорого и в конечном счете неосуществимо.

Знания в принципе не приспособлены к тому, чтобы служить товаром. Затраты на их производство зачастую трудно определить, их стоимость как товара невозможно измерить общественно необходимым трудом, затраченным на их создание. Никто не может определить, где в социальном контексте начинается и где кончается труд по открытию новых знаний. Он может быть творческой деятельностью, хобби, занятием в свободное время. Кроме того, не существует отношения эквивалентности между формами знаний и содержанием знаний: одно знание невозможно заменить другим. Каждое из них может считаться несравнимой уникальной ценностью.

Но как раз эта несравнимость и была в конечном счете использована капиталом. Целью частных исследований почти всегда бывает обеспечение данной фирме монополии знаний, дающей ей монопольный доход. Размер ожидаемого дохода при этом куда важнее, чем общественная полезность созданного знания. Каждая фирма, вкладывая деньги в дорогостоящие рекламные кампании и инновации, стремится упредить другие в захвате монопольной позиции. Маркетинг и реклама порождают символические, эстетические и социальные ценности. В соединении с инновациями продукта они оттесняют на задний план уже существующие продукты и создают для фирмы рынок, где она на краткое время будет защищена от конкуренции с другими фирмами. Постоянно стремление хоть ненадолго обойти законы рынка. Постоянно стремление превратить «грозящее» изобилие в новые формы дефицита и с этой целью придать товарам несравнимую, неизмеримую, уникальную ценность художественных произведений, не имеющих эквивалента и потому предлагаемых на продажу по завышенным ценам.

Созданию максимального возможного всеобщего благосостояния предпочитается искусственное создание дефицита. Оно позволяет оптимально использовать капитал. Создание стоимости и создание богатства все более явно расходятся между собой, однако это не решает основных проблем капитализма, применяющего все меньше труда, распределяющего все меньше платежных средств, страдающего от переизбытка капитала и недостатка платежеспособного спроса, разваливающего несущее его общество, затраты на воспроизведение и структуру которого он пытается сэкономить, приватизируя и/или сокращая государственные службы, образование, медицинское и пенсионное страхование.

Что такое богатство?

Сейчас все более очевидно, что умножение денег в таком контексте не создает богатства; что прирост экономики, основанный на разграблении общественного достояния и ликвидации общинной жизни, порождает нищету, а не благосостояние; что понятие богатства отделяется от понятия стоимости товара и вопрос «что такое богатство?» должен быть поставлен заново. Лишь иная экономика может устранить оковы, которые погоня за увеличением стоимости налагает на удовлетворение человеческих потребностей и раскрытие человеческих способностей.

Именно об этом, в сущности, и идет речь в так называемом антиглобалистском движении. В нем демонстративно выражается сопротивление разрушению общественного достояния, катастрофической «модернизации» пороговых стран, протест против приватизации как знаний, так и его производства, а также общественного достояния в целом. Особенно эффективным и подрывным оказалось участие многочисленных деятелей Движения за «свободные программы» и «хакеров». Они оказывают сопротивление в важнейшей для капитала области, а именно в области производства, распространения, обобществления и передачи знаний. Они являются «диссидентами цифрового капитализма».

Превосходство создаваемого ими программного обеспечения доказывает, что люди наиболее полно раскрывают свой творческий потенциал тогда, когда, освободившись от необходимости увеличения стоимости и конкурентной борьбы, могут в свободном сотрудничестве применять свои знания и способности. В их практике обрисовываются те предпосылки, при которых общественные отношения знаний по поводу знаний могли бы стать фундаментом подлинного общества знаний. В отличие от общепринятых концепций, знания выступают у них не в виде овеществленного знания, т.е. как сведений и информации, а в виде общественной деятельности, создающей коммуникативные отношения, свободные от господства и подчинения.

Осознание того факта, что не инструментализация и подчинение, а свободное самораскрытие человека со всеми его незаменимыми особенностями стало основной производительной силой, должно, по идее, открыть путь «в новую эру, требующую новых понятийных, культурных и этических рамок» (Патрик Вивре).

О родстве науки и капитала

На карту поставлено здесь не только господство, которое прежде имел над людьми капитал посредством машин. На карту поставлена также гегемония господствующего научного мышления — когнитивно-инструментальной рациональности — которая дала технике средства «порабощения и изнасилования» всего сущего (Петер Слотердайк).

Стоит поставить под вопрос инструментализацию всего живого и человеческого, как под вопросом оказывается и понимание наукой самой себя и своего социального воздействия. Если общество благодаря новому определению понятия богатства заново определит себя в культурном и экономическом смысле, дух науки также должен получить новое определение. Ведь наука с древнейших времен была тесно связана с капиталом. Она пролагала ему путь, выводя за скобки чувственно воспринимаемый мир и интерпретируя действительность как систему, подчиняющуюся голой логике расчета, мыслимую чисто математически. Обесмысленные, электронно управляемые математические мыслительные процессы дали политической экономии возможность преобразовать общественные отношения посредством вычислительных абстракций. Они создали отрезанный от живого опытного знания, недоступный чувствам системный мир. Человек в нем предстает устарелым, не отвечающим новейшим требованиям, неприкаемым существом. Ему требуются химические и электронные протезы, чтобы справиться с технической окружающей средой. Проект «искусственный интеллект/искусственная жизнь» направлен на то, чтобы устранить биологическую ограниченность человека. Первопроходцы искусственного интеллекта – Минский, Моравец, Курцвейль, де Гарис – не скрывают своего презрения к человеческой «машине из плоти». Природа, считают они, наделила вид «человек» способностью отказаться от самого себя в пользу постбиологических форм жизни и разума, и более того: с помощью компьютерной обработки раствориться в космосе в качестве бессмертного духа.

То, что пишет Мойше Постоун о «форме капитала», можно отнести и к цели науки: «Ей свойственна мечта о внешней безграничности, фантазия свободы как полного освобождения от всякой материальности, от природы. Эта греза капитала становится кошмаром для всего того и для всех тех, от кого капитал пытается освободиться – для нашей планеты и ее обитателей»².

Вонон, июль 2004 г.

I. Нематериальный труд

1. «Человеческий капитал»

Мы живем в переходный период, когда существуют одновременно несколько способов производства. Промышленный капитализм, ориентированный на использование больших объемов овеществленного постоянного капитала все быстрее сменяется капитализмом постмодерна,

² M. Postone, *Time, Labor and Social Domination: A Reinterpretation of Marx's Critical Theory*, Cambridge UP 1993.

для которого сущностным является использование так называемого нематериального капитала. Его называют еще «человеческим капиталом», «капиталом знаний» или «интеллектуальным капиталом». Этот переходный период связан с новыми преобразованиями труда. Простой абстрактный труд, со времен Адама Смита трактованный как источник стоимости, сменился трудом более сложным. Производительный труд, измерявшийся в единицах произведенного продукта за единицу времени, сменился так называемым нематериальным трудом, который уже не поддается измерению классическими способами.

В англоязычных странах говорят о возникновении *knowledge economy* и *knowledge society*, в немецкоязычных — о *Wissensgesellschaft*, а у французских авторов мы встречаем *capitalisme cognitif* и *société de la connaissance*. Уже Маркс считал, что знания (*knowledge*) станут «крупнейшей производительной силой» и важнейшим источником богатства. «Труд в его непосредственной форме», измеримый и оцениваемый количественно, должен перестать быть мерой созданного богатства³. Богатство должно зависеть в меньшей степени от «рабочего времени и количества затраченного труда» и в большей — от «общего состояния науки и прогресса технологии». «Непосредственный труд и его количество [исчезают] как определяющий принцип производства», превращаясь все больше в «хотя и необходимый, но подчиненный момент по сравнению с общим научным трудом». «Процесс производства» уже нельзя отождествлять с «процессом труда».

Здесь любопытна расплывчатость Марксовой терминологии. То он говорит об «общем состоянии науки», то об «общем социальном знании, *knowledge*», то о *general intellect*, то об «общих способностях человеческого мозга», то о «художественном, научном и прочем образовании индивида», достигаемом благодаря «увеличению свободного времени», образованию, влияющем «на производительность труда». Высвобождение времени «для полного развития индивида» может «рассматриваться с точки зрения непосредственного процесса производства как производство постоянного капитала (*capital fixe*). Постоянным капиталом является в этом случае сам человек (*capital fixe being man himself*)» (с. 599). Идея «человеческого капитала» обнаруживается, таким образом, уже в рукописях 1857–58 годов.

Я указал на расплывчатость Марксовой терминологии, потому что современные тексты по экономике и менеджменту пестрят столь же нечеткими формулировками: «нематериальная экономика», «когнитивный капитализм», «знания как важнейшая производительная сила», «наука как движущая сила экономики»... Что в точности подразумевается здесь под знаниями и наукой? Приведем две цитаты, несколько проясняющие дело: «Сегодня источником стоимости являются *интеллект* и *воображение*. Знание индивида важнее, чем рабочее время машины. Как но-

³ К. Маркс, *Экономические рукописи 1857–59 гг.*

ситель своего собственного капитала, человек составляет часть капитала предприятия»⁴.

В этом примечательном тексте речь идет не о науке и не о научно-техническом знании, а об интеллекте, воображении и живом опытном знании, которые в совокупности и составляют «человеческий капитал». Эта терминология указывает на отход от когнитивизма и слепой веры в науку. Ведь научно-техническое знание принципиально отличается от живого опытного знания. Научно-техническое знание связано с формализованным и объективированным содержанием, которое по определению не может быть собственностью отдельного человека. Одно дело — «знать» грамматические правила, а совсем другое — обладать «знанием», позволяющим говорить на языке. Чтобы уметь говорить, нужно отказаться от когнитивного подхода к языку. Живое знание состоит из опыта и навыков, ставших интуитивной очевидностью и привычкой. Понятие интеллекта покрывает целый спектр способностей, от способности суждения и различения до душевной открытости и обучаемости новому, включая и способность связывать новое с уже наличным опытным знанием. Поэтому выражение «интеллектуальное общество» — наиболее адекватный перевод английского *knowledge society*.

А теперь вторая цитата. Это выдержка из текста неопубликованного выступления Норберта Бензеля, начальника отдела кадров в концерне Даймлер-Крайслер:

Сотрудники составляют часть капитала предприятия... Их мотивация и ноу-хау, гибкость, способность к новаторству и ориентация на клиентов — это сырье, из которого создаются новые продукты в виде услуг... Достижения отдельного работника все чаще измеряются не присутствием на предприятии, а достигнутыми целями и качеством результатов... А поскольку при оказании услуг значительную роль играет компонент поведения, то мы все больше учитываем в наших оценках также и социальную и эмоциональную компетентность сотрудника⁵.

Бросается в глаза, что речь не идет ни о знаниях, ни о профессиональной квалификации. Для «сотрудников» одного из крупнейших мировых концернов важнейшими качествами оказываются поведение, развитие речи и воображения, а также самоотдача при решении поставленных задач. Все эти качества и способности присущи обычно тем, кто занят индивидуальными услугами и нематериальным трудом, не поддающимся количественному измерению, складированию, формализации и тем более овеществлению.

⁴ Centre des jeunes dirigeants, *L'entreprise au XXI^e siècle*, Flammarion 1996. — *Курсив мой* (АГ).

⁵ N. Bensele, "Arbeitszeit, Weiterbildung Lebenszeit. Neue Konzepte", выступление на Международном конгрессе «Gut zu Wissen. Links zur Wissensgesellschaft», Берлин, 4–6 мая 2001 г. Доклады этого конгресса, организованного фондом Генриха Белля (Берлин), были на средства фонда опубликованы под ред. А. Полтермана, Münster: Westfälisches Dampfboot 2002.

2. Труд – это работа над самим собой, самосозидание

Информатизация промышленного производства все чаще превращает материальный производительный труд в управление непрерывными потоками информации. Пользователь должен быть постоянно сосредоточен на управлении этими потоками, выказывая внимание и инициативу, которых от него невозможно потребовать приказом или инструкцией. Он должен сделать субъектом своего труда самого себя, обеспечить производство самого себя, постоянное самосозидание. Коммуникация и кооперация между пользователями принадлежат к самой сути такого труда. «Результаты обусловлены прежде всего системой и зависят от отношений между индивидами, — пишет Пьер Вельтц. — Решающую роль играет не общее количество труда, затраченное индивидами, а качество и релевантность коммуникации, завязывающейся в рамках производственной системы»⁶. Труд уже невозможно измерить заранее заданными мерилami и нормами. «Сейчас уже нет возможности объективно определить задачу и оценить результат по отношению к поставленной задаче. Результат зависит непосредственно от людей». Для его достижения от людей требуется самоотдача. На жаргоне менеджеров это называется «мотивацией». Поскольку способ, которым нужно выполнять задание, не поддается формализации, его нельзя и предписать. Напротив, теперь предписывается субъективность, т. е. как раз то, что пользователь может произвести не иначе, как «вкладывая себя» в задание⁷. Качества, которых невозможно добиться по приказу — это рассудок, умение справляться с непредвиденными ситуациями, распознавать и решать проблемы. «Затраченное на труд время уже не может считаться мерилom созданной стоимости. Самым важным является качество координации»⁸.

Поскольку невозможно измерить произведенную индивидом работу и предписать средства и методы, ведущие к запланированному результату, руководители фирм прибегают к «руководству посредством целей»: они «ставят перед сотрудниками цели и предоставляют им самим решать, как этих целей достичь. Работа снова становится службой»⁹, *servitium*, *obsequium*, какая причиталась сюзерену от вассалов до начала Нового времени¹⁰.

⁶ P. Veltz, “La nouvelle révolution industrielle”, *Revue de MAUSS* 18 (2001), «Travailler est-il (bien) naturel?».

⁷ M. Lazzarato, “Le concept de travail immatériel : la grande industrie”, *Futur intérieur* 10 (1992).

⁸ Veltz, *ibid.*

⁹ Veltz, *ibid.*

¹⁰ Великолепный пример управления посредством постановки целей в широком масштабе подала дирекция Фольксвагена. Она внесла предложение не выводить за границу новый филиал с 5000 работников, если профсоюзы откажутся для этого филиала от принятой в Вольфсбурге тарификации. Вместо действовавшей в Вольфсбурге 28,8-часовой рабочей недели дирекция предложила работникам месячную

Эти примеры помогают понять высказывания начальника отдела кадров Даймлера-Крайслера. Оказание услуг, нематериальный труд становятся господствующими видами труда, а материальный труд, напротив, оттесняется на обочину производственного процесса или просто перемещается в страны с более дешевой рабочей силой. И хотя без этого труда по-прежнему не обойдешься, а в количественном отношении он продолжает составлять львиную долю, он тем не менее становится «подчиненным моментом» производственного процесса. Сердцем создания стоимости становится нематериальный труд.

Нам важно было показать, что этот нематериальный труд в принципе базируется не на научно-технических знаниях исполнителей. Скорее, он коренится в способности общаться и кооперироваться с другими, способности, относящейся к общей культуре и не являющейся предметом обучения. В этом состоит важное различие между работниками мануфактур или заводов, управлявшихся по тэйлоровской системе, и работниками эпохи постфордизма. Первые должны были отбросить свою общую культуру, умения и навыки, чтобы подчиниться отупляющему, оболванивающему разделению труда с его бесконечным повторением одной операции. Об этом много написано, в особенности у Адама Фергюсона и Эндрю Юра, на которых опирается Маркс в «Капитале»¹¹. В 1950–70 гг. подобное разрушение общечеловеческой компетенции, в особенности у сельскохозяйственных рабочих, повторилось в форме дисциплинарных мер почти тюремной строгости. Нужно было добиться, чтобы работник без вопросов, с регулярностью автомата, подчинялся требованиям промышленных агрегатов, задававших скорость и ритм производимых им однообразных действий.

Напротив, работники эпохи постфордизма должны привносить в производственный процесс весь свой культурный багаж, приобретенный в играх, командных состязаниях, конфликтах, дискуссиях, в занятиях музыкой, через участие в театральные представлениях и проч. Во всех этих занятиях в нерабочее время они развивают в себе живость ума, способность к импровизации и кооперации. Эта их личная сущность на постфордистских предприятиях вовлекается в трудовой процесс и эксплуатируется. Ян Мулье-Бутан называет такое «включение коллективного труда в категорию капитала, причем коллективного труда как живого труда, а не как мощи науки и машин» эксплуатацией второй степени. «Работник предстает уже не только обладателем своей привнесенной извне рабочей силы [т.е. определенных за него, в долбленных работодателем

зарплату в 5000 немецких марок (2,5 тыс. евро) за заданный месячный объем продукции. Если производство не достигало заданного объема, зарплаты снижались, если он перекрывался, вручались премии. Разумеется, рабочее время не было нормировано. Осенью 2002 г. профсоюз наконец согласился на эту модель, которая означала конец тарификации по типовому договору.

¹¹ Ср. К. Маркс, *Капитал*, т. 1. гл. 12, 13.

умений], а *продуктом самопроизводства, продолжающимся трудиться над самосозданием*»¹².

К сходному выводу приходят Мюриэль Комб и Бернар Асп: «Сегодня уже не отдельные трудящиеся усваивают себе «культуру фирмы», а, напротив, фирмы отыскивают во «внешнем мире», в общей человеческой культуре, нужные им умения и способности»¹³.

То, что фирмы рассматривают как «свой» человеческий капитал, — на самом деле бесплатный ресурс, «внешняя данность», которая возникла сама собой и продолжает производить самое себя. Фирмы лишь присваивают эту способность самосоздания и направляют ее в нужное им русло. Разумеется, этот человеческий капитал не чисто индивидуален. Самосоздание не возникает на пустом месте. Оно развивается на основе общей культуры и общего знания, распространяемых в процессе первичной социализации. Родители и воспитатели, школа и дальнейшее образование участвуют в создании *general intellect*, они делают доступным знание и информацию, а также умение объяснить, понять, найти общий язык с другим, все то, из чего состоит общая культура. Однако индивид должен сам усвоить эту культуру и сообразоваться с ней. Общество и его составляющие не могут производить самостоятельных субъектов. Они могут лишь создать и воспроизводить рамки, в которых субъекты в ходе своей социализации производят самих себя, используя язык и жесты, образцы понимания и примеры поведения, принятые в их культуре и обществе. Никакая институция не может за индивида выполнить работу обучения, овладения навыками и становления. Субъект никогда не задан социально; пользуясь выражением, примененным Морисом Мерло-Понти к сознанию, скажем: субъект дан самому себе как существо, которое должно сделать себя тем, что оно есть. Никто не может ни освободить его от этой обязанности, ни принудить к ней.

В следующей главе мы вернемся к этому подробнее. Знания, ставшие важнейшим источником создания стоимости, — это прежде всего живые знания на основе новаторства, коммуникации и постоянно заново импровизируемой самоорганизации. Живой труд знаний не порождает ничего ощутимо материального. Это, особенно в сетевой экономике, — труд субъекта, производящего самого себя как деятельность. Каждый пользователь в сетевом труде постоянно сообразуется с другими, и вводимые им данные запускают процесс, в котором общий результат индивидуально введенных данных намного превосходит их сумму. Пьер Леви сравнивает возникающий таким образом коллективный интеллект с «импровизированным полифонным хором»¹⁴, с деятельностью, при-

¹² Y. Moulier-Boutang, “La troisième transition du capitalisme”, in Ch. Azaïs, A. Corsani, P. Dieuaide (éds), *Vers un capitalisme cognitif*, L’Harmattan 2000. Курсив мой (АГ).

¹³ M. Combes & B. Aspe, “Revenu garanti et biopolitique”, *Alice* 1 (1998).

¹⁴ P. Lévy, *L’intelligence collective*, La Découverte 1997.

способляющейся к деятельности других, превосходящей и питающей ее и при этом порождающей общий результат, превышающий индивидуальные возможности участников.

Перед нами отличный пример так называемых положительных внешних эффектов (экстерналий) — коллективных результатов, которые возникают из взаимодействия индивидов и оказывают на это взаимодействие обратное положительное влияние. Положительные экстерналии всегда являются общепользовными, приносят пользу каждому из индивидов; предприятие не может производить их по заранее намеченному плану, их нельзя ни купить за деньги, ни превратить в частную собственность. Общее живое знание и бытовая культура относятся к положительным экстерналиям¹⁵. Парадигма импровизирующего полифонного хора особенно хорошо приложима к виртуальным сообществам интернета, но является, по крайней мере потенциально, моделью для любой интерактивной, сетевой работы. Разделение труда на специализированные и иерархические задачи потенциально устранено, и возможным становится овладение и самоуправление средствами производства со стороны самих производителей. Таким образом, потенциально отменяется и различие между работниками и овеществленным трудом, а также между овеществленным трудом и его продуктом. Ведь средства производства допускают присвоение и могут стать общественным достоянием. Компьютер предстает универсальным и общедоступным орудием, благодаря которому всякое знание и всякая деятельность в принципе может становиться общественным достоянием. Как раз этот свободный доступ и это обобществление являются одновременно целью и практикой анархо-коммунистических обществ, таких как Движение за свободные программы и Свободный интернет. Невольно вспоминается следующий пассаж из «Немецкой идеологии»:

Все прежние революционные присвоения были ограниченными; индивиды, самостоятельность которых была скована ограниченным орудием производства и ограниченным общением, присваивали себе это ограниченное орудие производства и приходили в силу этого только к новой ограниченности. Их орудие производства становилось их собственностью, но сами они оставались подчиненными разделению труда и своему собственному орудию производства. [...] При пролетарском присвоении масса орудий производства должна быть подчинена каждому индивиду, а собственность — всем индивидам. Современное универсальное общение не может быть подчинено индивиду никаким иным путем, как только тем, что оно будет подчинено всем им вместе¹⁶.

¹⁵ В прошлом говорили в основном об отрицательных экстерналиях, т. е. об отрицательных коллективных эффектах действий отдельных индивидов, таких как пробки на дорогах, разрушение окружающей среды, эрозия почвы, болезни цивилизации, обвалы на бирже и проч.

¹⁶ К. Маркс, Ф. Энгельс, там же, т. 3, М.: 1955, с. 68.

В конце этого рассуждения Маркс определяет коммунизм как «устранение труда», который «потерял всякую видимость самодеятельности» и при котором индивиды, «лишенные всякого подлинного содержания жизни», стали «абстрактными индивидами».

3. «Тотальная мобилизация»¹⁷

Растущее значение живого знания вызвало глубочайшие изменения в характере труда. Деятельность самосоздания стала необходимой гранью всякой нематериальной трудовой деятельности и мобилизует те же способности и те же личные склонности, что и свободная деятельность в нерабочее время. Комб и Асп пишут:

В этом смысле можно говорить о «тотальной мобилизации» способностей и склонностей, включая чувства и эмоции [...]. Отныне мы уже не знаем, когда мы находимся «вне» работы и чего от нас работа может потребовать. В предельном случае уже не субъект присваивает себе труд, а труд присваивает себе субъекта [...]. Какой бы жалкой и бессмысленной ни была деятельность, какими бы презренными и достойными осмеяния ни были ее цели, она требует интеллектуальной и эмоциональной энергии индивида, его «виртуозности», того, что в его собственных глазах составляет его ценность. Однако если на работе мы проявляем свою художественную виртуозность, мы уже не можем «саботировать» эту работу, не вызывая презрения у самих себя и окружающих. Как может при этих условиях функционировать экономика нематериального, не подчиняя индивидов новой форме добровольного рабства? Как нам избежать того, чтобы вкладывать свое достоинство в недостойную работу?¹⁸

Во всяком случае, сейчас все крупные фирмы знают, что в рамках отношений найма не приходится ожидать от работников полной идентификации со своей задачей. Уже сам тот факт, что наем — это договор между двумя сторонами, свидетельствует о том, что эти две стороны различны, как различны и их интересы. В договоре найма скрыты потенции эмансипации, поскольку он ограничивает права работодателя и сводит обязанности наемного работника к выполнению определенной задачи. Тем самым проводится граница между сферами работы и личной, частной жизни.

Поэтому крупные фирмы стремятся превратить отношения трудового найма в отношения участия, предлагая незаменимым работникам фондовые опционы, — участие в капитале и прибылях фирмы. Однако это решение имеет лишь ограниченный эффект. Чем больше труд апеллирует к дарованиям сотрудника, к его способности продуцировать самого себя, к тому, что придает «ему ценность в его собственных глазах», тем больше эти способности стремятся выйти за рамки реализации лишь в пределах

¹⁷ Аллюзия на одноименную работу Эрнста Юнгера (1934).

¹⁸ M. Combes & B. Aspe, “Revenu garanti et biopolitique”, *Alice* 1 (1998).

поставленной задачи. Работник будет постоянно стремиться доказать себе, что он стоит больше того, что делает на работе. Он захочет проявить свои умения во внерабочей или побочной рабочей деятельности, которую будет считать самоцелью. Так журналисты пишут книги, рисовальщики из рекламных агентств — картины, а компьютерщики проявляют свою виртуозность как хакеры и создатели свободных программ. Им важно спасти свою честь и не «продать душу». Чтобы спасти хотя бы часть своей жизни от тотального утилитарного применения, «работники нематериального труда» начинают приписывать своим игровым, спортивным, культурным и общественным занятиям, в которых самосоздание является самоцелью, большую важность, чем работе. Ален Лебоб сформулировал эту ситуацию в двух предложениях: «Самые блестящие выпускники университетов отказываются работать с полной отдачей. Они делают то, что от них требуется, однако свою душу хранят для себя и довольствуются тем, чтобы производить ожидаемое хорошее впечатление»¹⁹.

4. Появление «самопредпринимателя» (*self-entrepreneur*)

Окончательное подчинение самосоздания капиталу натывается на непреодолимую границу до тех пор, пока сохраняется различие между индивидом и предприятием и пока рабочая сила может сопротивляться своей полной мобилизации на нужды предприятия. Стоит указать на эту границу, чтобы тут же увидеть и возможность ее устранения: нужно лишь устранить различие между субъектом и предприятием, между рабочей силой и капиталом. Личность должна стать для самой себя предприятием, она должна сама рассматривать себя как рабочую силу, как постоянный капитал, требующий непрерывного воспроизводства, модернизации, расширения и утилизации. Она уже не подчинена внешнему принуждению, напротив, она превратилась в собственного производителя, работодателя и продавца, и вынуждена принять на себя все принуждение, необходимое для выживания и конкурентоспособности предприятия, которым она является. Короче говоря, нужно устранить отношение наемного труда.

Именно об этом и шла речь в выступлении Норберта Бензеля, называвшего «сотрудников» завода «предпринимателями». Они предприниматели не только потому, что стремятся к намеченным результатам, но и — прежде всего — потому, что сами управляют своей рабочей силой, выступаящей как их постоянный капитал, независимо от занимаемого ими места в иерархии. Отношение найма должно исчезнуть, заявляли в начале 1990-х годов Чарльз Хэнди и Уильям Бриджес. Должны остаться лишь индивидуальные предприниматели, оказывающие индивидуальные услуги. Каждый работающий человек должен сам отвечать за свое здоровье, свою мобильность, свою способность приноровиться к меняющимся местам работы, как и за повышение уровня своих знаний. Люди должны

¹⁹ A. Lebaube, «Premier travail», *Le Monde/Initiative*, 22 января 1992.

управлять всей своей жизнью как человеческим капиталом, постоянно инвестировать в него средства путем курсов повышения квалификации и понимать, что продажная цена их рабочей силы зависит от того бесплатного, невидимого и добровольного труда, посредством которого они все время заново производят самих себя.

Крупная фирма сохранит теперь лишь небольшое ядро постоянных сотрудников с полным рабочим временем. Остальную часть «их» персонала – в 100 крупнейших американских фирмах она составляет 90 процентов – составляет меняющаяся масса внешних сотрудников с частичной, домашней или удаленной занятостью, действительно или по видимости самостоятельных, но при этом высококвалифицированных специалистов. Держа таким образом большую часть рабочей силы на расстоянии, фирма может сэкономить часть производственных затрат. Расходы на повышение квалификации, медицинское и пенсионное страхование внешние сотрудники должны частично или полностью оплачивать сами. Фирма покупает их услуги, обговаривая цену, которая действительна только для данного сотрудника, и сводит исполнителей в отношения конкуренции. Работодатель обеспечивает себе возможность значительно изменять требуемый от сотрудников объем работы, не заботясь о законном рабочем времени и не мучаясь с увольнениями, набором новых сотрудников или возмещениями.

Будущее принадлежит самопредпринимателям. Их процент среди трудящегося населения стремительно растет в Великобритании, Италии и Швеции. Исследовательский фонд Немецкого объединения профсоюзов (DBG) предлагает объединить самопредпринимателей в организации, сходные с профессиональными союзами или союзами работодателей²⁰, чтобы дать им возможность отстаивать свои тарифы.

5. Жизнь – это бизнес

Такое самопредпринимательство ведет к тому, что человек целиком и вся его жизнь превращаются в труд, сбываются на рынке. Жизнь становится «самым дорогим капиталом». Граница между частной жизнью и работой размывается, причем не потому, что рабочая и нерабочая деятельность требуют одних и тех же умений, а потому, что вся жизнь оказывается в плену экономического расчета и стоимости. Всякая деятельность должна допускать превращение в бизнес и, как пишет Доминик Меда, «отношение к самому себе и к другим мыслится исключительно в модусе денег»²¹. Томас Аклемайер пишет:

²⁰ Hans-Böckler-Stiftung (dir.), *Wege in eine nachhaltige Zukunft*, Düsseldorf: Fondation Hans Böckler 2000.

²¹ D. Méda, *Qu'est-ce que la richesse?* Aubier 1999. На сс. 129–39 читатель найдет отличную критическую сводку основных английских теорий всеобщего самопредпринимательства.

На фоне проникновения неолиберальной утопии даже в массовую культуру [...] уже не только люди на руководящих постах оказываются перед требованием превратить свою жизнь в предприятие («Я-АО»). [...] Приставка «само-» становится важнейшим требованием к новой основной форме рабочей силы: самоуправление, самоорганизация, самостоятельная ответственность, самоэкономизация, самоинтеграция и т. д., все это в сочетании с активным самосбытом посредством перформативных стратегий саморекламы²².

Самопродажа и даже самоотчуждение красноречиво воспеваются Пьером Леви:

В будущем все будут торговать. [...] Все непрерывно заняты превращением всех сторон жизни в бизнес: сексуальность, брак, зачатие, здоровье, красота, идентичность, познание, отношения, идеи [...]. Мы уже не можем точно сказать, когда мы работаем, а когда нет. Мы постоянно заняты проворачиванием разнообразных сделок [...]. Даже наемные работники становятся индивидуальными предпринимателями, управляющими своей карьерой, как маленькой фабрикой [...], постоянно готовы приспособиться к новейшим тенденциям. Человек становится фабрикой [...]. Ни семья, ни нация не могут устоять перед этой тенденцией²³.

Самопродажа распространяется на все области жизни, все измеряется в деньгах. Логика капитала, жизни, превратившейся в капитал, подчиняет себе все сферы деятельности, в том числе и те, в которых самосоздание изначально было бесцельным проявлением энергии, порождающим наилучшее развитие человеческих способностей. Вот как Пьер Леви пропагандирует тотальное подчинение самосоздания категориям рынка: «Наиболее полное «развитие личности» имеет следствием большую эмоциональную устойчивость и контактность, а также к лучший контроль за интеллектом, что влечет и лучшие экономические результаты» (там же).

По крайней мере, так видят будущее труда неолибералы: устранение наемного труда, ставшее общим правилом самопредпринимательство, превращение всего человека и всей жизни в «капитал», с которым каждый себя полностью идентифицирует.

Этот взгляд пренебрегает не только ненадежностью и необустроенностью существования, прерывностью, рисками, которые на современном этапе будут сопровождать всякую трудовую деятельность, как наемную, так и так называемую самостоятельную. Он умалчивает о том, что самостоятельные работники в большинстве случаев зависят от одного-единственного или от очень немногих крупных концернов, и эти концерны подчиняют их чередованию периодов гиперактивности с периодами безработицы. Он молчит и о том, что частные клиен-

²² Th. Aklemeyer, "Der Sport, die Sorge um den Körper und die Suche nach Erlebnissen", *Berliner Debatte Initial* 14 (2003), 4/5.

²³ P. Lévy, *World Philosophie*, Odile Jacob 2000.

ты, которым самостоятельные работники продают свои услуги, сами подвержены всякого рода риску и очень редко обладают постоянной платежеспособностью.

Однако дело даже не в этом. Главной аксиомой либеральных защитников общества без наемного труда является утверждение, что вместе с отношением найма исчезнет и безработица. Если кто-то и окажется безработным, то только по причине недостаточной продаваемости своих знаний — недостаточной «нанимаемости». Такие люди сами должны позаботиться об улучшении этого положения. Для этого служат тайм-ауты, паузы и перерывы в трудовой деятельности, а также все увеличивающееся «свободное время». Workfare²⁴ в блэровском варианте, распространившаяся постепенно и на другие страны, отменяет пособие по безработице, превращая его в «пособие на поиск работы», причем «поиск работы» сам становится обязательной и требующей усердия «работой». При этом подразумевается, что безработный обязан приобретать знания, более востребованные на рынке, чем те, которыми он уже обладает. Самообразование становится таким же «job», как любая другая работа.

Тотальная мобилизация личности как «человека-работника» поощряется, таким образом, и на государственном уровне. Однако успехи этой политики в борьбе с безработицей, ненадежностью существования и прерывностью трудовой занятости остаются весьма скромными. И это неудивительно: ведь главная ее цель — усилить господство капитала над трудящимися и внушить людям, что они сами виноваты в том, что остались без работы — более того, что рабочее место нужно им самим для самоуважения, однако они просто сами не умеют его заслужить.

Однако не все позволяют заморочить себе голову. Мощное давление, оказываемое властью имущими на трудящееся население с целью сохранить фикцию сохраняющегося общества труда, в котором «кто не работает, тот не ест», вызывает сопротивление и обратное давление. Требование достаточного и безусловного «пособия на существование» распространяется с 1995 года удивительно быстро. Оно должно не только помочь всем справиться с прерывностью, ненадежностью, разнообразными паузами в трудовой занятости. Оно должно также дать людям формы самодеятельности, социальное и культурное значение которых не измеряется в экономических категориях.

6. Две концепции пособия на существование

На самом деле параллельно существуют две концепции пособия на существование, причем иногда даже у одних и тех же авторов. Некоторые видят в нем способ спасти жизнь от товарных отношений и тотального превращения себя в стоимость. Другие, наоборот, понимают его как не-

²⁴ Система социальной помощи, выплачиваемой безработным только при условии, что они берутся хоть за какую-то (низкооплачиваемую) работу. — *Прим. пер.*

обходимую компенсацию за нерабочее время, которое, будучи временем на самосоздание, значительно повышает производительность труда. Эта вторая концепция содержит опасную ловушку. Поскольку она исходит из того, что капиталистический процесс производства получает пользу от всех способностей, профессиональных знаний и ресурсов человека, то она рассматривает жизнь в целом как производство постоянного человеческого капитала. Таким образом, вся деятельность человека, направленная на производство самого себя, сводится к экономическим целям. Поскольку все люди вносят свой вклад в общественное производство уже тем, что живут в данном обществе, они заслуживают, чтобы этот их вклад был оплачен пособием на существование.

Эта концепция не просто учитывает факт тотального использования человека в трудовом процессе, она этот факт легитимирует. Ведь если пособие на существование «оплачивает» невидимый труд как источник производительности видимого труда, то общество вправе требовать, чтобы этот незримый труд действительно как можно эффективнее способствовал увеличению продукта. Тем самым мы остаемся на уровне трудовой ценности и продуктивизма. За капиталом признается право требовать, чтобы люди развивали свои способности именно так, как это непосредственно выгодно предприятию и чтобы — как предписывается, в частности, «Договором о мультиактивности» (т. наз. *Rapport Voissonat*)²⁵ — капитал имел право это развитие контролировать.

Пособие на существование приобретает смысл «покушения на ценность труда» (Комб и Асп) только в том случае, если оно ничего не вознаграждает и ничего не требует. Напротив, его функция — ограничить сферу создания экономической стоимости и позволить расширение видов деятельности, не производящих ничего, что можно купить, продать или обменять на другой товар, т. е. ничего, что имело бы (в экономическом смысле) стоимость.

Пособие на существование должно избавить самосоздание от экономического принуждения и облегчить развитие личности вне сферы продуктивной для капитала целесообразности. Только способности, развитие которых является самоцелью, только *бесполезная культура* позволяют обществу поставить под вопрос происходящие в нем изменения и допытываться их смысла.

В наступающей экономике знаний основной конфликт состоит в антитезе между полной инструментализацией всех человеческих способностей, с одной стороны, и тем абсолютным, вне всякой заранее задан-

²⁵ Commissariat général du Plan, *Le travail dans 20 ans*, La documentation française, 1995. Вице-президент Французской ассоциации работодателей (Medef) Дени Кеслер в ходе телевизионной дискуссии выражал удивление, что «предприниматели должны финансировать философские, социологические и психологические исследования, в то время как на предприятиях не хватает непосредственно пригодных к использованию кадров».

ной мерки, расцветом творческих способностей человека, о котором говорил Маркс, с другой. На карте стоит не больше, не меньше, как право всех на неограниченный свободный доступ к не являющимся ничьей собственностью коммуникативным формам распространения знаний и культуры.

II. «Нематериальный капитал»

1. Кризис понятия «стоимости»

Выражение «экономика знаний», если только это не чистая метафора, означает фундаментальные изменения экономической системы. Оно указывает на то, что знания стали основной производительной силой, и что, следовательно, основные продукты общественной деятельности — уже не кристаллизованный труд, а кристаллизованные знания. Кроме того, оно означает, что меновая стоимость материальных и нематериальных товаров зависит в конечном счете не от количества содержащегося в них совокупного общественного труда, а в первую очередь от содержания в них знаний, информации и интеллекта. Уже не измеримый единой мерой абстрактный общественный труд, а содержание знаний становится важнейшей общественной субстанцией всех товаров, основным источником стоимости и прибыли, а следовательно, по мнению многих авторов, основной формой труда и капитала.

Знания, каковы бы они ни были, не могут, в отличие от совокупного общественного труда, быть переведены в абстрактные единицы и измерены с их помощью. Они не сводятся к определенному количеству абстрактного труда как его результат, продукт или эквивалент. Понятие «знаний» охватывает широкий спектр разнородных способностей, способностей, не измеримых общей мерой. Таковы сообразительность, интуиция, художественные способности, образованность, обучаемость и умение приспособиться к неожиданным ситуациям. Эти способности, в свою очередь, требуют разнообразных знаний, талантов и навыков.

Разнородность так называемой «когнитивной» трудовой деятельности и ее продуктов, а также обуславливающих ее форм знания, делает величину и соотношение стоимости товаров в значительной мере непредсказуемыми. В таблицах расценок на труд полно противоречий. Унифицировать и стандартизировать все параметры труда невозможно. Это видно по безуспешным попыткам пересчитать их качественное измерение в количественное, или провести мелочное нормирование до секунды, не способное учесть требуемое «коммуникативное» качество оказываемой услуги.

Невозможность измерить труд ведет к невозможности измерить стоимость. Когда общественно необходимое время на производство продукта неопределимо, это неизбежно влияет и на меновую стоимость продукта. Все более качественный и все менее измеримый характер

труда ставит под вопрос релевантность понятий «прибавочный труд» и «прибавочная стоимость». Кризис измерения стоимости заставляет пересмотреть саму сущность этой категории, а тем самым и систему эквивалентностей, на которых основывается товарный обмен.

В экономическом смысле «стоимость» по-прежнему означает меновую стоимость товара по отношению к другим товарам. Она относительна по самой своей сути и отвечает не на вопрос «Что есть стоимость?», а на вопрос «Сколько это стоит?». «Стоимость» обозначает различные количества различных товаров, за которые можно выменять определенное количество какого-то определенного товара, т. е. отношение эквивалентности. Она превращает каждый товар в нечто, что можно обменять на все остальные товары в определенных пропорциях, определяемых отношением эквивалентности.

Само отношение эквивалентности выражается в единицах особого товара, служащего мериллом: денег. Стоимость денег, как и прочих товаров — всего лишь меновая стоимость, их так называемая «покупательная способность». Таким же образом стоимость товара «рабочая сила» равна стоимости товаров, на которые трудящийся может ее обменять — «покупательной способности» оплаты, которую он получает за реализацию своей рабочей силы²⁶.

Понятие стоимости в экономическом смысле как меновой стоимости применимо лишь к товарам — к предметам и услугам, произведенным с расчетом на обмен. То, что не произведено человеческим трудом, и тем более то, что не может быть произведено или обменено, а также не предназначено для обмена, не имеет экономической стоимости. Это касается, например, природных ресурсов, которые нельзя ни произвести, ни сделать собственностью, ни «оценить». В принципе это верно также для всеобщего достояния, которое, как, например, культурное наследие, не может быть ни распределено между собственниками, ни обменено на что-то другое. Конечно, можно завладеть природным или культурным общественным достоянием. Достаточно приватизировать возможности доступа к нему, чтобы заявить свои права на этот доступ. В таком случае общественное достояние превращается в псевдотовар, обеспечивающий доход продавцам доступа к нему. Мы еще увидим, что

²⁶ Я не стану здесь вдаваться в тонкости теории стоимости и оставлю в стороне вопрос о ее сущности. Меня занимает в данном случае исключительно вопрос величины стоимости, в котором стоимость проявляется как общественное отношение. Для экономики не имеющая величины стоимость не существует. Стоимость в экономическом смысле — это всегда стоимость товаров. Она реализуется лишь тогда, когда товар находит себе на рынке покупателя. В «Капитале» Маркс указывает, что «как общественная реальность, стоимость товара может проявиться только в общественном отношении одного товара к другому». «Стоимость холста может быть выражена лишь относительно, т. е. в другом товаре» (т. 23, 1960, с. 56, 58). Стоимость всегда выражается в отношении эквивалентности различных товаров, т. е. как величина стоимости.

контроль над доступом — это основной способ превращения нематериальных предметов в псевдокапитал.

Эти предварительные замечания дают нам возможность перейти теперь к вопросу о «стоимости» живого знания и формальных познаний. Живое знание — существенный компонент культурного наследия. Оно охватывает повседневные навыки и умения, на основе которых выстраиваются профессиональные, имеющие стоимость компетенции, представляющие из себя так называемый «человеческий капитал» работников.

В отличие от живого знания, научно-технические знания поддаются формализации. Эти знания можно отделить от их живого носителя, распределить и передать во всеобщее использование. Кроме того, они создаются во «всеобщем общении» (Маркс), посредством взаимодействия и коммуникации между исследователями, учеными и техническими исполнителями. Еще Томас Джефферсон говорил, что это знание не предназначено для того, чтобы быть частной собственностью.

Кроме того, его рыночный сбыт наталкивается на следующее препятствие: формализованные знания невозможно свести к общей измеримой общественной субстанции стоимости, без чего невозможно определить для них отношение эквивалентности. Невозможно представить себе рынок формальных знаний, на котором они продавались бы по меновой стоимости. Поскольку их невозможно измерить в величинах стоимости, оценка их представляет такие же сложности, как и оценка произведений искусства.

Невозможность выразить формализованное знание в абстрактных единицах стоимости вынуждает капитализм знаний к фиктивной и чисто умозрительной оценке «капитала знаний». Ведь он в принципе не может обращаться со знанием и его функционированием иначе, чем с капиталом. Он не может отказаться от оценки, подсчета и присвоения этой производительной силы, не сводимой к категориям политической экономии. Поэтому для капитала чрезвычайно важно «капитализировать» знание, чтобы оно отвечало важнейшим условиям, при которых капитал существует и функционирует как капитал, а именно: знание должно экономить больше труда, чем стоило его приобретение; труд его реализации должен контролироваться капиталом; оно должно стать исключительной собственностью фирмы, которая реализует его в своих материальных или нематериальных товарах.

Но прежде чем разобраться, как именно формализуемые знания и живое знание могут функционировать в качестве нематериального капитала, нам нужно точнее определить различие между тем и другим.

2. Живое знание, стоимость и капитал

Живое знание — это прежде всего практическое умение, способность, не обязательно включающая в себя формализуемые и систематизируемые знания. Большая часть живых, воплощенных умений никак не мо-

жет быть формализована. Их нельзя преподавать, им обучаются на практике, так сказать, в школе жизни. Они возникают благодаря способности субъекта работать над собой и создавать самого себя, и передаются таким же образом. Это относится как к спорту, так и к ручным умениям и искусствам. При настоящем овладении подобное умение так входит в плоть и кровь человека, что он не может вспомнить, как мог когда-то этого не уметь.

То же относится к неписанным законам социальной деятельности и человеческих отношений. Здесь применяются неписанные правила обихода, не требующие осознания и формализации и подобные в этом грамматическим правилам языка. Всякая разумная педагогика должна учитывать, что путь от знания, умения, навыка к познанию имплицитных законов, правил и приемов намного короче, чем обратный путь. Например, тот, кто станет учиться языку, изучая грамматику, должен пройти долгий путь, прежде чем сможет говорить на этом языке. Напротив, тот, кто практически говорит на языке, без труда может выучить грамматические правила, задав себе вопрос, как функционирует тот язык, на котором он умеет говорить, не зная правил.

Культура тем богаче, чем с большей легкостью общее знание, из которого она соткана, способно интегрировать новые научно-технические открытия и превращать их в живое опытное знание. И напротив, культура тем беднее, чем в большей степени общество превращает общее знание в формализуемые и систематизируемые познания. Во 2-ой половине XX века большая и все большая часть обиходного знания — того, которое Иван Ильич называл «народным», — была превращена в сертифицированные профессионализированные знания, с целью превратить их в поддающиеся тарификации услуги. Рост профессионализации дисквалифицировал навыки и отношения, основанные на обиходном знании, и заменил их профессиональным трудом с его свойствами товара.

Однако профессионализации не удается превратить все применяемые специалистами формы знаний в формальные сведения и приемы, отраженные в законе. Довольно значительный остаток не поддается формализации. Продукт профессионального труда остается отмеченным личностью производшего его работника в той мере, в какой результат труда не сводится целиком к выученным и формализуемым познаниям. В самом деле, этот результат — реализация знаний в единственной форме, в которой их можно объективировать, а именно в виде действия, в котором эти знания проявляются. Производство же подобных действий с необходимостью включает в себя компонент самосоздания и самоотдачи. Это совершенно очевидно в профессиях, непосредственно работающих с людьми (образование, здоровье, социальная работа), а также в художественных сферах, таких как мода, дизайн и реклама.

Следовательно, измерить стоимость труда тем труднее, чем сильнее в нем компонент самоосуществления и самоотдачи, чем в большей степени несравнимый личный характер произведенного труда придает

ему стоимость, не исчерпывающуюся меновой. Крайний случай — когда личное умение превосходит норму профессиональной компетентности и предстает искусством, а его реализующий — виртуозом. Его имя оказывается сравнимо с маркой или фирмой. Поскольку его достижения не поддаются измерению и сравнению, они становятся источником монопольных доходов.

Формы общего знания, активизируемые в нематериальном труде, существуют лишь в живой практике и благодаря ей. Они не были приобретены или созданы в расчете на их применение в определенной работе. Их нельзя ни отделить от производящих работу членов общества, ни измерить в денежном эквиваленте, ни купить, ни продать. Они возникают из обиходного опыта общественной жизни и не могут быть приравнены к постоянному капиталу. Кристиан Марацци говорит по этому поводу в своей новаторской работе о «новом постоянном капитале», у которого отсутствуют традиционные признаки. Его нельзя присвоить, он неделим, не поддается количественному измерению и локализации. «Другими словами, новый постоянный капитал состоит из всей совокупности общественных и личных отношений, из тех способов, которыми производится и воспринимается информация, которая сперва должна накопиться в рабочей силе, чтобы ее можно было затем активизировать в ходе производственного процесса»²⁷. Я бы добавил: не только в ходе, но и помимо производственного процесса. Этот «новый постоянный капитал» не представляет из себя аккумулированный труд и не может принимать форму стоимости. Он является общественным по самой своей сути, общим для всех.

3. Формальное знание, стоимость и капитал

Вопрос о соотношении формального и живого знания представляется важнейшим как с социальной, так и с культурной точки зрения. Можно ли согласовать научно-технические знания с живым опытным знанием и интегрировать их в общую культуру? Или они, вместо того, чтобы обогащать и питать эту культуру, напротив, ведут к ее отмиранию? Ответ зависит одновременно от направления и содержания производства этих знаний, и от способности общей культуры к их осмыслению.

Но историю индустриализации можно прочесть, в частности, как историю все более глубокого расхождения между общей культурой и развитием научно-технических знаний. Системный характер этого расхождения ясно виден в истории мануфактуры и «автоматической фабрики», которую рисует Маркс в *Капитале* (т. I, гл. 12–13) с многочисленными ссылками на Адама Фергюсона, Эндрю Юра и Уильяма Томпсона. Там находится, в частности, следующая цитата из Томпсона: «Человек нау-

²⁷ Ch. Marazzi, *La place des chaussettes, le Tournant linguistique de l'économie et des conséquences politiques*, l'Éclat 1997 (ориг. на итал. языке: Bellinzona : Casagrande 1994).

ки отделяется от производительного рабочего целой пропастью, и наука, вместо того чтобы служить в руках рабочего средством для увеличения его собственной производительной силы, почти везде противопоставляет себя ему. [...] Познание [knowledge] становится орудием, которое способно отделиться от труда и выступить против него враждебно»²⁸. Из Фергюсона Маркс цитирует следующую формулировку: «И самое мышление в этот век разделения труда становится особой профессией»²⁹. Согласно Марксу, как независимая от труда производительная сила, поставленная на службу капиталу,

наука [...] посредством машины воздействует [на рабочего] как чуждая сила, как сила самой машины. Присвоение живого труда посредством овеществленного труда [...], которое заложено в понятии капитала, в производстве, основанном на машинах [...] положено как характер самого процесса производства. [...] Рабочий выступает как излишний, если только его деятельность не обусловлена потребностью [капитала]. Он лишь живое приложение к машине³⁰.

Следовательно, научно-техническое знание, как господство над живым трудом и подчинение его машине, не только с самого начала находится на стороне капитала, оно является средством, с помощью которого постоянный капитал выколачивает прибавочный труд. Обладатели этого знания, инженеры, явно стоят идеологически на стороне капитала. Они обладают властью приказывать. Они представляют работодателя и отвечают за управление капиталом и его использование. На этом этапе формализуемое знание находится «в голове» «офицеров производства», а также в материальных средствах производства, как сила, господствующая над трудом³¹. Это знание еще не существует как «нематериальный» капитал, который отделен и отделим от своего носителя и может быть произведен помимо него.

Решающий шаг в направлении самостоятельного производства знания и его «капитализации» был сделан в 1880 г., когда Карл Дуйсберг, директор фирмы «Байер», провел индустриализацию исследовательской работы на химическом производстве. При этом производство формального знания было подчинено тому же иерархическому разделению труда, фрагментации рабочих задач и отделению интеллектуального труда от физического, что и в производстве самой продукции. Цель была той же самой: воспроизвести в сфере производства знаний тройное отчуждение, которое позволило капиталу с помощью мануфактур разорить самостоятельных ремесленников и сделать отношения найма всеобщими. Тогда у трудящихся были отняты средства труда, их власть над условиями

²⁸ К. Маркс, Ф. Энгельс, Т. 23, М. 1960, с. 374сн.67.

²⁹ Там же, с. 375сн.71.

³⁰ К. Маркс, Ф. Энгельс, Т. 46 (2), М. 1969, с. 206.

³¹ A. Gorz, "Technique, techniciens et lutte des classes", in *Critique de la division du travail*, Seuil 1972.

и способами работы, а также власть над продуктами труда. Средства труда стали исключительной собственностью капитала, он стал определять труд и трудовые отношения и присваивать себе продукты производства.

Но в индустрии знаний продукты сами по себе не являются товаром. Научно-технические и формальные знания производятся не ради их меновой стоимости, а ради того, чтобы придать стоимость товару — например, лекарству — в котором воплощается знание. Их потребительская стоимость несомненна, но их денежная стоимость так же непредсказуема, как успех исследований и расходы на внедрение. Как пишет Энцо Руллани:

Ни марксистская, ни либеральная (ныне господствующая) теория стоимости не в состоянии объяснить процесс превращения знания в стоимость. [...] Действительно, затраты на производство знания крайне неопределенны (...) и, прежде всего, они принципиально отличны от затрат на его воспроизводство. Как только произведен первый экземпляр, необходимые затраты на воспроизводство других стремятся к нулю (если знание подлежит кодификации). В любом случае, эти затраты не сопоставимы с изначальными.³²

Разумеется, эти замечания особенно применимы к знаниям, получившим вид компьютерных программ. Их разработка и перевод на цифровой язык зачастую стоят дорого, в то время как воспроизводиться программное обеспечение может почти бесплатно в практически неограниченных количествах. То же самое было верно и для фармацевтического производства Дуйсберга. Таблетки того или иного лекарства могут производиться в неограниченном количестве, и затраты на их производство в конечном счете невелики, независимо от того, сколь дорого обошлась разработка действующего вещества. Поэтому и следующее замечание Руллани можно применить к любому товару, где затраты на производство отдельной единицы крайне незначительны, а материальная субстанция — лишь малоценный носитель нематериального, интеллектуального, художественного или символического содержания, как, например, в случае генетически модифицированных семян:

Таким образом, меновая стоимость знания целиком зависит от практической возможности ограничить его свободное обращение, т. е. юридическими (патенты, авторские права, лицензии, контракты) или монополистскими способами ограничить возможность копировать, подражать, «перепридумывать», перенимать знания других. Иными словами, стоимость знания не является продуктом естественной редкости, но вытекает исключительно из тех ограничений доступа к знанию, которые устанавливаются институционально или явочным порядком. Конечно, этим ограничениям удастся лишь временно затормозить копирование, переоткрытие и вторичное овладение потенциальными производителями. Но в целом редкость

³² E. Rulani, “Le capitalisme cognitif: du déjà vu?”, *Multitudes* 2 (2000). См. русский пер. в этом номере *Логоса*.

знания проистекает из способности «власти», какого бы характера она ни была, временно ограничить его распространение и регламентировать доступ к нему.³³

Это отчасти объясняет, почему и в каком отношении «когнитивный капитализм функционирует иначе, чем просто капитализм». Прежде всего он должен найти адекватный ответ на совершенно новую ситуацию. Знания — его основная производительная сила — это продукт, возникающий главным образом из коллективной неоплачиваемой деятельности, а именно из «самосоздания» и «личного самосовершенствования». Значительную его часть составляет «общий интеллект», общая культура, живое, основанное на жизненном опыте знание. У него нет меновой стоимости. Это означает, что все и каждый могут по желанию свободно распространять его, например, в интернете. С другой стороны, та часть *knowledge*, которая изначально не поддается обобществлению — а именно, формализованные знания, отделимые от своих производителей и существующие только в силу своего целенаправленного производства, — также потенциально бесплатно, поскольку оно может при незначительных затратах воспроизводиться и распространяться в неограниченных количествах, не обязательно принимая денежную форму стоимости. Кроме того, благодаря интернету, оно общедоступно, по крайней мере, в принципе, а это значит, что основная производительная сила и основной источник стоимости впервые могут быть отделены от частной собственности.

Однако собственно «революционное» новшество состоит даже не в этом. Оно состоит в том, что формальные знания, отделенные от какого бы то ни было продукта, в который они облечены или могут быть облечены, могут самостоятельно продуктивно функционировать в форме программного обеспечения. Они могут *организовывать и регулировать* сложное взаимодействие между большим числом участников и переменных. Они могут *проектировать и управлять* машинами, приборами и гибкими изготовляющими системами. Одним словом, они могут играть роль постоянного капитала, подставляя аккумулированный, «мертвый» труд на место живого труда, как материального, так и нематериального. Поскольку предельные издержки программного обеспечения крайне невелики, оно может сэкономить намного больше труда, чем его собственная стоимость, причем в гигантских, еще недавно немыслимых масштабах. Это означает, что формальные знания *разрушают несоизмеримо больше «стоимости», чем позволяют создать*. Другими словами, они экономят огромное количество оплачиваемого общественного труда и тем самым уменьшают (денежную) меновую стоимость растущего числа продуктов и услуг.

Формализуемые знания открывают тем самым перспективу экономического развития в сторону экономики изобилия, то есть, в частности, такой экономики, при которой производство, требующее все меньше непосредственного труда, распределяет все меньше платежных средств.

³³ Там же.

В тенденции (меновая) стоимость продуктов падает. Рано или поздно это должно привести к падению (денежной) стоимости всего произведенного богатства, к сокращению объема прибыли — и, возможно, к краху производства, основанного на меновой стоимости. Экономика изобилия ведет в тенденции к бесплатной экономике, к формам производства, кооперации, обмена и потребления, основанных на общинном духе и общинной форме жизни, и, возможно, на новых платежных средствах. «Когнитивный капитализм» действительно представляет из себя кризис капитализма как такового. Призрак его краха бродит с 1980-х годов не только по тем странам, которые уже его переживают или приближаются к этому.

В этой ситуации перед капиталистической экономикой встает двойная проблема: платежеспособность спроса на продукты, производимые все меньшим количеством труда, и «капитализация» и реализация одного из продуктов, а именно знаний, которые капитал должен присвоить себе, чтобы заставить функционировать как «нематериальный капитал».

Это присвоение не обязательно должно быть прямым. Чтобы сохранить контроль над знаниями и воспрепятствовать тому, чтобы они стали в изобилии всеобщим достоянием, капиталу достаточно присвоить доступ к знанию, в особенности в интернете. Доступ и средства доступа становятся основным предметом важнейшего конфликта. Я еще вернусь ниже к этой теме. Сначала необходимо тщательно исследовать, как происходит превращение знания в нематериальный капитал и как обеспечивается реализация этого в значительной степени фиктивного капитала установлением монополий. Очень показательны в этой связи тенденции, которые выявляет Джереми Рифкин в своей книге *Эра доступа*³⁴.

4. Превращение формализованного знания в нематериальный капитал

От чуда к mirажу. На основании большого массива наблюдений Рифкин описывает развитие «новой экономики» (не путать с *new economy*, основанной на т. наз. start-up, «интернет-компаниях»). Новое в ней то, что она получает «прибавочную стоимость» не из «прибавочного труда». В «новой экономике» «стоимость» продуктов должна зависеть от их уникальных качеств. Они должны обеспечить фирме клиентуру, которая из убеждения и верности покупает или берет у нее на прокат последние новинки.

Новую концепцию реализации можно вкратце описать так: нематериальная сторона продукта получает намного большее значение, чем его материальная реальность, и их символическая, эстетическая или социальная стоимость превосходит потребительскую стоимость и затушевывает меновую стоимость. Источник большей части прибыли заключен

³⁴ J. Rifkin, *The Age of Access. The New Culture of Hypercapitalism where All of Life is a Paid-For Experience*. N.Y.: Putnam, 2000.

в нематериальном измерении товара. Его «материализация с экономической точки зрения второстепенна». Предприятия перерабатывающей промышленности становятся вассалами фирм, чья продукция и капитал в значительной мере нематериальны.

К примеру, все больше фирм берут свой материальный постоянный капитал (здания, машины, транспортные средства, оборудование) напрокат, вместо того чтобы приобретать их в собственность. Популярным девизом стало: «Use it, don't own it». В США почти треть машин, оборудования и транспортных средств берется напрокат. 80% предприятий берут свою инфраструктуру напрокат у 2000 специализированных агентств. Треть промышленных предприятий производит более половины своей продукции на чужой территории. IBM и Comras, два ведущих представителя своей отрасли, поручают производство, поставку и фактурирование своих компьютеров одному и тому же крупному предприятию, Ingram. У фирмы Nike вообще нет ни машин, ни оборудования. Фирма разрабатывает только концепцию и дизайн своей обуви. Производство, распространение, маркетинг и рекламу она поручает держателям лицензии.

Это вынесение производства и материального постоянного капитала за пределы предприятия — не простое продолжение 'облегченного производства' (*lean production*) и *reengineering* 1990-х годов. Ведь речь здесь идет не просто о том, чтобы по возможности ускорить оборот капитала путем отказа от складирования и от большей части постоянного персонала. Речь идет о новом разделении труда, причем не только внутри производства, но и между фирмами и капиталами. Материальный капитал предоставлен так называемым «партнерским предприятиям» материнской фирмы, которая по отношению к ним играет роль сюзерена: она вынуждает их, постоянно изменяя пункты договора, все время усиливать эксплуатацию своей рабочей силы. Она покупает по очень низким ценам произведенные поставщиками продукты и получает огромную прибыль, перепродавая их в качестве фирменной продукции (в случае Nike, например, это 4 млрд. долларов в год только за оборот внутри США). Труд и материальный постоянный капитал на бирже оцениваются заниженно и часто вообще игнорируются. Напротив, нематериальный капитал продается по высокому курсу без всякой измеримой основы.

Сейчас уже никто не покупает акции Apple Computer, IBM или еще какого-нибудь концерна, основываясь на оценке материальных средств производства, которыми располагает эта фирма. Важно не недвижимое имущество или оборудование предприятия, а контакты и возможности его маркетинговой структуры, опытные продавцы и организационные возможности его менеджмента и новаторский потенциал его кадров³⁵, —

писал еще Кристиан Марацци. Материальный капитал промышленности составлял в США в 1999 году всего лишь треть от биржевой котировки

³⁵ Ch. Marazzi, *La place des chaussettes*.

акций. Согласно шведскому исследованию, цитированному Рифкиным, нематериальный или «интеллектуальный» капитал большинства предприятий представлял в том же году в пять или шесть раз более высокую котировочную ценность, чем их вещественный и финансовый капитал. Следовательно, фирмы в целом стремились отделить свой нематериальный капитал от традиционных форм капитала.

Джереми Рифкин не стал, однако, заниматься местом этой тенденции в рамках *new economy*, которая занимала авгуров от экономики вплоть до начавшегося в 2000 году изменения тенденции. Увлечение биржи «нематериальным капиталом», называвшимся также «неосязаемым» (*intangibles*), было в 1990-е годы самым заметным протуберанцем неслыханного прежде подъема биржевых котировок. Этот подъем питался огромными размерами финансового капитала, высвободившегося в ходе *reengineering* и лихорадочно искавшего выгодных возможностей размещения. Этот *reengineering*, в котором важнейшую роль играла «цифровая революция», состоял в основном в «устранении излишков» в производственных структурах и факторах: административном аппарате, постоянном капитале, количестве персонала, прямых и косвенных расходах на зарплату и сбыт.

Вся эта экономия средств, разумеется, привела к тому, что объем выплачиваемой заработной платы резко сократился, а объем получаемой прибыли быстро пошел вверх. Самые богатые стали еще богаче, а 80% населения — беднее. Растущие массы свободного финансового капитала намного превзошли инвестиционные возможности реальной экономики. В поисках возможностей выгодного размещения финансовый капитал приобрел все большую самостоятельность по отношению к производству. Банки соревновались в предложении кредитов коррумпированным правительствам так называемых пороговых стран. Они помогали брать кредиты и американским семьям, в особенности потребительские кредиты. В конце 90-х годов частные хозяйства были должны банкам свой доход приблизительно за год с четвертью.

Пока банки получали проценты, долги клиентов записывались у них в актив. Но когда клиенты уже не могли ни расплатиться с долгом, ни выплатить причитающиеся проценты, эти долги стали фигурировать в отчетах как потери. С конца 80-х годов стало ясно, что все возрастающая часть банковских кредитов никогда не сможет быть выплачена, и даже выплата процентов в случае падения конъюнктуры оказывается под вопросом.

Чтобы спасти банки от грозящего краха, Международный валютный фонд (МВФ) был вынужден «пересмотреть» долги многих развивающихся стран и заставить их провести «санацию» госбюджета. Во многих случаях (последний по времени — Аргентина в 2003 г.) эта санация привела к полному экономическому краху. При этом и обремененные долгами американские семьи необходимо было поддерживать в состоянии платежеспособности и готовности к потреблению. С этой целью банки вынуждены были сами одалживать клиентам деньги, необходимые для вы-

платы процентов, и при этом гарантировать им новые потребительские кредиты. Только так можно было воспрепятствовать грозящему обвалу конъюнктуры.

Американский Центральный банк пустил в оборот огромное количество денег, чтобы банки могли продолжать выдавать клиентам, имеющим большие задолженности, все новые кредиты на выгодных условиях³⁶. В конце 90-х годов задолженность отдельных хозяйств достигла годового прироста в 4%. Дефицит американского платежного баланса, в свою очередь, достиг 4% валового внутреннего продукта. США, если можно так выразиться, экспортировали свою внутреннюю задолженность, превратив ее в огромную растущую задолженность перед заграницей, и подстегивали мировую конъюнктуру тем, что стали импортировать больше, чем экспортировать.

Чтобы обеспечить и в то же время затушевать это бегство в будущее, активы банков непременно должны были подпитываться каким-то новым чудесным источником стоимости. В 90-е годы многие считали, что такой источник найден: начался фантастический, казалось, неудержимый взлет биржи. Индекс Доу–Джонса, которому понадобилось 30 лет, чтобы подняться от 1000 до 4000, достиг в 1997 г. показателя 8000. В июле 1999 г. он уже равнялся 11 000. После того как капитализм подвиг граждан на трату из будущих доходов, он праздновал теперь на бирже ожидаемую выгоду от ожидаемого будущего прироста. Биржа стала казаться неисчерпаемым источником дохода. Примерно треть граждан занимала у банков все больше денег на покупку акций в уверенности, что сумеет быстро покрыть задолженность частью выигрыша от быстрого роста курса.

Даже опытные финансовые эксперты верили, что открыли рог изобилия. Управляющий одним из американских инвестиционных фондов заявил, что индекс Доу–Джонса достигнет в 2097 г. показателя 750 000. Официальные эксперты, министры и владельцы концернов уверяли, что неудержимое повышение позволит в будущем финансировать пенсии по старости — если только люди, живущие на заработную плату, захотят наконец превратиться в покупателей акций.

Когда биржевые котировки фирм стали превосходить оцениваемую стоимость их материальных активов в сотни раз, эксперты стали хмурить лбы. Но что ж такого! Материальный капитал не важен. Ему противостоит неосязаемый нематериальный капитал, который невозможно оценить и который является ключом к будущему экономическому росту

³⁶ Разумеется, погрязать все глубже в долгах могли лишь 30% более или менее состоятельных людей. «Американское экономическое чудо порождает множество проигравших и мало выигравших. 55% занятых американцев работают продавцами, курьерами, домработницами и домработниками, домашней прислугой, садовниками, нянями и охранниками. Более половины из них наняты на неопределенный срок и с очень низкой оплатой, более четверти — это *working poor*, доходы которых остаются за чертой бедности, даже если они работают в двух-трех местах сразу», E. Luttwak, *Turbo-Capitalism*, N. Y.: Harper Collins 1999.

и прибыли. Так отделим же осязаемое от неосязаемого и станем в биржевых котировках публиковать их отдельно! От этого повышение неосязаемых активов еще ускорится. Их котировка ни при каких обстоятельствах не может считаться завышенной, поскольку неосязаемое не имеет измеримой стоимости.

Nasdaq указал путь, и все пошли по нему. Сколько стоит *start up*? А Microsoft? Да сколько угодно. Основной капитал ничего не значит. Он может ограничиваться парой компьютеров или наемной квартирой, в которой двое друзей две недели или два семестра подряд работают над программой, которая сэкономит ее покупателям много времени и денег. Важна оригинальность, эффективность и надежность. Затраты порождает не столько разработка изобретения, сколько необходимость, дабы его продать, помешать другим изобрести то же самое или скопировать изобретенное. Затратным является главным образом *превращение изобретения в товар и его сбыт как патентованного фирменного продукта*.

Биржевая котировка изобретения отражает прежде всего ожидаемую от него в будущем прибыль. Нематериальность интеллектуального капитала прекрасно подходит для того, чтобы функционировать как обещание неограниченного будущего рынка для не поддающихся оценке товаров, а следовательно, как обещание неограниченной прибыли от роста котировок. Конечно, при условии, что интеллектуальный капитал является защищенной собственностью и сохраняет монополию.

Отделение материального капитала от нематериального произошло, таким образом, в контексте уже произошедшего отделения массы фиктивного капитала от реальной экономики и создавало деньги на рынке деривативов, покупая и продавая по сто раз в день исключительно фиктивные деньги. Фикция превзошла реальность и казалась более настоящей, чем настоящее, вплоть до того непредвиденного, но неотвратимого дня, когда пузырь лопнул.

Он начал лопаться уже в 2000 г. и менее чем за два года произвел самый крупный обвал биржи с 1929 г. Крах биржи неосязаемого отражает подлинную трудность приписать денежный эквивалент, т. е. «стоимость», активам, которые нельзя обменять и распределить на рынке, и которые к тому же не поддаются измерению и поэтому не имеют переводимой в денежный эквивалент меновой стоимости. В этом и заключается главная проблема, с которой сталкивается когнитивный капитализм: неосязаемый капитал не так-то легко превратить в нормальный капитал, как и когнитивный капитализм не так-то легко преобразуется в нормальный капитализм.

В сущности когнитивный капитализм представляет из себя кризис капитализма.

Обвал биржи 2001–02 г. поначалу не вызывал депрессии, но не произвел и «санации». Уже в 2003 г. начал образовываться новый пузырь, который в обозримое время приведет к новому краху. Капитализм ходит по краю пропасти, катя перед собой доселе невиданную гору долгов, дер-

жится на плаву за счет умножения не имеющих субстанции денег и с помощью этой ненадежной акробатики пытается уйти от стоящего перед ним вопроса: *Как может продолжаться существовать товарное общество, когда производство товаров использует все меньше труда и пускает в обращение все меньше платежных средств?*

Ответ очевиден: оно не может продолжать существовать, разве что ему удастся под разными предлогами пускать в обращение деньги, возникшие не из создания стоимости и не основанные на субстанции стоимости, и с их помощью поддерживать манию потребления. Именно это делал и продолжает делать американский Центральный банк. Он распространяет потребительские деньги, основанные на спекулятивной, фиктивной биржевой стоимости (т. е. *ни на чем*), чтобы избежать краха системы. Никто не решается признать эти потребительские деньги тем, что они есть и назвать их настоящим именем. Впрочем, такие деньги есть лишь у владельцев ценных бумаг — следовательно, отнюдь не у беднейших слоев населения. Похоже, однако, что «потребительские деньги» будут введены в ближайшие 20 лет, сперва под разными прикрытиями³⁷. В зависимости от способа и обстоятельств их введения, они могут оказаться средством, благодаря которому капитализм переживет собственную смерть и сохранит господство товара, а с ним и символическую власть денег³⁸, или, напротив, средством покончить с товарным и денежным фетишизмом и приступить к созданию «общинной экономики», как называет ее Оскар Негт³⁹. Я еще вернусь к этому в следующей главе.

А до тех пор опасность краха экономики и общества, «децивилизация мира, которая уже проступает повсюду» (Роберт Курц) будет проявляться во все более острых кризисах.

В следующем разделе я расскажу, как капитал пытается обойти законы рынка и стоимости, чтобы заставить нематериальные, никакой мерой неизмеримые знания функционировать как капитал и источник «стоимости».

Символические монополии и монопольные ренты. В книге *Эра доступа* Джереми Рифкин показывает, что материальные продукты и все большая часть услуг притворяются патентованными «знаниями». Зна-

³⁷ В проекте плюралистической экономики, работа над которым открылась призывом в газете *Transversales* 3 (2002), потребительские деньги, идея которых была предложена в начале 1930-х гг. Жаком Дюбуэном (Jacques Duboin) — это один из четырех видов денег. Они должны не переводить в денежный эквивалент локальный взаимный обмен или кооперативную деятельность, а только обеспечивать доступ к материальным или нематериальным продуктам, которые могут быть произведены только на основе макросоциального разделения труда или возникнуть без труда, а значит, и без денежной стоимости.

³⁸ A. Gorz, “Le capitalisme mort vivant”, in *Chemins du Paradis*, Galilée 1983.

³⁹ O. Negt, *Arbeit und menschliche Würde*, Göttingen: Steidl 2001.

ния придают им «стоимость», совершенно несоразмерную тому, что прежде называли «экономической стоимостью» (меновый стоимостью). Эти товары приобретают почти художественную, символическую стоимость, присущую вещам неподражаемым, не имеющим эквивалента.

Производство, продажа и отдача в наем патентованных товарных образов и фирменных названий развилась в мощную процветающую индустрию. Производство патентованных ноу-хау, которые сдаются в наем другим фирмам и используются ими, развивается в самостоятельную индустрию: *франчайзинг*. «Стоимость» этих ноу-хау заключается в основном в эксклюзивном названии фирмы, под которым держатель лицензии может их использовать и перепродавать.

Франчайзинг распространился как в сфере услуг (в частности, в системе фаст-фуд), так и в текстильной, фармацевтической промышленности и машиностроении. Он представляет из себя не что иное, как приватизацию определенного знания и ноу-хау, запатентованного под названием фирмы и сдаваемого напрокат другим предприятиям. Материнская фирма остается при этом единственной собственницей. Поэтому ее знание функционирует как постоянный капитал: оно повышает производительность лицензированных фирм, организует труд на них и издали подчиняет их своему господству. Совокупная прибыль материнской фирмы складывается из «сборов за лицензии». Эти сборы представляют из себя на самом деле монопольную ренту. Они могут во много раз превышать затраты на «когнитивный капитал» материнской фирмы.

Перефразируя Энцо Руллани, можно сказать, что стоимость знания «полностью зависит от возможности монополизировать его использование». Вместо того, чтобы сказать о нематериальных по сути товарах, что «их стоимость заключается в знаниях», вернее было бы сказать, что она заключается в монополии на знания, в эксклюзивных качествах, которые эти знания сообщают товарам, в которых заключены, а также в способности фирмы сохранить эту монополию. Только скорость, с которой фирма разрабатывает нечто новое и выносит инновации на рынок, опережая конкурентов, позволяет ей эту монополию сохранить. Без «интеллектуальной собственности» и «секрета фирмы» не было бы и «когнитивного капитала».

Монополизация знаний, ноу-хау или идеи, была и остается трудной задачей. Она часто требует больших капиталовложений, чем производство самих этих знаний. Это в особенности верно для фармакологического производства и программного обеспечения. Microsoft, например, тратит почти треть своего оборота на рекламу и маркетинг. На идею, разработку и производство новой продукции уходит вторая треть, а прибыль составляет еще примерно столько же. Нематериальный капитал таких фирм, как Nike, Coca Cola или McDonald's состоит в основном в монопольной власти, которую символизируют эти названия, и в величине ренты, которую обеспечивает им эта власть. Марка фирмы уже

потому представляет собой капитал, что ее известность сообщает продукции символическую прибавочную стоимость. Эта известность достигается не только подлинными достоинствами ее продукции. Ее нужно создавать значительными капиталовложениями в маркетинг и частыми рекламными кампаниями. Именно они создают образ той или иной марки и придают продукции узнаваемую идентичность и мнимое качество, составляющие монополию фирмы.

Стремление к монополющей ренте становится все неотвратимее, поскольку растущая производительность труда понижает объем прибыли, которую фирма получает от эксплуатации своего все сокращающегося персонала. Уменьшение достижимого с помощью материальных товаров объема прибыли объясняет следующую описанную Рифкиным тенденцию: промышленность уже не *продает* своим клиентам продукцию, а *дает напрокат* (*leasing*), и тем самым делает из покупателей *пользователей*. Таким образом фирма перестает быть прежде всего производителем. Она становится скорее *предприятием по оказанию услуг*, гарантирующим добротность и техническое обслуживание выдаваемой напрокат продукции. Таким образом фирма остается в постоянном контакте со своими клиентами. Она может побудить их заменить взятое напрокат оборудование новыми моделями и сочетать это с покупкой дополнительных услуг. Прямой и постоянный доступ к клиентам сокращает время, необходимое, чтобы вынести на рынок то или иное новшество, и экономит значительную часть расходов на рекламу.

Развитие *лизинга* ускоряет не только циркуляцию капитала и направлено не только на завоевание клиентов. Оно должно также компенсировать быстрое сокращение производящего капитал персонала — таяние субстанции стоимости.

Большая часть прибавочной стоимости должна производиться персоналом, оказывающим услуги. Экстернализация материального производства за пределы фирмы связана с *интернализацией* услуг, которые фирмы раньше оставляли самостоятельным предприятиям. Благодаря интернализации фирмы убивают сразу двух зайцев: они увеличивают штат работников, оказывающих услуги, и в то же время рационализируют их труд настолько, чтобы он в целом создавал больше прибавочной стоимости, чем материальный производительный труд. Материальная продукция становится в конечном итоге только средством для продажи услуг.

Эти услуги приносят фирме тем более высокую прибыль, чем лучше ее мнимая индивидуальность скрывает реальность стандартизации. Здесь можно вспомнить слова начальника отдела кадров у Даймлера-Крайслера: труд персонала нужно измерять не в часах, а с учетом «компонента поведения, социальной и эмоциональной компетентности и ориентации на клиентов», проявляемых «сотрудниками». Покупатели ценят качество услуг выше, чем их цену, если это качество «несравненно». Покупатели услуг оценивают их на основании их потребитель-

ской, а не меновой стоимости (цены). Понятие общественно необходимого труда теряет значение для таких мнимо индивидуальных услуг. Когда продавец обращается с клиентом, как с частным лицом, и придает отношениям купли-продажи видимость *личных отношений*, он отменяет тем самым экономическую логику товарных отношений. Стоимость услуг, оказываемых людьми друг другу, неизмерима в том случае, если их уже нельзя рассматривать как общественный труд.

Мнимо личные отношения между оказывающим услуги предприятием и клиентами указывают на тот род отношений, которые фирма стремится создать со своей клиентурой. Сотрудникам, оказывающим услуги, поручают изображать из себя персональных представителей фирмы. Им положено проявлять не собственную личность, а, напротив, личность фирмы. Они должны излучать стиль, поведение и язык своего «дома». Фирма должна являться в них как источник своеобразной идентичности, которую клиенты в свою очередь могут приобрести, покупая фирменные товары. Производство образов фирмы — самая процветающая и выгодная отрасль нематериальной индустрии и важнейший источник монопольной ренты.

Производство образов фирмы, как и индустрия маркетинга, рекламы, стиля и дизайна, выполняют двойную функцию: с одной стороны, чисто экономическую и коммерческую, с другой — политическую и культурную. С экономической точки зрения, торговая марка сообщает продукту символическую, не поддающуюся измерению стоимость, перевешивающую его потребительскую и меновую стоимость. Фирменная вещь должна быть несравненной и незаменимой. Торговая марка должна сообщать ей выраженную социальную, художественную или эстетическую стоимость. Она должна играть ту же роль, что подпись знаменитого художника, свидетельствующая, что данный предмет — не обычный товар, а редкий и несравненный продукт. Она придает продукту символическую стоимость, монополией на которую обладает фирма; эта стоимость хотя бы на время ставит товар вне конкуренции.

Эта символическая монополия должна постоянно воспроизводиться путем рекламных кампаний и инноваций, обновляющих эксклюзивность и уникальность фирменных товаров. Символические качества должны постоянно поспевать за движением вкуса и моды и в то же время поощрять это движение, чтобы усиливать интерес покупателей, а также повышать оборот и цену фирменных товаров. Это относится к йогуртам, стиральному порошку и продуктам глубокой заморозки в не меньшей степени, чем к так называемым потребительским товарам или индустрии моды в собственном смысле. Для этих последних затраты на рекламу и маркетинг могут достигать 40% оборота фирмы.

Поскольку символическая стоимость становится главным источником прибыли, создание стоимости переносится в ту область, где повышение производительности может не влиять заметным образом на уровень цен. Нематериальный постоянный капитал фирмы вклю-

чает теперь как ее символический капитал авторитета и престижа, так и одаренность, ноу-хау и творческий потенциал персонала, создающие как бы художественное измерение производимой продукции.

Производство потребителей. При ближайшем рассмотрении воздействие нематериального постоянного капитала обнаруживается и на совсем другом уровне: он служит *производству потребителей*. Он пробуждает или подстегивает желания, стремления, пристрастия, представления о себе и стиль жизни, порождающие тот новый род потребителей, которые «не нуждаются в том, к чему рвутся, и не рвутся к тому, в чем нуждаются». Таково определение *потребителя*, как его понимал, а точнее сказать, открыл Эдвард Барнейс, племянник Фрейда, в начале 1920-х годов.

Барнейс поселился в США в то самое время, когда промышленники искали средства найти гражданские рынки сбыта для огромных производственных мощностей, созданных промышленностью во время Первой мировой войны. Как им было создать потребителей для всего, что могла предложить промышленность? Барнейс знал ответ. Он разработал новую область: *Public Relations*. Сперва в статьях, а потом и в книгах он разъяснял, что хотя естественные *потребности* человека весьма ограничены, его *желания* по самой своей природе безграничны. Чтобы их подстегнуть, достаточно избавиться от ложной идеи, будто покупки индивидов соответствуют их практическим потребностям и рациональным сообщениям. Нужно следовать бессознательным инстинктам и иррациональным мотивам, фантазиям и несознаваемым желаниям людей. Реклама должна обращаться уже не к практическому разуму покупателей. Она должна содержать *послание*, наделяющее самые простые товары символическим смыслом. Нужно обращаться к «иррациональным эмоциям», создавая культуру потребления и порождая типичного потребителя, который ищет и находит в потреблении средство своего «глубиннейшего самовыражения» (*innermost self*), или, как было написано на рекламном плакате 1920-х годов: «Самое уникальное и ценное, что в вас есть, но чего вы не можете выразить».

Барнейс без колебаний принял запрос табачной индустрии — побудить к курению женщин. Сигарета, заявил он, это фаллический символ, и женщины начнут курить, если увидят в сигарете средство символически избавиться от мужского господства. Прессу известили о сенсационном событии, ожидающемся во время пасхального шествия в Нью-Йорке. По заранее условленному знаку двадцать элегантных молодых дам достали из сумочек сигареты и зажигалки и зажгли свои символические *freedom torches* («факелы свободы»). Так сигарета стала символом женской эмансипации. Барнейс и табачная индустрия оказались в выигрыше.

«Вы превратили людей в неутомимые автоматы счастья» (*constantly moving happiness machines*), сказал в 1928 г. Барнейсу президент Гувер. Тот, со своей стороны, отлично сознавал, что превратил тем самым *граждан* (*citizens*), которые потенциально могли быть опасны для существующе-

го режима, в безвредных *потребителей* (*consumers*). Правительство, рассуждал он, может делать, что хочет, если ему удастся сосредоточить интересы населения на индивидуальной страсти к потреблению⁴⁰.

Следовательно, *потребитель*, индивидуалист по определению, с самого начала противопоставлялся *гражданину*, был, так сказать, противоядием от коллективного выражения коллективных потребностей, от социально-политических требований. И в дальнейшем рекламная индустрия продолжала играть двойную, экономическую и политическую, роль. Поскольку она обращалась не к *общим для всех* фантазиям и желаниям, а лишь к стремлениям *каждого индивида* как частного лица, она внесла решающий вклад в деполитизацию населения и укрепление рыночного и товарного общества. Ведь она обещает потенциальным покупателям не улучшение их общего положения, а, напротив, возможность для каждого избежать общей участи и попасть в число «счастливиц», которые могут позволить себе новый, лучший и уникальный товар. Реклама поощряет индивидуалистическое решение коллективных проблем. Она обещает, что рынок может решить эти проблемы, не ограничивая независимость и личные интересы индивида. Она призывает каждого к тому, чтобы он как социальный индивид отрекся от своего социального существования. Она занимается *антисоциальной социализацией*⁴¹.

Поскольку реклама воздействует на воображение, желания, чувства, одним словом, на сферу субъективности, она относится к области художественного творчества. Однако это подневольное творчество на службе товара. Искусство рекламы — как и пропаганда в тоталитарных режимах — имеет целью не освобождение восприятия публики от шаблонов, стереотипов и общих мест, которыми она опутана. Ее главная цель — путем распространения эстетических, символических и социальных норм продать выдаваемые за произведения искусства товары, причем предлагаемые нормы должны быть текучи и недолговечны, чтобы их можно было вскоре заменить новыми нормами.

Художественное творчество всегда имеет целью нарушить укоренившиеся привычки, освежая тем самым восприятие и воображение. Реклама и мода, напротив, должны *нравиться*, чтобы внедрить свои нормы. Как привилегированный распространитель этих норм, образ торговой марки участвует в захвате нематериальным постоянным капиталом власти над публичным пространством, общей культурой и социальной фантазией. Символический капитал фирмы как орудие, с по-

⁴⁰ БиБиСи 2 показало между 24 марта и 14 апреля 2002 г. отличный документальный фильм, рассказывавший в четырех сериях продолжительностью по 1 часу историю манипулирования *потребителями*, а позже избирателями, при помощи приемов маркетинга и исследования рынка: *The Century of the Self*, сценарий и постановка Адама Куртиса (Adam Curtis).

⁴¹ A. Gorz, *Métamorphoses du travail. Quête du sens*, Galilée 1988.

мощью которого товар должен произвести своего потребителя, им же самим и реализуется. Они осуществляют *невидимый труд* самосоздания, который «создает субъекта для объекта» — порождает в отдельном индивиде желания, стремления и представления о себе, подходящим выражением которых якобы и является товар. Одним словом, реклама торговых марок запускает у производителя механизм самосоздания, использующий фирменные товары как символы самореализации потребителя. Благодаря власти, которую она имеет над невидимым трудом самосоздания, и благодаря скрытому насилию, которое реклама во всех областях и в каждый момент повседневной жизни производит над индивидами, символический капитал получает возможность функционировать как настоящий постоянный капитал.

В конце концов в области потребления обнаруживается то же самоподчинение, которое мы констатировали в сфере труда. Потребитель, которого побуждают к самосозданию согласно представлению о себе, заданному рекламой и к тому, чтобы приспособлять свою заимствованную идентичность к изменению вкуса и моды, уже подготовлен к тем самообработке и самосозданию, которые делают из него пользующегося спросом и продаваемого трудящегося.

Политические следствия этой власти торговой марки прекрасно описаны Наоми Кляйн⁴². Она описывает ландшафт своего детства, населенный образами, символами и фигурами рекламы, куда более убедительными и прочувствованными, чем природа, которой восхищались родители. Еда в радужных пластиковых упаковках казалась куда привлекательнее, чем биопродукты, которыми ее кормили. Вездесущая реклама крупных фирм завладевает всем общественным пространством, питает своими мифами детскую фантазию, формирует вкус и эстетические нормы. Она проникает и в школьные классы, и при содействии учителей дает школьникам темы для сочинений. Она колонизирует средства массовой информации и подвергает цензуре часть прессы, радио и телевидения. Она присваивает себе культурную жизнь, сперва используя произведения искусства для поддержки своего брэнда, а потом, напротив, ставя клеймо брэнда над выставкой произведений искусства. Воспользовавшись знаменитыми шедеврами, чтобы выдать и себя за произведение искусства, брэнд затем самоутверждается как символ и критерий художественного вкуса. Все, на что брэнд ставит свой логотип, считается превосходным. Брэнд создает стоимость продукта, а не наоборот.

Роберт Курц пишет:

Реклама проявляет себя не столько в своей прямой цели — побудить к покупке определенных товаров, сколько как общее моделирование сознания, вобравше-

⁴² *No Logo*, Ldn: Flamingo 2002. Русск. пер. Н. Кляйн, *No Logo. Люди против брэндов*. М.: Добрая книга, 2003.

го в себя форму, «дух», специфическую эстетику «рекламы как таковой» и глядящего на мир такими глазами. [...] Моделирование не только внешних желаний и стремлений, но и чувств, покушение на бессознательное ярче всего раскрывают тоталитарный характер капитализма — и в то же время делают тоталитаризм невидимым, если покушение удастся.⁴³

По мнению Бен Багдикяна,

«Власть фирм», способная пронизывать социальную жизнь сверху донизу, не знает аналогов в предшествующие эпохи. [...] Речь идет о возможности охватить контролируемые образами и словами едва ли не каждого мужчину, женщину и ребенка, социализировать каждое новое поколение американцев, изменять политическую повестку дня страны. Эта возможность обеспечивает влияние, более сильное чем влияние школы, религии, родителей и даже государства.⁴⁴

Наоми Кляйн описывает в *No Logo* метод и последствия этого захвата власти над публичным пространством, а также сопротивление, возникающее при этом. Конфликт, возникающий между нематериальным капиталом фирм и сопротивляющимися, развиваясь и обостряясь, во многих отношениях представляет из себя классовую борьбу на новой территории, а именно, в области контроля над общественностью, над общей культурой и над общественным достоянием. Участники этого сопротивления, организуемого порой в широких масштабах, — это школьные и студенческие движения, инициативы потребителей и населения. Они хотят решительно отвоевать обратно публичное пространство, вернуть себе власть над своим окружением, культурой и повседневной жизнью.

Тысячи групп борются сейчас против тех сил, общим знаменателем которых является приватизация всех областей жизни, а также подчинение рынку всех занятий и ценностей. Этот процесс выходит далеко за рамки приватизации преподавания, медицины и природных ресурсов. Он включает также превращение идей в рекламные лозунги, а улиц — в выставки рекламы. Он навязывает рекламу школам, продает как товар окружающую природу, отменяет трудовое право, патентует гены, создает генетически модифицированные продукты, покупает политических деятелей... Активисты [во всем мире] уже не ждут революции, а прямо переходят к действию по месту жительства, учебы, работы. [...] Борьба против глобализации превратилась в борьбу против частных монополий, а порой и против самого капитализма. [...] Действительно новым после Сиэтла <где было впервые организовано антиглобалистское движение — прим. пер.> является то, что организации по всему миру начинают объединять свою

⁴³ R. Kurz, *Schwarzbuch Kapitalismus. Ein Abgesang auf die Marktwirtschaft*, Fr.a.M.: Eichborn 1999.

⁴⁴ B. Bagdikjan, *The Media Monopoly*, Boston: Beacon 1997. Цит. по J. Rifkin, *Age of Access...* (Русск. пер.: Б. Багдикян, *Монополия средств информации*, М.: Прогресс, 1987).

национальную и местную борьбу с глобальным видением. Нападая на крупные фирмы, они вскрывают явную взаимосвязь социальных, экологических и экономических проблем⁴⁵.

5. Реальная стоимость и безмерное богатство: экстерналии⁴⁶

Я поставил рядом эти цитаты из Бена Багдикяна и Наоми Кляйн, поскольку они, дополняя друг друга, показывают две стороны одной и той же медали. Речь идет о том, что капитализм захватывает последние бесплатные богатства, экстерналии, которых он не производил и не в состоянии произвести, и что этот захват повсюду наталкивается на сопротивление. Чтобы подавить это сопротивление, капитал должен добиться того, чтобы культура интериоризировала его господство над ней. Он должен овладеть коллективной фантазией, общими для всех нормами и языком. Язык — важнейшее оружие в намечающемся конфликте: от владения языком зависит способность задумать и выразить сопротивление и его мотивы.

Слова не виноваты, если они «наивно» впутывают в капиталистические социальные отношения то, что еще несколько лет назад казалось им непричастным. Я имею в виду, например, инфляцию слова «капитал», которое теперь выражает господствующий образ мыслей: «культурный капитал», «интеллектуальный капитал», «образовательный капитал», «капитал опыта», «социальный капитал», «природный капитал», «символический капитал», «человеческий капитал», и прежде всего — «капитал знаний», или «когнитивный капитал». На последнем основаны «когнитивный капитализм» и даже «общество знаний», которое, разумеется, является капиталистическим, поскольку «знания можно рассматривать как новую форму капитала, выражающую творческий потенциал современных обществ»⁴⁷.

Эта «новая форма капитала» — а есть и другие — принципиально отличается, однако, от капитала в экономическом смысле. Она изначально приобретается и производится не для того, чтобы быть или оста-

⁴⁵ N. Klein, "Reclaiming the Commons", *New Left Review* 9 (2001).

⁴⁶ Позитивные экстерналии — это общепользные результаты человеческого общения, общения, свободного обмена и спонтанной кооперации большого числа индивидов. Совокупная практическая ценность этих результатов намного превосходит сумму практических ценностей, которые получает каждый индивид от своего вклада. Стоимость возникающего в результате общественного достояния, каковы общие знания и общая культура, надежность, готовность к сотрудничеству, способность договориться друг с другом, по определению остается неучтенной в экономической системе, которая измеряет произведенное обществом богатство (валовой общественный продукт, ВОП) совокупным годовым товарооборотом. С точки зрения капитала, позитивные экстерналии представляют из себя неисчерпаемый ресурс, которым он может пользоваться бесплатно.

⁴⁷ Ch. Azaïs, A. Corsani, P. Dieuaide (éds), *Vers un capitalisme cognitif*, L'Harmattan 2000.

ваться частной собственностью. Напротив, знания пополняются новыми знаниями, когда их используют и сообщают другим. Изначально они накапливаются не для того, чтобы служить средством производства, а для удовлетворения страстной потребности в знаниях. Они сами по себе являются богатством и источником богатства, не производя ничего, годного на продажу. Они не умножаются, циркулируя в форме стоимости. Напротив, лишь став легко доступными всем, они становятся источником новых знаний.

Следовательно, их свойства пункт за пунктом противоположны свойствам капитала в экономическом смысле. «Капитал знаний» может функционировать как капитал в рамках капитализма только в том случае, если он замаскирован ассоциациями с традиционными финансовыми и материальными формами капитала. Это не капитал в обычном смысле и он не служит в первую очередь производству товарной стоимости. Он не означает рождения гипер— или панкапитализма, напротив, в нем лежит зародыш отрицания и выхода за рамки капитализма, труда как товара и товарных отношений.

К неразберихе с «новыми формами капитала» и капиталом в смысле политэкономии добавляется смешение меновой «стоимости» в экономическом смысле, и той «стоимости (ценности)», источник которой — в знании (а также в опыте, культуре, общественных связях и т. д.). Стоимость «будет определяться исключительно непрерывным обновлением и творческой энергией человечества»⁴⁸, пишет Антонио Негри. О том же говорит Бернар Польре: «Стоимость возникает главным образом из преобразований и инноваций»⁴⁹. Более глубокий уровень затрагивают слова Яна Мулье Бутана: «Безвозмездная деятельность выше и ниже труда, который в политической экономии всеми ее школами без исключения считается единственно достойным вознаграждения, является основным источником стоимости»⁵⁰.

То есть как? О какой «стоимости» идет речь? О меновой, денежной, рыночной стоимости, которую только и знает политэкономия (все ее школы без исключения)? О стоимости редкостной новинки, которая приносит своим изобретателям ренту за новизну? Или о собственной ценности того, что желанно само по себе, а значит, не может быть обменено как товар на другие товары? Разве слово «стоимость (ценность)» не употребляется и в смысле «богатство», как это иногда случается и с Марксом, когда он говорит о производстве «потребительских ценностей», в случае которых «меновая стоимость должна перестать быть мерилom потребительской стоимости»? Другими словами, не идет ли здесь речь о стоимости, которая является уже не меновой сто-

⁴⁸ A. Negri, M. Hardt, *Empire*, Harvard UP 2000.

⁴⁹ B. Paulré, "De la *new economy* au capitalisme cognitif", *Multitudes* 5 (2001).

⁵⁰ Y. Moulier Boutang, "Richesse, propriété, liberté et revenu dans le capitalisme cognitif", *Multitudes* 5 (2001).

имостью товаров, предназначенных для продажи, а о собственной стоимости (ценности) — «абсолютной ценности, ценности в себе», по выражению Канта — которая, как, например, ценность произведений искусства не имеет никакого отношения к расходам на ее производство?

Все эти проблемы фокусируются в следующих словах Энцо Руллани:

В постфордизме знания также производят стоимость, поскольку создают смысл. Собственная ценность того, что создается, [...] становится так же важна, как и полученная на рынке денежная стоимость. Для музыканта, который ‘продает’ музыку, результат измеряется не только в деньгах, но и в ценности работы, которая имеет смысл сама по себе⁵¹.

Однако между этими двумя видами «стоимости/ценности» нет никакой пропорциональной зависимости (не говоря уж об отношении эквивалентности). Денежная стоимость никоим образом не отражает эстетическую ценность, которая, в свою очередь, никак не отражает трудовую стоимость. «Собственная ценность» по самой своей природе находится за пределами экономики. «Собственная ценность» — в том числе витальные ценности в смысле Макса Шелера (сила, ловкость, здоровье, отвага), а также эстетические и этические ценности — несравнимы между собой и не могут быть обменены на что-то другое. К ней применимо то, что Маурицио Лаццарато пишет в своем эссе о Габриэле Тарде относительно «истинностной ценности» книги: «Она по самому своему существу неуловима, не поддается присвоению, не может быть обменена, использована или поделена», причем независимо от продажной цены книги как материального товара. Эстетические и интеллектуальные создания, а также идеи, не могут быть реально обменены или проданы, поскольку «тот, кто передает их другому, не теряет и не лишается того, что обобществляет» и поскольку этот «обмен» обогащает все стороны: они обогащаются за счет того, что отдают. «Потребление знаний не разрушает их, а создает новые знания. Потребление и производство соединяются в потреблении знаний⁵²» — а также художественных произведений и идей.

Итак, «экономика знаний» содержит в своем фундаменте отрицание капиталистической товарной экономики. Рассматривать ее как «новую форму капитализма» — значит затушевывать ее потенциал отрицания. Знание, неотделимое от способности знать, возникает одновременно с познающим субъектом. Оно является *истинностной ценно-*

⁵¹ E. Rullani, “Production de connaissance et valeur dans le postfordisme”, интервью с А. Корсани, *Multitudes* 2 (2000).

⁵² M. Lazzarato, “Travail et capital dans la production de connaissances: une lecture à travers l’œuvre de Gabriel Tarde”, in Ch. Azaïs, A. Corsani, P. Dieuaide (éds), *Vers un capitalisme cognitif*, 2000. См. тж. А. Corsani там же, а также М. Lazzarato, *Puissances de l’invention*, Les Empêcheurs de penser en rond 2000.

стью, прежде чем стать средством производства. Говоря точнее, не всякое знание пригодно для того, чтобы функционировать как *средство производства*, и знание, которое с самого начала и по своему назначению характеризуется своей полезностью как средства, отличается от прочего знания второсортностью или сомнительностью своей собственной ценности. Одним словом, не все знания равноценны, а капитализм оценивает и использует то знание, чей потенциал как средства очевиден или хотя бы предвидим.

Итак, согласно Лацарато и Тарду, следует различать между знанием истины, знанием красоты и знанием мудрости, с одной стороны, и знанием инструментализованным, поддающимся «капитализации», с другой. Поскольку всякое знание, даже инструментализованное (формализованное, практически-техническое) с необходимостью связано со знанием истины и способностью учиться и познавать, то всякое знание — не только источник богатства и смысла, но богатство само по себе. Как *источник богатства*, оно представляет из себя «производительную силу». Как *богатство*, оно есть источник смысла и самоцель. Быть производительной силой не является для знания *ни исключительным предназначением, ни основной целью*.

Различие между «производительными силами» и «средствами производства», между «богатством» и «стоимостью» указывает на границы инструменталистского мышления и служит обоснованием внутренней критики как когнитивного, так и промышленного капитализма. Наряду с культурой, мудростью, общим знанием, художественными способностями и умением сотрудничать, знание является одновременно *и* богатством, *и* источником богатства, не имея само ни денежной, ни меновой стоимости. Как человеческая способность, оно является производительной силой, *не исчерпываясь этим* и не становясь с необходимостью *средством* производства. Значит, оно, как и другие человеческие способности, а также здоровье, жизнь и природа — ведь они тоже являются производительными силами, *не исчерпываясь этим* — относится к не поддающимся измерению богатствам, без которых не может обойтись система товарного производства, но которые не могут быть произведены ее методами и по ее логике.

Для политэкономии капитализма важнейшим фундаментом всегда было разграбление богатств *в собственном смысле* — т. е. богатств, которые не являются ни данным от природы общим достоянием, ни результатом человеческого общежития и кооперации. Важнейшая роль, которую признает за этим фундаментом Ян Мулье Бутан, была отмечена еще Марксом в отрывке, звучащем на удивление современно:

В современном земледелии, как и в современной городской промышленности, повышение производительной силы труда и большая подвижность его покупаются ценой разрушения и истощения самой рабочей силы. Кроме того, всякий прогресс капиталистического земледелия есть не только прогресс в искусстве

грабить рабочего, но и в искусстве грабить почву, всякий прогресс в повышении ее плодородия на данный срок есть в то же время прогресс в разрушении постоянных источников этого плодородия. Чем более известная страна, например, Соединенные Штаты Северной Америки, исходит от крупной промышленности как базиса своего развития, тем быстрее этот процесс разрушения. Капиталистическое производство, следовательно, развивает технику и комбинацию общественного процесса производства лишь таким путем, что оно подрывает в то же самое время источники всякого богатства: землю и рабочего⁵³.

То, что Маркс называет «источниками всякого богатства», сегодня именуется первичными богатствами, включающими как природные, так и культурные ресурсы. Сюда входят, например, здравый смысл, общее знание, общественные позитивные экстерналии. Осознание того факта, что в основе любой экономики лежат первичные богатства, которые не производятся никакой промышленностью, не обмениваются ни на какой эквивалент и состоят из природного и культурного общего достояния, заставляет обратить внимание на «невидимую», не поддающуюся формализации «вторую» экономику. Без нее господствующая «первая» экономика не могла бы ни возникнуть, ни продолжать существовать. Она охватывает все не поддающиеся исчислению и оплате виды труда и отношений, где побудительным мотивом является спонтанная радость от свободного сотрудничества, свободной отдачи и общегития. Из нее возникает способность чувствовать, любить, держаться вместе и жить в мире с собственным телом, природой и людьми.

Только в этой *другой экономике*, которая в то же время является инобытием экономики, мы взаимно учим друг друга гуманности и создаем культуру общинного мышления и общинной жизни. Все более широкое разграбление и рыночный сбыт первичных богатств губят как природную среду жизни, так и культурные предпосылки общественного воспроизводства. Распад и децивилизация общества уже начались и будут продолжаться до тех пор, пока господствующий способ производства не будет заменен другим. Налицо признаки того, что перспектива такой замены зреет в недрах экономики знаний.

III. На пути к коммунизму знаний?

1. Что такое богатство?

«Когнитивный капитализм» — это капитализм, который переживает крушение своих основных категорий. Эти основные категории: труд, стоимость и капитал, выражаются исключительно в обмене товаров и имеют общую субстанцию: измеримый в единицах времени абстрактный, товарообразный труд. Кристаллизованное в товаре среднее коли-

⁵³ К. Маркс, Ф. Энгельс, Т. 23, М., 1960, с. 514–5.

чество труда определяет в конечном счете отношение эквивалентности — меновую стоимость — товара.

Однако важнейшая производительная сила, знание, уже не допускает сведения к единому знаменателю и измерения в единицах стоимости и времени. Знание — это не обычный товар, его стоимость невозможно определить, его можно бесконечно бесплатно размножать, поскольку оно поддается компьютерной обработке, распространение повышает его плодотворность, приватизация снижает ее и противоречит самой сути знания. Подлинная экономика знаний была бы общественной экономикой, в которой основные категории политэкономии потеряли бы смысл, а важнейшая производительная сила была бы доступна без всякой платы.

Капитализм может устоять как капитализм знаний только в том случае, если он использует имеющийся в изобилии ресурс — человеческий интеллект — для того, чтобы превратить это потенциальное изобилие в дефицит. Дефицит создается распылением знаний, помехами их распространению и обобществлению и закабаляющему принуждению к рыночному сбыту, которому подвергаются обладатели знаний.

Вследствие своих внутренних противоречий и непоследовательности, капитализм знаний представляется крайне неустойчивой, уязвимой, чреватой культурными конфликтами и социальным антагонизмом формой общественного устройства. Но как раз эта неустойчивость и дает ему возможность развития в противоположных направлениях. Капитализм знаний — это не капитализм, подверженный кризисам, *он сам и есть кризис* капитализма, до глубин потрясающий общество.

Экономические симптомы этого кризиса проявились в долгом надувании спекулятивного пузыря, а с 2001 г. — в том, как он лопнул. Лопнувший пузырь обнаружил, как трудно для капитализма превратить по самой своей сути не поддающуюся измерению и обмену стоимость «нематериального капитала» в денежную стоимость и заставить ее функционировать в качестве капитала. Денежный эквивалент как акций, так и нематериальных благ уже не соответствовал ничему, что можно измерить. Поэтому он отражал отношения силы, а не отношения эквивалентности.

То значение, которое консультанты по предпринимательству признают сейчас за позитивными экстерналиями как источниками богатства, так же свидетельствует о глубинных изменениях. В статье, подтверждающей в основном некоторые выводы Лаццарато, Мулье Бутана, Негри и его коллег, Эрве Серье показывает, что, современная фирма может справиться со сложностью окружающей среды, только делая упор на разнообразие деятельности и многосторонние отношения сотрудников, которых она должна перестать оценивать по их индивидуальному вкладу. Люди, которые при совместной работе над ими же намеченным проектом свободно координируются и соотносятся друг с другом, склонны стремиться превзойти друг друга. Как в группе

фри-джаза, каждый чувствует, что другие вызывают его на соревнование: полнее проявить свои способности, понятливость, внимание применительно к поставленной цели. Выживание фирмы в сложной среде зависит от этой способности самоорганизации — от умения «способствовать развитию коллективного и индивидуального интеллекта»⁵⁴.

Вклад отдельного индивида в коллективный результат при такой организации, разумеется, не поддается измерению. Понятие рабочего времени и объема работы теряют смысл. Источником производительности выступает *организация, способствующая самоорганизации* и порождающая позитивные экстерналии, т. е. коллективный результат, превосходящий сумму индивидуальных планов.

Эрве Серье, как и инициаторы Свободного интернета и Движения за свободные программы, убежден в том, что «обучающая организация» может и должна стать парадигмой совершенно нового общества — «обучающего социума, где правила игры — конституция, законы и принципы коллективной жизни — должны быть устроены так, чтобы каждый гражданин мог в ходе своей деятельности учиться. Все вместе должны в ходе своей деятельности постоянно обеспечивать прирост оптимально распределяемого «валового общественного счастья». Перед нами — настоящий проект «общества интеллекта», в котором полное раскрытие способностей каждого является общей целью для всех.

Интерес статьи Э. Серье заключается не в особо новаторском ходе мысли, а в том, что речь здесь идет о «выживании» и оптимальной эффективности. Он показывает, что экономическая разумность в эпоху *general intellect* должна подчиняться другим мерилам и критериям, чем прежде. Ведь оптимальная эффективность уже не достигается ни максимально возможными затратами непосредственного труда, ни максимальным вкладом каждого отдельного работника, ни даже увеличением прибыли. Следовательно, ее уже нельзя добиться, сделав измеримыми все факторы производства, чтобы максимизировать отдачу каждого. Экономическая целесообразность — уже не то, чем она была раньше. Отныне она требует, чтобы обычные критерии доходности были подчинены критериям человеческого развития, а значит, принципиально другому типу целесообразности.

Таким образом капитализм в развитии своих производительных сил достиг предела, за которым он должен был бы преодолеть себя самого, чтобы полностью использовать свой потенциал. *Потенциальный творец этого преодоления — сам «человеческий капитал», поскольку он стремится стать независимым от капитала.* Чуть позже мы увидим, с какой силой уже сейчас проявляется эта тенденция. В то же время не удивительно, что, как говорит Э. Серье, «обучающих организаций мало». Для капитала господ-

⁵⁴ Н. Sérieux, «Organisation apprenante et complexité», *Transversales* 2 (2002). Эрве Серье — консультант по корпоративному управлению, президент консультативной компании «Картенэр».

ство над рабочей силой всегда было предпосылкой ее использования. С точки зрения капитала, лучше отказаться от полной эксплуатации положительных экстерналий, чем от господства над рабочими.

Осознав решающее значение ресурсов, которые, как коллективный интеллект, не имеют эквивалента, не поддаются количественному исчислению и измерению, и, следовательно, не могут выступать объектами обмена на рынке, мы сразу сталкиваемся с совершенно другим пониманием богатства и целей человеческой деятельности. Обнаруживается, что существуют богатства, которые являются самоценными, и что они разрушаются экономикой, которая знает лишь товарную стоимость. Подчинение всей деятельности и всех богатств духу выгоды лишает осмысленности всякую деятельность и общественные отношения и порождает негативные экстерналии, затраты на которые система не может и не хочет оценивать. Связь между «больше» и «лучше», иначе говоря, между «стоимостью» (в экономическом смысле) и «богатством», оказывается разорвана. Денег людям нужно все больше, а живут они, тем не менее, все хуже. Именно это обстоятельство и обыгрывает Э. Серье, противопоставляя «валовое социальное счастье», которое, разумеется, не имеет меновой стоимости, валовому социальному продукту, измеряющему товарооборот. Богатство становится понятием, требующим нового определения и изъятия из-под власти экономических категорий⁵⁵.

Как исходный пункт и фундамент для этого нового определения я бы использовал тот короткий пассаж из *Экономических рукописей*, который словно внезапное озарение возникает в конце очерка истории экономической системы:

На самом же деле, если отбросить ограниченную буржуазную форму, чем же иным является богатство, как не универсальностью потребностей, способностей, средств потребления, производительных сил и т.д. индивидов, созданной универсальным обменом? Чем иным является богатство, как не полным развитием господства человека над силами природы, т. е. как над силами так называемой «природы», так и над силами его собственной природы? Чем иным является богатство, как не абсолютным выявлением творческих дарований человека без каких-либо других предпосылок, кроме предшествовавшего исторического развития, делающего самоцелью эту целостность развития, т.е. развития всех человеческих сил как таковых, безотносительно к какому бы то ни было *за ранее установленному* масштабу⁵⁶.

Особенно интересно в этом пассаже, что он определяет преодоление капитализма как необходимость преодоления продуктивизма. Экономии

⁵⁵ Необходимость заново определить это понятие — центральная тема доклада Программы развития ООН за 1998 г., а также, наряду с работами Amartya Sen, книги D. Méda, *Qu'est-ce que la richesse?* 1999 и прежде всего доклада P. Viveret, *Reconsidérer la richesse*, La documentation française 2001 и *Transversales 70* (2001). В продолжение доклада Вивре см. тж. G. Roustang, *Démocratie: le risque du marché*, Desclée de Brouwer 2002.

⁵⁶ К. Маркс, Ф. Энгельс, там же, Т. 46, ч. 1, М. 1968, с. 476.

ка перестает господствовать над обществом, а человеческие силы и способности становятся уже не *средствами* для производства богатства, а самим богатством.

Источник богатства — деятельность, развивающая человеческие способности, а именно, «труд» самосоздания, который выполняют «индивиды», каждый в отдельности и все вместе во всеобщем и всестороннем обмене. Развитие человеческих способностей — это одновременно цель деятельности и сама деятельность. Здесь нет различия между целью и всегда незавершенным стремлением к этой цели.

Происходит фундаментальный переворот: не человек служит развитию производства, а производство служит человеческому развитию, самосозданию. Различие между производством и *самопроизводством*, или *работой над собой* в конце концов стирается. Производительный труд осуществляется так, что он служит прежде всего «развитию богатой индивидуальности», «столь же многосторонней в производстве, как и в потреблении, и труд которой предстает уже не трудом, а полным развитием деятельности как таковой» (Маркс). Отказ от продуктивизма влечет за собой новое отношение ко времени, к собственному телу и к природе. Оно отражается в развитии «способности к досугу и наслаждению», художественных и иных не-инструментальных способностей.

2. Диссиденты цифрового капитализма

Общество, цель которого — полное развитие каждого, определяет себя по существу как культурное общество, как общество, задачей и важнейшей ценностью которого является культура в смысле образованности. Под образованностью понимается развитие способности самовыражения и сенсорных, эмоциональных и физических способностей. Мы используем слово «образованность» в том же смысле, что Доминик Меда — как «воспитание интеллекта и постоянную обработку, углубление и оформление данных нам природой способностей и полученного нами индивидуального и социального наследия»⁵⁷.

Если доказано, что это новое определение богатства — тот смысловой горизонт, в котором обнаруживается кризис основных категорий политэкономии и в особенности кризис понятий капитала и стоимости, то «прежде всего нужно, — как пишет Патрик Вивре, — найти людей и группы, которые играют или будут играть важную роль в распространении идеи, что человечество вступило в новую эру и нуждается в ходе этих великих перемен в новых понятийных, культурных и этических рамках»⁵⁸. Следуя статье Эрве Серье, я предположил, что «потенциальное действующее лицо преодоления (капитализма, в ходе движения к новой эконо-

⁵⁷ D. Méda, *Qu'est-ce que la richesse?* 1999.

⁵⁸ P. Viveret, "L'humanité est-elle un 'bien' pour elle-même?", *Transversales* 66 (2001). См. тж. "Reconsidérer la richesse" (продолжение), *Partage* 158 (2002).

мике) — это сам ‘человеческий капитал’, поскольку он стремится эмансипироваться от капитала». Эта тенденция наиболее ясно проявляется в борьбе, которую ведут в самых недрах власти капитализма зачинщики Движения за свободные программы и Свободного интернета. В их лице по крайней мере часть тех людей, что представляют собой «человеческий капитал» на его высшем техническом уровне сопротивляется приватизации доступа к «общему достоянию человечества» — знанию во всех его формах. Речь идет о движении социальных и культурных диссидентов, которые открыто требуют нового взгляда на экономику и общество. Оно имеет стратегическое значение ввиду того значения, которое работники нематериального труда — американцы называют их *knowledge class* — получают при этом изменении общества и его конфликтов.

Петер Глотц разбирает этот вопрос в книге с красноречивым названием *Ускоренное общество. Культурная борьба в эпоху цифрового капитализма*⁵⁹. Он наметил новый классовый анализ, основываясь на американской налоговой статистике и социо-профессиональной стратификации, на которую опираются также такие авторы, как Кристофер Лаш, Роберт Райх и Джереми Рифкин.

Факты, приводимые этими авторами, показывают, что никогда еще власть и богатство не были сконцентрированы в столь немногих руках. Менее 0,5% американцев, т. е. 843 000 семей, владеют 56,2% реального имущества и 37,4% финансовых активов. Под этим слоем сверхбогачей располагается слой новых работников знания, к которым принадлежат, между прочим, аналитики символов (*symbolic analysts*). Это 3,8 млн. человек или 4% работающего населения. Они руководят цифровой экономикой высоких технологий. Доход этих 4% равняется доходу 51% (49,2 млн.) трудящихся, стоящих на нижних ступенях пирамиды доходов. К этой элите сектора знания (*knowledge elite*) нужно прибавить еще 16% людей, занятых интеллектуальными профессиями. Итак, все работники знания составляют 20% работающего населения и делят между собой половину валового социального продукта.

Однако не стоит, предупреждает П. Глотц, торопиться с выводом, что эти 20% составляют всю совокупность работников нематериального труда, или, что то же, что все работники нематериального труда попадают в эти 20% наиболее обеспеченных. Нужно иметь в виду, что более 90% плодов пятнадцатилетнего экономического роста попали в руки 5% населения, и, что еще хуже, 60% достались всего 1%. Доходы 80% населения, напротив, уменьшились, и «средний класс» значительно сократился. Поляризация населения привела к возникновению нового постиндустриального пролетариата, который, по подсчетам Глотца, составляет примерно треть населения. Этот пролетариат «включает в себя, в отличие от пролетариата индустриальных обществ, значительную часть диссиден-

⁵⁹ P. Glotz, *Die beschleunigte Gesellschaft. Kulturkämpfe im digitalen Kapitalismus*, Mü.: Kinkler 1999.

тов, которые, имея высшее образование, критически настроены к «цифровому капитализму» и его культуре «все быстрее и все больше». Согласно опросу *Wall Street Journal*, «более 35% молодых выпускников высшей школы вынуждены были пойти на работу, которая не требует высшего образования. [...] Никогда еще со времен Второй мировой войны рынок труда для выпускников высшей школы не был так узок»⁶⁰.

Ново и интересно в этом то, что часть высококвалифицированных специалистов по информатике объединяется с постиндустриальным пролетариатом в общем неприятии «культуры наносекунд», т. е. лозунга «быстрее!». Господствующий класс (те самые 0,5%), несомненно, сумел создать для себя научно-техническую элиту, необходимую капитализму. Однако не все, кто входит в эту элиту, даже если они полноценно участвуют в ее труде, готовы посвятить ей всю жизнь. Значительная часть компьютерных специалистов самого высокого уровня знает, что с возраста 30 или 35 лет им грозит синдром «перегорания» (burn out), своего рода душевная усталость, из-за которой работа, сложность которой раньше побуждала их к творческим решениям, вдруг начинает казаться скучной, утомительной и бессмысленной. Поэтому многие в период интенсивной работы готовятся к тому, чтобы продать созданное ими предприятие, жить на запасы капитала и лишь дважды в неделю, в основном добровольно, осуществлять консультативную деятельность. Отношения с коллегами на личном уровне у них по большей части коллегиальные и мирные, какой бы ни была конкуренция на уровне профессиональном.

Граница между цифровой элитой и цифровым пролетариатом очень проницаема. В одной и той же профессиональной группе есть молодые миллионеры на пенсии, молодые выпускники высшей школы, которые не желают всем жертвовать ради карьеры и фрилансеры, работающие неполное время, потому что у них мало клиентов или потому, что они не хотят бороться за место на рынке. П. Глотц пишет:

Действительная новость — это добровольный отток: все больше людей отворачивается от культуры наносекунд. [...] Эта позиция, когда молодые люди отказываются от карьеры, повышению зарплаты предпочитают увеличение свободного времени, добровольно уходят с полной ставки на две трети и сознательно отвергают трудовые добродетели индустриализма, в последнее время приобретает все больше сторонников. [...] Фенотип ее — учитель, работающий на 2/3 ставки и глубоко убежденный в том, что его интерес к детям и семье в сотни раз ценнее, чем работа какой-нибудь «маيكрософтовской крысы», сидящей над Java-скриптом и гипертекстами. [...] Чем сильнее цифровой капитализм определяет нашу реальность, тем больше желающих добровольно уйти из него или обойти его. [...] Из третьей трети возникнет новое (по крайней мере, по-новому скомпонованное) мировоззрение. [...] Борьба между двумя лагерями общества двух третей будет вестись, по сути, не из-за отдельных технократических или экономических концептов [...], а по эмоци-

⁶⁰ Цит. по: J. Rifkin, *The End of Work*, 1995.

онально насыщенному принципиальному вопросу образа жизни. [...] Предметом дискуссии оказалась вся социальная этика современного капитализма⁶¹.

Я так подробно цитирую П. Глотца, потому что у этого проницательного наблюдателя нашего времени я обнаруживаю ту идею «постиндустриального неопролетариата», которую я высказал в 1980 г., назвав его главным действующим лицом грядущего культурного антипродуктивистского и антигосударственного переворота⁶². Новым по сравнению с тем временем оказалось то, что в связи с развитием интернета и Движения за Свободные программы этот неопролетариат стал геометрическим центром, откуда и куда исходят и направляются все радикальные нападки на глобализованный и финансиаризованный капитализм.

И в самом деле, свободные программы — это средство, с помощью которого можно строить сеть, а также средство коммуникации, распространения, обобществления и производства знания, идей и деятельности. Это средство производства и обмена, которое недоступно власти капитала и стоит вне товарных и денежных отношений. Оно не просто позволяет коллективное усвоение, обобществление и свободный доступ для всех, оно даже требует их, поскольку его эффективность и его собственная ценность тем выше, чем больше количество его пользователей. Потенциально универсальное сообщество пользователей-производителей свободных программ и свободного интернета создает общественные отношения, которые означают практическое отрицание капиталистических отношений.

Штефан Мертен, основатель группы «Эконукс», исследующей «альтернативную экономику и общество за пределами труда, денег и обмена», подчеркивает, что многие создатели свободных программ занимаются своей работой исключительно ради личной самореализации. «Личное самораскрытие, самосоздание является сознательной целью на всем протяжении производственного процесса»⁶³.

«Разработчиком свободной программы движет исключительно желание общаться, действовать совместно, осуществлять социализацию и специализацию не за счет обмена услугами, а через отношения симпатии», пишет Маурицио Лаццарато⁶⁴.

«Для хакеров вроде Торвальдса [один из главных инициаторов Движения за свободные программы] исходным пунктом являются не деньги и не работа, — пишет Пекка Химанен⁶⁵, — а страстная увлеченность и потребность создать совместно с другими нечто общественно цен-

⁶¹ P. Glotz, *Die beschleunigte Gesellschaft*, 1999.

⁶² A. Gorz, *Adieux au prolétariat. Au-delà du socialisme*, Galilée 1980.

⁶³ “Logiciel libre et éthique du développement de soi”, интервью Дж. Ричардс со Ш. Мертенем, *Multitudes* 8 (2002).

⁶⁴ M. Lazzarato, “Travail et capital...”, in Ch. Azaïs, A. Corsani, P. Dieuaide (éds), *Vers un capitalisme cognitif*.

⁶⁵ P. Himanen, *L'éthique hacker*, Exils 2001.

ное», нечто, завоевывающее ему уважение коллег. Деятельность хакера основана на этике добровольного сотрудничества, в ходе которой каждый меряется с другими качеством и потребительской стоимостью вклада, брошенного в «общий котел» и добровольно соотносит свои действия с действиями других. Ничто здесь не производится в расчете на рыночный сбыт. Меновая стоимость совершенно не учитывается, важна лишь потребительская стоимость, которая по самому своему существу неизмерима. Здесь нет принципа «даю, чтобы получить», и «ни малейшей потребности в обоюдности: здесь дают, что хотят, и берут [из общего котла] то, что каждому нужно» (Мертен). В отличие от «цифровой аристократии», сообщество хакеров отвергает всякий продуктивизм в принципе. «Разные стороны жизни — работа, семья, друзья, хобби — комбинируются так, чтобы работа никогда не занимала центрального места. [...] Средоточием жизни является удовольствие и индивидуальное творчество [...]» (Химанен).

Итак, в этике и эстетике хакеров, точнее, Движения за свободные программы, мы находим *практическое применение* концепции богатства, «отбросившего ограниченную буржуазную форму»: «труд» превращается в «индивидуальную деятельность». Производство служит «развитию основной производительной силы — человека» и — тут нам вспоминаются последние слова *Коммунистического манифеста* — «самораскрытие других людей является условием самораскрытия индивида».

«То, что в других местах называют хобби, здесь — вершина развития производительных сил», пишет Штефан Меретц в короткой статье, резюмирующей основные темы обширной, в основном доступной в интернете литературы.

Взглянув на Движение за свободные программы, понимаешь: антагонизм существует не между трудом и капиталом а между самораскрытием и самосбытом. Свободное программное обеспечение может развиваться лишь вне кибернетической машины стоимости. Если самораскрытие хочет быть неограниченным, ему нужен свободный от стоимости контекст [Имеется в виду, конечно, контекст, освобожденный от тирании стоимостной оценки]. Свободное программное обеспечение неэкономично, более того, оно антиэкономично — и именно в этом его превосходство⁶⁶.

Другими словами: оно находится за пределами логики товара, меновой стоимости и сбыта и радикально противится ее господству.

Развитие свободного способа производства в Движении за свободные программы, замечает Меретц дальше, «не случайность» и «не аномалия капитализма. Такое развитие возникает с необходимостью», по-

⁶⁶ S. Meretz, "Freie Software. Über die Potenziale einer neuen Produktionsweise", *Widerspruch* 45 (2003), Цюрих. Подробное рассмотрение намеченных здесь тем см. в: "Zur Theorie des Informationskapitalismus", *Streifzüge* 1 (2003) и 2 (2003), Вена, а также основанный Ш. Мертенем интернет-форум www.oekonux.de.

сколько человек не только является, как это было раньше, основной производительной силой *в себе*, используемой для отчужденной цели «труд», но и *познает себя* в экономике знания как основную производительную силу и осознает тот факт, что его самораскрытие превращается в важнейшее основание богатства и создания богатства. Тем самым «свободный способ производства» — это «одновременно *результат* и *конец* капиталистического развития».

Отношения знаний и производство знаний указывают выход из товарных отношений и товарного общества, стоит им получить возможность свободного развития без принуждения к рыночному сбыту. Разработчики свободных программ и Свободного интернета непосредственно ощущают конкретные возможности этого выхода и в то же время натываются на границы, которые стремится поставить их деятельности правящая власть. Это борьба за все общество в целом. В этой борьбе участники Движения за свободные программы всегда стоят одной ногой в лагере противника. Они постоянно сталкиваются с распространителями коммерческого программного обеспечения, поскольку не могут жить совсем вне денежных, товарных и обменных отношений, хотя и ощущают возможность выхода за эти пределы в своей работе. Как и прочие «работники умственного труда», они ощущают свое положение как постоянное испытание на прочность, а понуждение к рыночному сбыту — как невыносимое ограничение своего потенциала.

Перед ними встает вопрос, как распространить принципы свободного способа производства на прочие виды общественно значимой деятельности, как превратить «труд» во всеобщий коммуникативный процесс взаимопонимания, ход которого воспринимается всеми участниками как их общее достояние, а результаты в принципе не допускают приватизации. По вопросу что, как и с какой целью производить, объединенные в единую сеть производители-пользователи должны иметь возможность договориться между собой без посредства рынка, и «с самого начала», пишет Вольф Геринг, предпринимать производство «как общую деятельность». «Таким образом, деньги станут не нужны и у капитала будет выбита почва из-под ног»⁶⁷.

⁶⁷ W. Göhring, “E-Commerce und was kommt danach?” (май 2000), а также “Die gesellschaftliche Bedeutung von Informations- und Kommunikationstechnik als besondere Produktivkraft” (сентябрь 2002), Fraunhofer Institut für autonome Intelligente Systeme AIS, D-53754 Sankt Augustin (см. тж.: www.ais.fraunhofer.de/~goehring). Процесс взаимной договоренности должен происходить, разумеется, не только между отдельными производителями, но и — главным образом — между муниципальными кооперативами снабжения и самоснабжения, а также — на областном уровне — между входящими в общую сеть муниципальными группами. Ср. N. Trenkle, “Die globale Gesamtfabrik: ein irres Unternehmen”, *Krisis* 15, Berlin: “Прочные нетоварные структуры возникают только в том случае, когда выстраивается глобальная сеть местных и областных производственных объединений, которые поддержи-

Капитализм знаний порождает в себе и из себя перспективу своей возможной отмены. В его недрах зреет зародыш коммунизма, «реально существующая анархо-коммунистическая экономика безвозмездной отдачи», как называл ее Ричард Барбрук, оспаривающая у капитала стратегически важную область распространения знаний и доступа к ним. Мы говорим не о чисто умозрительной перспективе. Мы говорим о практике, проводимой на самом высоком уровне людьми, без творческого коммунизма которых капитализм уже не может обойтись. Ш. Меретц пишет:

Ростки нового всегда пробиваются в недрах старого. Они набирают силу, приобретают внутри старой системы функцию, которую уже нельзя игнорировать, затем их роль становится ведущей и в конце концов они превращают старую систему целиком в нечто новое, где все подчинено новой доминантной функции. Описанное развитие типично для *диалектических* процессов развития. [...] Конечно, Движение за свободные программы как таковое и как зародышевая форма свободного обобществления сможет утвердиться только в том случае, если оно действительно сделает шаг от «вещи в себе» к «вещи для себя» — а никаких гарантий этого не существует⁶⁸.

3. «Другой мир возможен»

Позже нам придется остановиться подробнее на вопросе о сущности, передаче и разделах знаний. Пока нам важно отметить, что активные сообщества свободных программ принадлежат к сети воинствующих движений, которые хотят продемонстрировать возможность другой жизни и другого мира. «Реально существующий анархо-коммунизм» «свободных» — это практика, а не программа. *Практика и есть программа*. Цель не лежит за пределами действия. Именно по этому принципу действуют и другие участники движения против «превращения мира в рынок»: они хотят «изменить мир, не захватывая власть»⁶⁹, а делая власть господствующих учреждений и структур беспредметной и необоснованной; противопоставляя мировому влиянию капитала все расширяющиеся автономные сферы; возвращая себе то, что капитал отнял у граждан. Такое впечатление, что Движение за свободные программы

вают друг друга, обмениваются опытом, знаниями и производственными навыками, и, last but not least, со временем образуют важный противовес распадающимся рыночным и государственным структурам. [...] Против них возникает множество жалоб, за них приходится бороться”.

⁶⁸ S. Meretz, “Produktivkraftentwicklung und Aufhebung. Die Keimformhypothese im Diskurs”, *Streifzüge* 2 (2001), или www.opentheory.org/keimformdiskurs.

⁶⁹ *Change the World without Taking Power* — это название книги Джона Холлоуэя (J. Holloway) (Ldn: Pluto 2002), содержание которой, однако, не оправдывает названия. Зато книга М. Benasayag & D. Sztulwark, *Du contre-pouvoir* (La Découverte 2000) полностью соответствует по тематике заголовку Холлоуэя.

и другие движения, такие как «Reclaim the Street», «Ya Basta!», «People's Global Action», «Un autre monde est possible» («Другой мир возможен»), «Via campensina» или «Запатистская Освободительная армия» (которая, кажется, не произвела ни одного выстрела, однако сумела сплотить дюжину других движений вокруг общей хартии), что все они суть составляющие одного и того же движения, постоянно разделяющегося и вновь объединяющегося, чьей общей матрицей являются свободные сети: неиерархические, горизонтальные, децентрализованные сети, которые строятся на принципе консенсуальной демократии, по которому каждое предложение должно быть взвешено, обсуждено, разработано и обогащено общими усилиями всех.

Не приходится ждать революции, которая насильственно свергнет существующую систему извне и сверху⁷⁰. Как пишет Паскаль Жолливе по поводу книги Химанена,

Капитализм может функционировать только в том случае, если существуют поля деятельности, в которых человеческое поведение освобождается от капиталистической логики. [...] Этот парадокс — один из центральных для нашей эпохи. [...] Проблема, с которой сталкиваются предприятия в новой цифровой экономике, состоит в том, что успех капитализма возможен лишь в том случае, если среди большей части исследователей сохраняется коммунизм⁷¹.

«Коммунизм исследователей» или анархо-коммунизм Свободных Сетей, конечно, представляет собой парадигму возможного нового мира только в том случае, если распространится в социальном теле и ускорит его реструктуризацию. Изменения мирового масштаба становятся возможны только в том случае, если их поддерживает определенный тип коалиции. Если революции совершаются, то они совершаются союзом самых угнетенных с теми, кто острее всех осознает отчуждение за себя и за других. Этот союз проявляется в многоликом движении за «новый мир», за иную глобализацию. Многообразие его компонентов обеспечивает целая армия дружественных ему интеллектуалов: экономистов, писателей, художников и ученых. Они становятся радикалами, общаясь с оппозиционными профсоюзами, постиндустриальными неопролетариями, культурными меньшинствами, обезземеленными крестьянами, безработными и лишенными прав. Культурный конфликт в реальности связан в весьма политическими предметами. Эксперименты с альтернативным образом жизни и новыми общественными отношениями в трещинах распадающегося общества подрывают и делают необоснованным контроль, которому капитализм подвергает человеческий дух и плоть. Принуждения и ценности капиталистического общества перестают восприниматься как естественные и высвобождают энергию воображения и желания.

⁷⁰ Ср. *We Are Everywhere. The Irresistible Rise of Global Anti-Capitalism*, Ldn: Verso 2003.

⁷¹ P. Jollivet, «L'éthique hacker de Pekka Himanen», *Multitudes* 8 (2002).

4. Многозначность «пособия на существование»

Может показаться парадоксальным, что я продолжаю поддерживать требование «пособия на существование» и при этом радуюсь перспективе общества по ту сторону рынка, денег и отношений обмена. Однако не трудно показать, что требование пособия на существование — это, по сути, прямая атака на закон стоимости и общество товара и труда. Ведь это требование означает, что «труд» как источник богатства все больше теряет значение, и между богатством и «ценностью» разверзается все более глубокая пропасть. Оно также означает, что смысл и качество жизни все больше и больше зависят от подлинных богатств, которые не производятся и не приобретаются в форме товара и стоимости, а возникают исключительно в результате свободной деятельности, не имеющей целью ни умножение денег, ни заработок. Следовательно, вполне очевидно, что пособие на существование — это не обычные деньги, и оно не может финансироваться из дополнительного налога на выколачиваемую предприятиями прибавочную стоимость. Экономика, производящая все больше товаров посредством все меньших затрат производящего капитал труда, экономика, которая благодаря повышению производительности даже при росте производства распределяет все меньше платежных средств, не может финансировать растущие социальные выплаты налогообложением зарплат и прибавочной стоимости.

Следовательно, заработная плата — переменный капитал — не может оставаться важнейшим средством распределения произведенного богатства. Деньги в их традиционной форме должны быть дополнены или заменены другими средствами распределения. Их мистический ореол гаснет. Требование пособия на существование указывает, по сути, на необходимость новой экономики, на конец денежного фетишизма и рыночного общества. Оно предвещает падение политэкономии, основанной на непрочном фундаменте труда, и отчасти подготавливает к ее краху. В нем содержится огромный эвристический потенциал.

Поэтому современное требование пособия на существование не имеет почти ничего общего с его прежними формами, ориентированными на государственно-социальное перераспределение вновь созданной стоимости. Большая часть его современных сторонников указывает на то, что оно способно объединить в антикапиталистической перспективе широкий спектр общественных сил:

Привлекательность и обаяние требования пособия на существование состоит как раз в том, что оно позволяет заключить политический союз весьма разнородному спектру реформаторских сил, от обществ защиты окружающей среды и природы, профсоюзов, женских объединений и представителей благотворительных ассоциаций до настроенных против всяких учреждений рабочих групп на пред-

приятных, организаций безработных, получателей социальной помощи и мигрантов. Как раз возникновение такого общественного союза «прогрессивных сил» представляется в настоящее время важнейшим условием, позволяющим хотя бы помыслить возможность выхода за пределы капитализма⁷², —

пишет Райнер Хентель. Чтобы принять такую перспективу, требование должно относиться прежде всего к гарантии *достаточного* дохода. Ведь недостаточное обеспечение основного дохода означает дотацию в пользу работодателя: оно позволяет ему получать труд по ценам ниже прожиточного минимума. Гарантия безусловного и достаточного дохода должна сразу же обозначить, что зависимый труд — не единственная форма создания богатства и не единственный вид деятельности, имеющей признанную общественную значимость. Гарантия достаточного дохода должна поддержать растущее и потенциально господствующее значение этой другой экономики, которая создает подлинные, не поддающиеся измерению и обмену богатства. Она должна характеризовать разрыв между созданием богатства и созданием стоимости. Она должна привлечь внимание к тому, что «пособие по безработице» не означает ни бездействия, ни бесполезности для общества, а лишь бесполезность для прямой рыночной реализации капитала.

Коллективное сознание, пропагандируемое движениями и профсоюзами безработных, а именно что все мы «потенциальные безработные, временно трудоустроенные и получатели пособия по безработице», означает не только то, что всем нам нужна защита на случай перерывов в трудовой деятельности, но и то, что *мы имеем право на социальное существование, не исчерпывающееся этой трудовой деятельностью* и не совпадающее с ней. Это означает, что все мы не прямым и не видимым глазу образом вносим вклад в производительность экономики, в том числе и в периоды перерывов и нерегулярности трудовой деятельности. Общественно производимое богатство — это коллективное достояние, где особый вклад каждого отдельного члена коллектива сегодня меньше чем когда-либо поддается измерению. Право на достаточный, безусловный и всеобщий доход отвечает в конечном счете обобществлению части того, что сознательно или бессознательно произведено каждым.

Поскольку растущая часть «рабочей силы» уже не нужна и бесполезна для производства «стоимости», человеческая деятельность может и должна развиваться вне отношений капитала и против них, выражаясь в создании ценностей в себе и не переводимого в денежный эквивалент богатства. Достаточный и гарантированный доход — условие такого развития. Это подтверждают тексты движения *АС!*⁷³, как

⁷² R. Hentel, "Exit Paradise. Die strömende Linke und das Existenzgeld", *Express* 4 (1999).

⁷³ *Agir Contre le Chômage!* (Действовать против безработицы). Игра слов: *АС!* читается как *Assez!*, хватит, довольно. — Прим. пер.

и дальнейшее распространение «хакеровской этики». «Для большинства (безработных), — говорит, например, Лоран Гийото, — речь идет не о том, чтобы отстаивать иллюзорный возврат к полной занятости, а о том, чтобы найти и испытать полноценное применение для своей жизни»⁷⁴. Документ движения АС! поясняет:

Для нас гарантированный доход — это не милостыня и не деньги «за безделье», что означало бы обязательство «что-нибудь делать» (подразумевается: работать!). Для нас гарантированный доход — это наше право. И если мы требуем этого права, то потому, что мы так или иначе участвуем в создании общественного богатства — или, по крайней мере, могли бы в нем участвовать, если бы у нас были необходимые для этого средства. [...] Мы производим безвозмездное общественное богатство [...], которое в различных формах состоит из коллективной самоорганизации, систем взаимопомощи и взаимоподдержки, которые помогают нам справляться с бытовыми проблемами, обмениваться знаниями и организовывать начинания, помогающие нам избавиться от нищеты и скуки. [...] *Мы хотим создать для себя средства, позволяющие развернуть деятельность, обогащающую бесконечно более, чем та, которой нас заставляют ограничиваться*⁷⁵.

В этом тексте обращает на себя внимание переход от экономического обоснования гарантированного дохода к его неэкономическому, политическому обоснованию. Сначала он обосновывает право на гарантированный доход тем, что безработные производят «безвозмездное общественное богатство». Значит, гарантированный доход следует рассматривать как «оплату» производительной деятельности? Но эта идея тут же отбрасывается: произведенное общественное богатство состоит из различных форм социальных связей, ценных самих по себе. Но если людям платят за то, что они производят эти социальные связи, то это производство становится *условием* гарантированного дохода. Из-за этого он не только перестает быть безусловным, но и более того: употребление этого дохода получателями оказывается подчинено административным предписаниям или по крайней мере контролю. Это возвращает нас к концепции «социальных работ», за которые выплачивается «социальная оплата».

Поэтому, если идея связать гарантированный доход с «обязательством что-нибудь делать» и с оплатой этого «чего-нибудь» отвергается, значит, безусловно гарантируемое пособие на существование относится к «средствам, позволяющим развернуть деятельность, обогащающую бесконечно более [чем и т. д.]», т. е. такую деятельность, которая *является* не поддающимся измерению и обмену богатством. Это напоминает разрыв между экономическим богатством в форме стоимости и богат-

⁷⁴ Интервью Я. Мулье Бутана с Р. Гийото из движения АС!: *Futur antérieur* 43, 3 (1997–98).

⁷⁵ Commission revenu АС!, 24 октября 1998. Нем. пер. in Н.-Р. Krebs, Н. Rein (Hg.) *Existenzgeld*, Münster: Westfälisches Dampfboot 2000.

ством, «отбросившим ограниченную буржуазную форму». Здесь перед нами то же переверачивание отношений деятельности и дохода, что и в Движении за свободные программы. Доход понимается уже не как вознаграждение или оплата за создание богатства, а как то, что позволяет развивать деятельность, *производство которой само по себе является продуктом*. Доход — это то, что «позволяет творцам творить, а изобретателям изобретать. То, что позволяет большому числу действующих лиц, которые не нуждаются для совместной работы ни в предприятиях, ни в цеховом мастере или работодателе, изобретать общество и создавать социальные связи в форме сети безвозмездной совместной работы»⁷⁶.

Одним словом, гарантированный доход призван обеспечить возможность разнообразной деятельности вне рынка, конкуренции и нормирования, ту деятельность, которая не может быть предметом обмена и не производит ничего, что можно было бы обменять, измерить или перевести в денежный эквивалент. В этом заключается значение принципа безусловности: он должен защитить самооценку не поддающейся измерению деятельности от всякого предварительного социального определения и предписания. Он должен воспрепятствовать тому, чтобы эта деятельность предписывалась сверху как условие права на пособие на существование и чтобы ее превратили в *средство* зарабатывать на жизнь. Он должен воспрепятствовать тому, чтобы добровольная деятельность была вменена безработным в обязанность. Он должен превратить «развитие всех творческих способностей» в «самоцель, не измеряемую никаким заранее заданным мерилom», и которую преследуют, потому что *хотят этого*, а не потому, что человек должен превратиться в работника, самостоятельно сбывающего свою продукцию.

Уже в статье 1968 г. под названием *Гарантированный основной доход необходим, но недостаточен* Михаэль Опилка замечал, что основной доход должен «выходить за пределы капиталистически-индустриальной системы». В частности, он должен быть связан с «осуществимым правом на собственные средства производства», иначе он остается «в тенетах капиталистической логики»⁷⁷. Иначе говоря, он должен указывать на «свободный способ производства» и, как говорит Гийото, «*дать нам средства, позволяющие развернуть деятельность, бесконечно более богатую содержанием*». Поэтому так называемое пособие на существование нельзя рассматривать как обычные деньги на потребительские расходы, посредством которых неработающие покупают на рынке все необходимое. Свой настоящий смысл оно получает только в том случае, если дополняется созданием объединенных в сеть муниципальных кооперативных учреждений самообеспечения на основе высоких техно-

⁷⁶ Y. Moulier Boutang, «Propriété, liberté et revenu dans le 'capitalisme cognitif'», *Multitudes* 5 (2001).

⁷⁷ M. Opielka & G. Stalb in G. Vobruba (Hg.), *Das garantierte Grundeinkommen*, Fr.a.M.: Fischer 1986.

логий, «коммунальных кооперативов», как называл их Муррей Букчин (Murray Bookchin), которые договариваются о цели и координации своего производства.

Пособие на существование служит в этом контексте не продолжению зависимого от товара существования, а в конечном счете распределению предметов, которые могут производиться только в порядке над-регионального разделения труда и без которых локальное самообеспечение оказывается невозможным.

Неверно было бы полагать, будто создание самостоятельных структур воспроизводства, представляющих из себя нечто большее, чем выведенное из-под контроля государства управление по делам бедняков [...], может установиться мирно наряду с находящейся в постоянном кризисе логикой товарного производства и политики⁷⁸, —

пишет Норберт Тренкле. Они обретают свое настоящее значение «на фоне фундаментального кризиса мирового рынка», который в обозримом будущем будет углублен намечающимся кризисом энергоносителей. В ситуации тотального экономического краха (как в Аргентине в 2001–02 г.) они могут получить быстрое развитие.

Перевод Марии Сокольской

⁷⁸ N. Trenkle, “Die globale Gesamtfabrik...”.