

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ 2 КАПИТАЛА

САМОВОСПРОИЗВОДСТВО
ЛЮДЕЙ ПОСРЕДСТВОМ
ВОЗРАСТАЮЩИХ
СМЫСЛОВ

А. Курвим

А. Куприн
Общая теория капитала.
Самовоспроизводство людей
посредством возрастающих
смыслов. Часть вторая

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69466846
SelfPub; 2024*

Аннотация

Теория капитала остается на задворках экономической науки по меньшей мере с момента завершения дискуссии двух Кембриджей. При этом никакое дальнейшее развитие экономической науки невозможно без решения вопроса о природе капитала и его исторических пределах. В книге предлагается новый подход к данному вопросу, который учитывает как достижения классической политической экономии, включая труды Карла Маркса, так и позднейшие достижения экономической теории. Показано, что природу капитала можно понять, только если выйти за пределы узкого экономического взгляда. Современная теория капитала требует учитывать достижения теорий культуры, информации и эволюции. Публикуется вторая часть работы.

Содержание

Часть вторая. Расширенное самовоспроизводство	6
Глава 4. Коммерческое общество и расширенное потребление	7
1. Коммерческая революция и общество- система	7
Третья ловушка потребностей и общество потребления	7
Коммерческая революция создает общество-систему	16
«Две руки» общества-системы	27
Накопительство, прибыль и капитал	36
2. Деятельная сила и капитал	45
Коммерциализация деятельной силы	45
Расширенное потребление есть производство рабочей силы	55
Реальный и номинальный капитал	70
Капитал и собственность	81
3. Рост населения и возрастание смыслов	93
Добавленная стоимость как источник доходов	93
Коммерческая революция и рост населения	104

Эффект Капицы – Меткалфа	114
Контрнормы и рациональный выбор	121
Глава 5. Расширенное производство и прибавочная стоимость	133
1. Расширенное производство и накопление капитала	133
Капиталистическая система и ее методы	133
Долгая промышленная революция	147
Гонка за прибылью и рост масштабов производства	157
Модель капиталистического производства	170
2. Производство капиталистического порядка	178
Стоимость и количество капитала	178
Прибавочный капитал присваивает процент	189
(Бес)порядок как источник прибавочной стоимости	200
Производительный капитал, издержки предприятия и норма прибыли	207
Проблема трансформации и обратное углубление капитала	213
3. Капитал и общество	223
Капитал и относительное перенаселение	223
Тенденция нормы прибыли к	229

понижению?	
Две стороны социального капитала	241
Революция и социалистический расчет	251
Глава 6. Расширенное обращение: прибыль и капитал	265
1. Неравновесие тройного решения	265
Стоимость и тройное решение	265
Процент на капитал и предпринимательский доход	273
Неравновесие и экономические циклы	286
2. Сложность производства и формы обращения	298
Рынок, план и предпринимательство	298
Корпоративный капитализм	312
Возрастающая отдача и неравномерное развитие	327
3. Пределы расширенного самовоспроизводства	342
Мировая сложность и мировые деньги	342
Уменьшение относительного перенаселения	356
Обратное разделение рисков и финансиализация	367
Возрастание капитала и его пределы	375
Список литературы	387

А. Куприн

Общая теория капитала.

Самовоспроизводство

людей посредством

возрастающих

смыслов. Часть вторая

**Часть вторая. Расширенное
самовоспроизводство**

«Можно сопротивляться вторжению армий, нельзя сопротивляться вторжению идей» (Гюго 1953-1956, т. 5, с. 641).

«Теория становится материальной силой, как только она овладевает массами» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 1, с. 422).

Глава 4. Коммерческое общество и расширенное потребление

1. Коммерческая революция и общество-система

Третья ловушка потребностей и общество потребления

За примерно 10 тысяч лет аграрной эволюции население Земли выросло с 5-10 млн до 1 миллиарда человек, но сложность общества-культуры за это время изменилась мало. Насколько мало возросли смыслы, можно видеть по тому, что и в начале XIX века подавляющее большинство населения было занято в сельском хозяйстве, основанном на физической силе людей и домашних животных. «... Пока одушевленный труд оставался единственным первичным двигателем полевых работ, доля населения, вовлеченного в растениеводство и животноводство, оставалась высокой, более 80 %, обычно свыше 90 %» (Смил 2020, с. 392).

За последующие 200 лет промышленной революции население Земли выросло с 1 до 8 миллиардов человек, при

этом доля занятых в сельском хозяйстве сократилась, хотя масштабы сокращения зависят от страны. В 2010-х годах в сельском хозяйстве было занято: в Индии – около 40%, в Китае – 30%, в России – 6%, в США – 1,5% от общей численности занятых.

«Процент трудящихся на селе [в США] уменьшился с более 60 % от всей рабочей силы в 1850 году до менее 40 % в 1900-м; эта доля составила 15 % в 1950 году, а в 2015-м она была всего 1,5 %. Для сравнения, сельским трудом в ЕС сейчас занято 5 % работающих, а в Китае все еще около 30 %» (Смил 2020, с. 296-297).

Быстрый рост населения Земли и уменьшение доли занятых в сельском хозяйстве в последние 200 лет указывает не только на повышение эффективности и сложности смыслов, но и на принципиальные изменения в потреблении. Пока большинство населения оставалось занято в аграрном секторе, потребление в основном сводилось к минимальному набору продуктов питания и предметов обихода, необходимых для выживания. Перемещение населения в города, огромное усложнение смыслов и возрастание производительности потребовали такого же огромного возрастания, развертывания материальных потребностей. Развертывание материальных потребностей выражается в росте добавленной стоимости на душу населения.

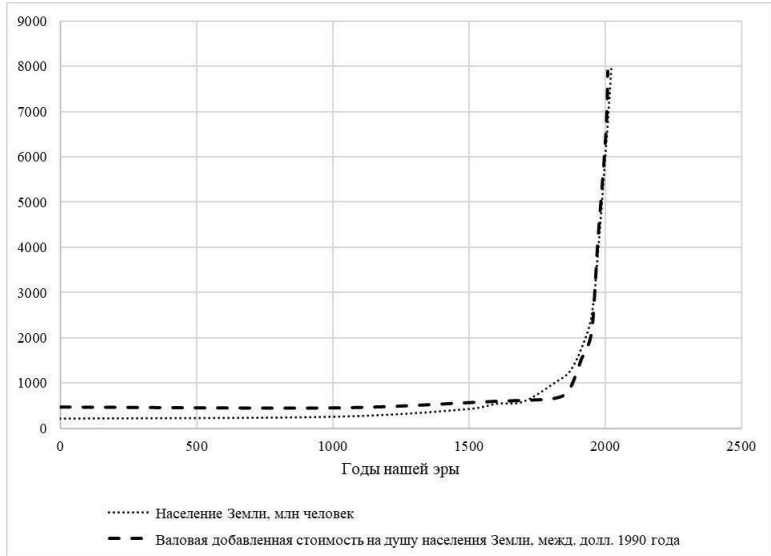


Иллюстрация 4. Простое («горизонтальное») и расширенное («вертикальное») самовоспроизводство человечества (источники данных: Мэддисон 2012, с. 564-565, 576-577; van Zanden et al. 2014, p. 42, 65).

Переход от простого к расширенному самовоспроизводству происходил одновременно во всех элементах – потреблении, производстве и обращении. Хотя мы разделяем эти элементы самовоспроизводства для целей анализа, на практике они неотделимы друг от друга. Потребление опосредует производство и обращение точно так же, как производство и обращение опосредуют потребление. Как говорил

Жан Бодрийяр («Общество потребления», 1970), потребление – это функция производства. Мы бы добавили, «и обращения»:

«Истина потребления состоит в том, что оно является не функцией наслаждения, а функцией производства – и потому – совсем как материальное производство – функцией не индивидуальной, а непосредственно и полностью коллективной» (Бодрийяр 2006, с. 107).

Потребности – это не неподвижный перводвигатель деятельности, мерило полезности или удовольствия. Потребности сами являются историческим результатом деятельности, результатом культурной эволюции, и как таковые они представляют собой *множество смыслов*. Не существует «безграничных потребностей», потребности всегда ограничены существующим уровнем социально-культурной сложности. Развертывание потребностей – это результат и условие расширения общества-культуры. Герберт Маркузе («Одномерный человек», 1964) называл эту взаимосвязь «предобусловливанием» (preconditioning), намекая на обусловливание – выработку условных рефлексов по Ивану Павлову:

«Интенсивность, способ удовлетворения и даже характер небологических человеческих потребностей всегда были результатом предобусловливания. Считать ли ту или иную возможность – делать или не делать, наслаждаться или разрушать, обладать или отвергать – за потребность, зависит от того, желательна ли и необходима ли эта возмож-

ность для господствующих социальных институтов и интересов» (Маркузе 1994, с. 6, перевод исправлен).

Когда Маркузе и Бодрийяр (как и многие мыслители до них) подвергали критике культуру потребительства, то это был лишь момент осознания явления, а не момент его возникновения. Общество-культура Нового времени с самого начала развивалось по преимуществу как общество полезности, а не морали или идеалов. Потребительство было одним из ключевых условий выхода из традиционного общества, когда на место контроля над личностями посредством насилия и принуждения пришел контроль посредством материальных потребностей:

«Никогда прежде общество не располагало таким богатством интеллектуальных и материальных ресурсов и, соответственно, никогда прежде не знало такого объема господства общества над индивидом. Отличие современного общества в том, что оно усмиряет центробежные силы скорее с помощью Техники, чем Террора, опираясь одновременно на сокрушительную эффективность и повышающийся жизненный стандарт» (Маркузе 1994, с. xi-xii). «... Спонтанное воспроизводство индивидом навязываемых ему потребностей не ведет к установлению автономии, но лишь свидетельствует о действенности форм контроля ... Сам механизм, привязывающий индивида к обществу, изменился, и общественный контроль теперь коренится в новых потребностях, производимых обществом» (Маркузе 1994, с. 11-12).

В традиционном обществе потребление большинства населения сводилось к удовлетворению минимальных потребностей, необходимых для выживания, а производство сводилось к самообеспечению семей и общин, натуральному хозяйству. Хотя потребности верхов выходили далеко за пределы минимального набора благ, в своей основе они оставались постоянными, традиция была в этом обществе главной ценностью:

«Первым противником, с которым пришлось столкнуться “духу” капитализма и который являл собой определенный стиль жизни, нормативно обусловленный и выступающий в “этическом” обличье, был тип восприятия и поведения, который может быть назван *традиционализмом*» (Вебер 1990, с. 80).

Коренной переворот, который произошел в традиционном обществе-культуре, и с которого начался переход от простого к расширенному потреблению, состоял в том, что потребности и потребление потеряли свое постоянство, они пришли в движение. Возрастание потребностей началось с верхов, распорядившихся прибавочным продуктом, но здесь оно не кончилось. Потребительство заключается в развертывании потребностей сверху вниз по социальной лестнице:

«Основа, на которой в конечном счете покоится хорошая репутация в любом высокоорганизованном обществе, – денежная сила. И средствами демонстрации денежной силы, а тем самым и средствами приобретения или сохранения

доброе имени являются праздность и демонстративное материальное потребление. Собственно, оба эти способа, пока остается возможным их применение по мере движения вниз по ступеням социальной лестницы, остаются в моде; и в тех более низких слоях, где эти два способа применяются, и та и другая обязанность в значительной мере передается в семье жене и детям. На более низкой ступени, где для жены становится неосуществимой какая бы то ни была степень праздности, даже показной, все-таки сохраняется демонстративное материальное потребление, осуществляемое женой и детьми» (Веблен 1984, с. 120).

Постепенное развертывание потребностей верхов и трансляция новых потребностей низам, появление все новых демонстративных потребностей и превращение все новых предметов роскоши в предметы массового потребления составляют *суть* расширенного потребления. Именно так мы понимаем сомнения, высказанные Иммануилом Валлерстайном:

«Анри Пиренн и позднее Пол Суизи полагали, что спрос на предметы роскоши имел почетное место в процессе расширения европейской торговли. Однако я скептически отношусь к тому, что обмен драгоценностями, какие бы преувеличенные размеры он ни достигал в сознании высших европейских классов, мог обеспечить такое колоссальное начинание, как экспансия Атлантического мира, а еще более скептически – к тому, что этим фактором можно объяс-

нить создание европейского мира-экономики. В долгосрочной перспективе продукты основного потребления в большей степени объясняют экономическое развитие человечества, чем предметы роскоши» (Валлерстайн 2015-2016, т. I, с. 47-48).

Распространение демонстративного потребления на все общество стало третьей ловушкой, в которую попало человечество в ходе своей совместной эволюции со смыслами. Как и переход от обезьяны к человеку, как и переход от присваивающего к производящему хозяйству, переход от простого к расширенному самовоспроизводству произошел в результате попадания в «ловушку потребностей». По мере своего расширения общество потребления постепенно превращало предметы роскоши в массовые товары, коммодити. Это касалось огромного разнообразия продуктов: хлопок, шелк, чай, кофе, специи и т. д. и т. п.:

«Сахар, сделанный из тростникового сока, в небольших количествах попал в Англию примерно к 1100 году н. э.; в течение следующих пяти столетий количество доступного тростникового сахара, несомненно, увеличивалось медленно и неравномерно. ... Начиная с 1650 года, сахар из роскоши и редкости стал обычным явлением и необходимостью во многих странах, в том числе и в Англии; за некоторыми существенными исключениями, увеличение его потребления после 1650 года сопровождало “развитие” Запада. Я полагаю, что это была вторая (или, возможно, первая, если

не принимать во внимание табак) так называемая роскошь, преобразованная таким образом, олицетворяющая производительную направленность и зарождающиеся намерения мирового капитализма, центром которого поначалу были Нидерланды и Англия» (Mintz 1986, р. xxix).

Общество потребления, начинаясь с верхов, включает в себя все более широкие массы средних и низших сословий, превращает статусное потребление в *массовое потребление*, суть которого состоит в постоянном возрастании потребностей, за которыми гонится производство, в свою очередь подталкивая потребности к дальнейшему разворачиванию:

«Массовое потребление не было таким уж новшеством. Мы привыкли думать о материализме как о последствии индустриализации, но в Западной Европе, особенно в Нидерландах и Франции, он являлся значимой социальной силой уже в XV и XVI веках. Схожим образом в Японии эпохи Токугава (1603–1868) богатые жители городов, особенно Эдо, столицы, начали развлекаться совершенно необычным для того времени образом: покупать иллюстрированные книги, ходить по ресторанам (тогда стали популярны суши), посещать театральные представления, коллекционировать цветные изображения ландшафтов и актеров. Вкусы и стремления растущего числа состоятельных людей обеспечили важный культурный импульс для индустриализации. Им требовался доступ к товарам: от посуды для ежедневной готовки до экзотических специй и тонких тканей, от искусно выгра-

вированных карт до чайных наборов» (Смил 2020, с. 303).

Массовое потребление никогда не было исключительно европейским явлением, но именно в Европе оно приняло наиболее устойчивый характер и стало необходимым элементом самовоспроизводства. Расширенное самовоспроизводство – это *самоускоряющийся процесс*, в котором общества культивируют все больше людей со все более изощренными потребностями, а люди создают все более сложные культуры, рост населения ведет к умножению смыслов, а возрастание смыслов – к росту населения. Критики общества потребления не всегда понимают, что культура потребительства – это неотъемлемая часть современного общества-культуры. И что преодолеть ее можно, лишь преодолев расширенное самовоспроизводство в целом – не только его способ потребления, но и способы производства и обращения.

Коммерческая революция создает общество-систему

На иллюстрации 4 переход от простого к расширенному самовоспроизводству выглядит как изогнутая вверх дуга. Мы называем эту дугу *коммерческой революцией*. Так же, как длившаяся, по всей видимости, десятки тысяч лет эволюция одомашнивания в конечном счете закончилась относительно быстрым ростом численности человеческих популяций и сложности их культур, получившим название «неоли-

тической революции», так и длившаяся тысячелетиями аграрная эволюция закончилась относительно быстрым скачком в сложности и населенности аграрных цивилизаций, который мы называем коммерческой революцией.

Среди исследователей отсутствует единое мнение по поводу временных рамок коммерческой революции в Европе. Карл Маркс датировал период первоначального накопления капитала XV – XVIII веками (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, глава 24). Лоренс Паккард датировал коммерческую революцию 1400 – 1776 годами, относя ее зарождение к XII веку (Packard 1927, p. 2 ff.). Карл Поланьи называл коммерческой революцией перемещение активного ядра европейского общества-культуры из Средиземного моря в Атлантику (см. Поланьи 2014, с. 79), этот процесс происходил в XV – XVIII веках. Результатом коммерческой революции стало коммерческое общество-культура, о котором писал Адам Смит:

«Как только повсеместно устанавливается разделение труда, лишь весьма малая доля потребностей каждого человека может быть удовлетворена продуктом его собственного труда. Значительно большую часть их он удовлетворяет обменом того излишка продуктов своего труда, который остается после удовлетворения его потребностей, на излишки продукта труда других людей, в которых он нуждается. Таким образом, каждый человек живет обменом или становится в известной мере торговцем, а само общество превращается, так сказать, в коммерческое общество» (Смит 1962,

с. 33, перевод исправлен).

Истоки коммерческого общества следует искать в период Средних веков, задолго до Нового времени. Деньги и цены появились при простом товарном производстве, для средиземноморской античности были характерны начатки товарного хозяйства (экспорт африканского хлеба в Рим, итальянские латифундии и т. д.), но основная масса населения была собрана в общинах с аграрным самообеспечением. Такое же положение сохранялось в Средние века.

«На вопрос о том, когда начался капитализм, нет единственного ответа. В Средние века было много торговли; историки даже говорят о коммерческой революции в Средние века, примерно с 1100 по 1300 годы. Но большинство домашних хозяйств продолжали потреблять большую часть вещей, которые они производили, и производить большую часть того, что они потребляли. Только в XVIII веке в наиболее развитых частях Европы большинство людей пришли к тому, чтобы покупать большую часть того, что им было нужно, а чтобы покупать эти вещи, они сами начали продавать большую часть того, что производили, вместо того, чтобы использовать это самим. Это означало рост домохозяйств, ориентированных на рынок» (Muller 2008, p. 6).

Коммерческая революция состоит в постепенных товаризации и монетизации смыслов, то есть в превращении самой деятельности и ее продуктов в товары, имеющие цену, и в деньги для покупки этих товаров. Если товаризация – это

превращение смыслов в востребованные на рынке *потребительные ценности*, то монетизация – это превращение количества деятельности, общественно необходимого для производства этих потребительных ценностей, в *стоимость*. Производитель превращает свою деятельность в товар и монету лишь постольку, поскольку он производит общественно необходимый продукт при общественно необходимых затратах деятельности.

Коммерциализация не сводится только к распространению и расширению торговых и финансовых операций, она полностью меняет саму природу самовоспроизводства, ведет к превращению натурального хозяйства в товарное производство. Само представление о стоимости как устойчивой меновой ценности товаров, не зависящей от условий отдельных сделок, но будто бы коренящейся в природе самих обращающихся вещей, появилось только в коммерческом обществе-культуре. Деятельность и ее продукты все больше превращаются в потребительную ценность и стоимость, а возрастание сложности деятельности принимает форму возрастания стоимости:

«Как активный субъект этого процесса, в котором она то принимает, то сбрасывает с себя денежную и товарную формы и в то же время неизменно сохраняется и возрастает в этих превращениях, стоимость нуждается прежде всего в самостоятельной форме, в которой было бы констатировано ее тождество с нею же самой. И этой формой она обладает

лишь в виде денег. Деньги образуют поэтому исходный и заключительный пункт всякого процесса возрастания стоимости» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 165).

Коммерческая революция приводит как к увеличению доли смыслов, которые становятся товарами и деньгами, так и к повышению устойчивости товарно-денежной формы смыслов. В коммерческом обществе-культуре отдельные люди и их деятельность не изолированы друг от друга в обособленных общинах, как это было свойственно для традиционного общества, а связаны в единой *системе*, в которой отношения смыслов – технологий, институтов и идей – приобретают большее значение, чем отношения людей:

«... Подчинение экономической системы рынку влечет за собой колоссальные последствия для социальной организации: ни более ни менее как превращение общества в придаток рынка. Теперь уже не экономика “встраивается” в систему социальных связей, а социальные связи – в экономическую систему. Первостепенная важность экономического фактора для самого существования общества исключает любой иной результат. Ибо коль скоро экономическая система организована в виде самостоятельных институтов, основанных на специфических мотивах и предоставляющих особый статус участникам экономической деятельности, общество должно быть устроено таким образом, чтобы обеспечивать функционирование этой системы согласно ее собственным законам. Таков смысл общеизвестного положения о том, что

рыночная экономика может функционировать только в рыночном обществе» (Поланьи 2014, с. 70).

Коммерческое общество представляет собой принципиально новый этап в эволюции общества-культуры, когда традиционная аграрная община постепенно вытесняется промышленным обществом-системой. Система образуется дифференциацией и интеграцией людей и смыслов. Дифференциация состоит в том, что люди специализируются и конкурируют, смыслы разделяются и умножаются. Интеграция общества-системы происходит и со стороны смыслов – в виде их сложения, и со стороны людей – в виде кооперации и администрации:

«... Развитие организма – будь то социального или естественного – обусловлено углубляющимся разделением функций между его различными частями, с одной стороны, и все более тесной связью между ними – с другой. Каждая часть становится все менее и менее самообеспечивающейся, ее благосостояние становится все более и более зависимым от других частей, вследствие чего всякое нарушение в одной части высокоразвитого организма скажется также и на других его частях. Это возрастающее разделение функций, или, как его называют, “дифференциация”, проявляется себя в промышленности в таких формах, как разделение труда, развитие специализированных квалификаций, знаний и машин, тогда как “интеграция”, т. е. усиливающаяся глубина и прочность связей между различными частями производ-

ственного организма, проявляется в таких формах, как возрастание надежности коммерческого кредита, средств и навыков общения при помощи морского и шоссейного транспорта, железных дорог и телеграфа, почты и печатного станка» (Маршалл 2007, с. 266).

Для античности было характерно противостояние двух пиков на адаптивном ландшафте смыслов: цивилизации и варварства. Коллапс Западной Римской империи привел к очередным «темным векам» и выравниванию ландшафта: бывшие варвары интегрировались в латинское общество-культуру, а бывшие римские провинции интегрировались в варварские государства. Это создало условия для поиска новых социально-культурных пиков. Последовавшее развитие сельского хозяйства в Европе стало предпосылкой для коммерческой революции, зарождение которой можно отнести уже к X веку (см. Lopez 1976, p. 56; Malanima 2009, p. 278).

Причины коммерческой революции, произошедшей в Европе, следует искать в особенностях дифференциации и интеграции средневековых европейских обществ-культур, в уровне их разнообразия, связности, взаимозависимости, способах обучения людей и адаптации смыслов. Источником социально-культурного разнообразия в Европе являлись как природные, так и культурные причины. Среди этих причин – сложный рельеф местности, в котором равнины перемежаются горами, многочисленные реки вдаются в сушу, а мно-

гочисленные полуострова вдаются в море (см. Галор 2022, с. 211-212). Еще одна причина связана с положением Европы на краю Евразии. Средневековая Европа была конечным пунктом для переселения многих народов, ее можно назвать страной мигрантов и их потомков. Даже те великие переселения по евразийским степям, которые непосредственно не затронули Европу, повлияли на ее развитие: монгольские армии открыли пути, по которым из Китая на запад пришли четыре великих открытия – компас, порох, бумага и книгопечатание.

Коммерческая революция началась благодаря постепенному повышению производительности в сельском хозяйстве, но свою точку опоры она нашла в городах, прежде всего в городах-государствах Италии. Это видно, например, по развитию бухгалтерского учета. Метод двойной записи первыми открыли инки благодаря особенностям кипу, но европейцы изобрели его самостоятельно. В конце XIII – начале XIV века им пользовались Аматино Мануччи, ведя записи для компании Джованни Фарольфи, и счетоводы Генуэзской республики, но его история в Европе, видимо, уходит в более ранние времена. Лука Пачоли в 1494 году изложил принципы двойной записи в виде практического руководства. Как отмечал Вернер Зомбарт, двойная бухгалтерия проложила дорогу для капитализма, поскольку послужила *систематизации* коммерческой деятельности (Sombart 1919-1927, Bd. 2, Hbd. 1, S. 118-119).

Деньги как вещественное выражение стоимости зарождаются в торговле как совокупности разрозненных актов обмена. Но стоимость как *общественно необходимая масса* потребительных ценностей, как общественно необходимое количество воплощенных в них культурных битов, получает свое полное развитие лишь в товарном рынке как *системе* обмена. Лишь тогда деньги перестают быть потребительной ценностью и становятся стоимостью, когда они теряют всякую иную полезность, когда их единственной полезностью становится выражение стоимости. Золотая монета еще не является окончательной формой денег, поскольку она может быть переплавлена в украшение или технический элемент. Подлинными деньгами становятся лишь кредитные, или фиатные, деньги.

Эпизодические займы не формируют кредит, кредит формируется лишь *системой* финансового рынка, на котором происходит умножение денег благодаря механизмам кредитной эмиссии – выпуска кредитных денег в виде бухгалтерских записей и коммерческих документов – поручений, чеков, векселей, банкнот и т. д.:

«Неограниченный кредит был великой смазкой коммерческой революции. Это было совершенно новое явление. Мы видели, что греко-римская экономика была хорошо обеспечена наличными деньгами всех видов, но плохо подходила для коммерческого кредита в больших масштабах, и что экономика варварской эпохи испытывала недостаток как в на-

личных деньгах, так и в кредите; она никогда не уходила далеко от земли. Взлет следующего периода был вызван не массовым вложением наличных денег, а более тесным сотрудничеством людей, использующих кредит. Это произошло не в Германии, где между X и XII веками начали действовать новые серебряные рудники, а в Италии, где пропасть между аграрными капиталистами и купцами сузилась. Некоторые представители низшей знати извлекли из сокровищниц драгоценные металлы, купцы превратили слитки в монеты, матросы и солдаты распорядились военными трофеями. Эти скромные вклады в капитал имели большое значение, потому что кредит позволял небольшим вложениям наличных денег работать одновременно более чем в одном месте» (Lopez 1976, p. 72).

Коммерческая революция состояла в интеграции разрозненных актов обмена в единую *систему рынков* и дифференциации средневекового общества, в ходе которой сформировалась новая категория людей, активно участвовавших в товарно-денежном обмене – *коммерческая категория*. К этой категории мы относим людей, существование которых в значительной степени зависело от товарно-денежных операций, но которые в прочих отношениях принадлежали к самым разным сословиям и специальностям: купцов, которые расширяли свои торговые и финансовые предприятия; некоторых феодалов, которые переводили своих крестьян с натуральных на денежные повинности; фермеров, которые тор-

говали на местных рынках излишками своей продукции; ремесленников, которые объединялись в гильдии для совместной закупки сырья или продажи готовой продукции; поденных рабочих и наемных солдат, продававших свои труд и самую свою жизнь. Появление коммерческой категории само по себе еще не означало падения традиционного общества с его общинами и усадьбами, поскольку производство продовольствия росло медленными темпами и сдерживало рост городов. На первых порах коммерческая революция лишь разжигала новые потребности верхов, но не давала средств для их удовлетворения:

«До Добба считалось, что интенсификация рыночного обмена и возрастающая роль денег привели к упадку феодализма. Однако Добб показал, что деньги и обмен на самом деле укрепляют крепостничество и феодализм. Возникновение купеческого капитала было вполне совместимо с феодализмом. Скорее, причиной кризиса системы была экономическая слабость феодального способа производства в сочетании с растущей потребностью правящего класса в доходах. Отсутствие стимула к труду и низкий уровень техники ограничивали производительность труда крестьян. Дальнейшее развитие производительных сил было сковано эксплуатацией со стороны высшего класса» (Heller 2011, p. 26).

Вместе с тем коммерческая революция впервые открыла возможность для накопления стоимости в руках коммерческой категории и для инвестиций в технологии. Прежде все-

го это касалось транспорта – вспомним каравеллу, компас и другие усовершенствования в перевозках на дальние расстояния. Если образование коммерческой категории было одним из ключевых событий *дифференциации*, необходимой для образования общества-системы, то рынки, транспорт и связь играли важную роль в его *интеграции*. Однако наиболее видную роль в интеграции общества-системы, складывании коммерческого общества, сыграли государства.

«Две руки» общества-системы

Вождество или империя как механическое соединение общин, скрепленных между собой союзами или силой оружия, не образуют социально-культурную систему. И вождество, и империя, как бы велики они ни были, образуют лишь административно-политическую *надстройку* над традиционным общинно-культурным *базисом*. Всепроникающая *система смыслов* образуется лишь по мере того, как борьба национальных государств, религиозные споры и конкуренция на мировом рынке разрушают традиционные общины и ставят безличные законы, контракты и выгоду на место персонализированных традиций, взаимности и репутации.

С постепенным исчезновением старой античной границы между цивилизацией и варварством пришла новая социально-культурная граница – между мировыми религиями. Мировая религия создает общество-культуру, выходящую за

пределы общин и политий, и тем самым создает новые условия для общения людей и возрастания смыслов. Мировые религии в не меньшей степени, чем мировые империи, стали предтечей мирового рынка. Христианско-мусульманское соперничество вело к крестовым походам, падению Константинополя и Реконкисте – которые, в свою очередь, стали крупнейшими вехами на пути к Великим географическим открытиям. Европейская коммерческая революция началась с небольших изменений в сельском хозяйстве, обращении и потреблении, но свой основной толчок она получила от географических открытий, которые принесли в Европу новые смыслы и создали новые потребности. Географические открытия, колониальные захваты и дальняя торговля стали теми решающими событиями, которые превратили локальную европейскую культуру в мировую капиталистическую систему разделения, умножения и сложения смыслов:

«Ортодоксальное учение начинало с постулирования склонности индивида к обмену, дедуцировало из нее логическую необходимость появления местных рынков и разделения труда и, наконец, выводило отсюда необходимость торговли, в конечном счете – торговли внешней, в том числе даже торговли дальней. В свете наших современных знаний мы должны почти полностью изменить порядок аргументации: действительным отправным пунктом является дальняя торговля, результат географического размещения товаров и обусловленного географией же “разделения труда”» (Пола-

нии 2014, с. 72).

Капиталистическая система построена на безостановочном возрастании смыслов, любой перерыв в таком возрастании ведет к ее кризису. Условием для возрастания смыслов, в свою очередь, является расширение общества, на которое она опирается, вовлечение в систему смыслов все новых и новых людей – будь то за счет роста рождаемости, захвата колоний, расширения международной торговли, иммиграции или каких-либо иных способов. Возрастание смыслов требует разделения деятельности, разделения труда, а масштабы разделения труда, как заметил Адам Смит, ограничиваются размерами рынка, то есть размерами общества:

«Так как возможность обмена ведет к разделению труда, то степень последнего всегда должна ограничиваться пределами этой возможности, или, другими словами, размерами рынка. Когда рынок незначителен, ни у кого не может быть побуждения посвятить себя целиком какому-либо одному занятию ввиду невозможности обменять весь излишек продукта своего труда на необходимые продукты труда других людей» (Смит 1962, с. 30).

Расширение общества-системы ведет к складыванию все более сложного социально-культурного порядка. Перефразируя Зигмунта Баумана, для расширенного самовоспроизводства характерно постоянно возрастающее количество возможных состояний общества-культуры, все больше информации требуется для полного устранения всей неопре-

деленности относительно его фактического состояния (см. Bauman 1973, p. 52). Нужно еще раз повторить, что социально-культурный порядок не сводится к институтам как нормам общения, он включает в себя также технологические и психологические нормы. Упорядоченные структуры и паттерны являются способом сокращения неопределенности. «... Мы все согласны с тем, что мы имеем в виду, когда используем термин “структура” как в широком смысле антоним “беспорядку”» (Bauman 1973, p. 54).

В разделении, умножении и сложении порядка проявляет себя природа смысла как единства абстрактного и конкретного: усложнение порядка не сводится к его расширению, увеличению количества норм и распространению их на все более широкий круг людей – например, все более обширному налоговому законодательству. Усложнение порядка означает и его углубление – появление все новых устойчивых смыслов, общих и особенных норм, проникновение порядка во все сферы общества-системы – в технологические процессы, семейные, дружеские и профессиональные отношения, образование, религию, искусство, спорт и т. д.

Разделение порядка выразилось в развитии национальных рынков и национальных государств. В случае с рынками появление новых норм и идеалов вело к ускорению культурного отбора, то есть отбору деятелей, наиболее приспособленных к среде товарно-денежного обмена. В чем состоит функция рынка как фазы обращения в цикле самовоспроизвод-

ства общества-системы? В том, чтобы из множества решений индивидов производить общественный выбор, который не сводится к сумме индивидуальных решений. Согласно известному выражению Адама Смита, невидимая рука рынка двигает людей к целям, которые не входили в их намерения.

«Поскольку каждый отдельный человек старается по возможности употреблять свой капитал на поддержку отечественной промышленности и так направлять эту промышленность, чтобы продукт ее обладал наибольшей стоимостью, постольку он обязательно содействует тому, чтобы годовой доход общества был максимально велик. Разумеется, обычно он не имеет в виду содействовать общественной пользе и не сознает, насколько он содействует ей ... Он преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения» (Смит 1962, с. 332).

Брюс Скотт отмечает, что для своего развития капиталистическая система должна иметь не одну, а две руки: невидимую руку, которая скрыта в рыночном механизме ценообразования, и видимую руку государства, которая проявляет себя через законодательство и бюрократию. *Отбор* в одиночку не может создать систему, в этом ему должен помочь *выбор*. У правительства всегда есть стратегия, какой бы неявной, недалёковидной или непоследовательной она ни была:

«Эволюция капиталистической системы является в та-

кой же степени политическим явлением, как и экономическим, и, в частности, она требует видимой руки политических субъектов, осуществляющих власть через политические институты, такие как выборы и законодательные органы, – эта деятельность заметно отличается от неуправляемой или невидимой руки, суть которой так проницательно понял Смит» (Scott 2011, p. 28). «Видимая рука правительственных деятелей неизбежно участвует в создании и поддержании институциональных структур, которые, в свою очередь, формируют рынки, на которых действует невидимая рука ценообразования. Капитализм не может ни возникнуть, ни развиваться без такого постоянного человеческого вмешательства» (Scott 2011, p. 37).

Видимая рука не ограничивается правительством. Силы, находящиеся вне правительства, поддерживающие его или противодействующие ему, также влияют на развитие общества-системы. Стратегии низов создавали капиталистическое общество-систему в не меньшей мере, чем стратегии верхов; крестьянские восстания создавали конкурентную среду в не меньшей мере, чем купеческие компании. В подрыве простого самовоспроизводства в равной степени участвовали видимая и невидимая рука, администрация и конкуренция, «вгрызаясь» в основанную на кооперации традиционную общину. Государства, преследуя политику меркантилизма, выдавали грамоты «индским» компаниям; проводили заимствования, создававшие рынки капитала; вели

политику защиты внутреннего рынка путем тарифного регулирования. Коммерсанты развивали банкирские и купеческие дома, расширяли надомное производство, переводили сельских работников на денежные повинности и поденную плату.

«В политическом отношении централизованное государство представляло собой структуру нового типа, призванную к жизни коммерческой революцией, которая переместила центр тяжести западной цивилизации от Средиземноморского бассейна к берегам Атлантики, вынудив таким образом отстававшие в своем развитии народы крупных аграрных стран объединиться в организованное целое в интересах торговли и промышленности. В сфере внешней политики создание суверенной центральной власти было требованием дня; соответственно меркантилистские принципы управления государством подразумевали использование ресурсов всей территории для нужд власти в международных делах. Во внутренней политике необходимым побочным результатом подобных действий стало национальное объединение стран, раздробленных феодальным и муниципальным партикуляризмом. С экономической же точки зрения инструментом такого объединения был капитал, т. е. наличные средства частных лиц, существовавшие в виде крупных денежных накоплений и потому особенно удобные для использования в коммерции. Наконец, административный механизм, на который опиралось в своей экономической поли-

тике центральное правительство, был обеспечен распространением традиционного муниципального устройства на более обширную территорию государства» (Поланьи 2014, с. 79, перевод исправлен).

Холодная социальность не только проникает внутрь общин и разрушает старые социальные связи, основанные на родстве и личных отношениях, но и заполняет все социально-культурное пространство внутри государственных границ, создавая *нацию* как безличную общность, общность не людей, а смыслов. Национальное государство несет с собой новые затраты, но и новые выгоды:

«Для Смита государство было самым важным институтом, от которого зависело современное коммерческое общество. Смит считал, что, хотя государство должно отказаться от своей прямой экономической роли в обеспечении соблюдения тарифов, ставок заработной платы и других ограничений в торговле, размер и функции государства на самом деле будут расти с развитием коммерческого общества. Преимущества коммерческого общества требовали большего государства, но богатство, создаваемое хорошо функционирующей рыночной экономикой, делало экономическое бремя государства терпимым» (Muller 2008, p. 35).

Коммерческая революция сочетала в себе два связанных процесса: *дифференциацию* и *интеграцию* людей и смыслов. Разделение и сложение смыслов вело к расширению системы. Расширение государства и рынка происходило не толь-

ко внутри, но и вне национальных границ – в соперничестве за колонии и торговые пути. Коммерческие нации возникают в кооперации и конкуренции с другими коммерческими нациями:

«Нация, желающая разбогатеть при помощи внешней торговли, наверное скорее достигнет своей цели, если все ее соседи – богатые, трудолюбивые и коммерческие нации. Великая нация, окруженная со всех сторон кочующими дикарями и бедными варварами, может, без сомнения, приобрести богатства путем возделывания своих земель и путем внутренней торговли, но отнюдь не путем торговли внешней» (Смит 1962, с. 361, перевод исправлен).

Одновременное действие дифференциации и интеграции вело к динамическому сочетанию централизации и децентрализации, характерному для Европы XIV – XVII веков. Это касалось и экономической, и политической, и культурной* деятельности. В экономическом плане общество-система было как продуктом конкуренции политических и хозяйственных единиц на ближних и дальних рынках, так и продуктом администрации со стороны централизованных государств, городских советов и управляющих усадьбами. В политическом плане феодальная раздробленность сопровождалась централизацией власти, централизация власти в абсолютистских государствах – аристократической фрондой и конкуренцией с другими абсолютистскими государствами. Общество-система было объектом, и вместе с тем субъек-

том происходивших в нем процессов. Национальная культура* формировалась одновременно с национальными рынками и национальными государствами. Капитализм сумел разрушить старые средневековые формы регламентации европейского хозяйства только в союзе со складывающейся национально-государственной властью и религиозными течениями, возникшими в ходе Реформации (см. Вебер 1990, с. 91 сл.).

Накопительство, прибыль и капитал

С точки зрения культуры* коммерческая революция состояла в становлении двух явлений, на которых основано капиталистическое общество-система – потребительства и накопительства, или, как говорил Макс Вебер, «приобретательства». Потребительство – это *субъективная* крайность, в которой субъект сводит всю культуру к удовлетворению своих растущих потребностей, не интересуясь тем, каков смысл такого приращения. Накопительство – это *объективная* крайность, когда единственной потребностью субъекта становится приращение смыслов как таковое, без всякого отношения к его личным потребностям. Если капиталистическое потребительство отличается от предшествовавших ему способов потребления прежде всего *количественно* – то есть своим постоянным возрастанием и все более массовым характером, то капиталистическое накопительство отличается

качественно:

«В характере капиталистического предпринимателя часто обнаруживаются известная сдержанность и скромность, значительно более искренние, чем та умеренность, которую столь благоразумно рекомендует Бенджамин Франклин. Самому предпринимателю такого типа богатство “ничего не дает”, разве что иррациональное ощущение хорошо “исполненного долга в рамках своего призвания”. Именно это и представляется, однако, человеку докапиталистической эпохи столь непонятным и таинственным, столь грязным и достойным презрения. Что кто-либо может сделать единственной целью своей жизненной деятельности накопление материальных благ, может стремиться к тому, чтобы сойти в могилу обремененным деньгами и имуществом, люди иной эпохи способны были воспринимать лишь как результат извращенных наклонностей» (Вебер 1990, с. 90).

По мере своего исторического становления стоимость в ее вещественной форме денег все больше становится *главной* потребительной ценностью. В этом состоит суть накопительства как специфической формы капиталистического потребления. Стяжательство не является исключительной характеристикой *капиталистического* общества, оно было характерно и для *традиционных* обществ, которым были известны деньги (см. Вебер 1990, с. 78). Однако особенность расширенного самовоспроизводства состоит в том, что здесь накопление становится основным жизненным мотивом для

коммерческой категории. Как показал в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1904) Макс Вебер, накопительство парадоксальным образом проложило себе дорогу через страх смерти и стремление удостовериться в том, что ты принадлежишь к числу предназначенных Богом к спасению. Согласно учению кальвинизма и некоторых других течений аскетического протестантизма люди делятся на две категории – тех, кого Бог предназначил к вечной загробной жизни, и тех, кого он обрек на вечные муки. Узнать, к какой именно категории ты принадлежишь, можно лишь через деятельность – призвание и профессию:

«... Аскеза превращалась в силу, “что без числа творит добро, всему желая зла” (зло в ее понимании – это имущество со всеми его соблазнами). Дело заключалось не только в том, что в полном соответствии с Ветхим заветом и с этической оценкой “добрых дел” эта сила видела в стремлении к богатству как *самоцели* вершину порочности, а в богатстве как *результате* профессиональной деятельности – Божье благословение; еще важнее было другое: религиозная оценка неутомимого, постоянного, систематического мирского профессионального труда как наиболее эффективно аскетического средства и наиболее верного и очевидного способа утверждения возрожденного человека и истинности его веры неминуемо должна была служить могущественным фактором в распространении того мироощущения, которое мы здесь определили как “дух” капитализма. Если же огра-

ничение потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет *накопление капитала* посредством принуждения к *аскетической бережливости*. Препятствия на пути к потреблению нажитого богатства неминуемо должны были служить его производительному использованию в качестве *инвестируемого капитала*» (Вебер 1990, с. 198-199).

Таким образом, накопление денег и имущества служит лишь подтверждением профессионального призвания, удостоверяющего спасение души. Накопительство, таким образом, нашло окольный путь для укоренения в мотивах коммерческой категории, будучи при этом по своей сути никак не связано с ее посясторонними потребностями. Добродетель капиталиста состоит в том, что он не проедает, а накапливает стоимость, и делает он это, чтобы убедиться, что в загробной жизни он попадет в рай. Утилитарные следствия вызываются идеальными причинами. Впрочем, протестантизм ни в коем случае не был *причиной* капитализма, это было лишь то выражение, которое общий процесс становления капиталистического общества-системы нашел в смысловом домене религии:

«... Мы ни в коей степени не склонны защищать столь нелепый доктринерский тезис, будто “капиталистический дух” (в том смысле, в каком мы временно употребляем это понятие) *мог* возникнуть *только* в результате влияния определенных сторон Реформации, будто капитализм как *хозяй-*

ственная система является продуктом Реформации. Уже одно то, что ряд важных *форм* капиталистического предпринимательства, как известно, значительно *старше* Реформации, показывает полную несостоятельность подобной точки зрения. Мы стремимся установить лишь следующее: играло ли *также* и религиозное влияние – и в какой степени – определенную роль в качественном формировании и количественной экспансии “капиталистического духа” и какие конкретные *стороны* сложившейся на капиталистической основе *культуры* восходят к этому религиозному влиянию» (Вебер 1990, с. 106).

Расширение общества-системы происходило во всех элементах его порядка. Превращение деятельности и ее продуктов в потребительную ценность и стоимость создавало почву для наемного труда на одной стороне и получения прибыли на другой. По мере разрушения общин и интеграции людей в коммерческом обществе необходимая и добавленная деятельность все больше превращались в необходимую и добавленную стоимость. Усложнение общества-системы в целом по сравнению со сложностью отдельно взятого человека означало, что добавленная стоимость возрастала быстрее, чем необходимая стоимость, а следовательно, возрастала и разница между ними – прибавочная стоимость, или прибыль, которую можно было накапливать. Отсюда капитал, который, согласно известному определению Маркса, представляет собой стоимость, которая самовозрастает благодаря

тому, что она присоединяет к себе прибавочную стоимость: «... Стоимость становится здесь субъектом некоторого процесса, в котором она, постоянно меняя денежную форму на товарную и обратно, сама изменяет свою величину, отталивает себя как прибавочную стоимость от себя самой как первоначальной стоимости, самовозрастает. Ибо движение, в котором она присоединяет к себе прибавочную стоимость, есть ее собственное движение, следовательно ее возрастание есть самовозрастание» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 165).

Накопление стоимости является выражением возрастания смыслов, их разделения и сложения. Если бы смыслы могли возрастать непрерывно, так сказать, бесшовно, то не было бы необходимости в накоплении той или иной суммы капитала, достаточно было бы постоянно реинвестировать прибыль. Однако смыслы не могут возрастать непрерывно, в их усложнении всегда есть разрывы. Соха не может превратиться в плуг в результате медленных, незаметных и непрерывных изменений в себе самой. Всегда наступает момент, когда работнику приходится выбросить старое орудие и заменить его новым. Точно так же ремесленная мастерская не может превратиться в завод только путем накопления мелких изменений. Рано или поздно приходит момент, когда приходится построить новое здание или установить новую машину:

«Накопление, превращение прибавочной стоимости в капитал, по своему реальному содержанию есть процесс вос-

производства в расширенном масштабе, независимо от того, выражается ли такое расширение экстенсивно, путем строительства новых фабрик в дополнение к старым, или интенсивно, путем увеличения масштаба производства на данном предприятии» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 360-361).

Вводя понятия простого и расширенного самовоспроизводства людей по аналогии с понятиями простого и расширенного воспроизводства товаров, мы хотели бы подчеркнуть, что простое самовоспроизводство сохраняется внутри расширенного как его элемент, и оно опирается на простое воспроизводство товаров внутри их расширенного воспроизводства:

«Различают *простое воспроизводство*, при котором процесс производства возобновляется из года в год в неизменных размерах, и *расширенное воспроизводство*, при котором он возобновляется во все увеличивающихся размерах. Простое воспроизводство было типично для докапиталистических формаций, где на протяжении длительных периодов процесс производства возобновлялся на прежней технической базе и в неизменных размерах, хотя и в них в конечном счете происходил рост производства. При капитализме погоня за прибавочным продуктом и конкуренция побуждают капиталистов осуществлять уже не простое, а расширенное воспроизводство, что в капиталистических условиях означает *накопление капитала*. Тем не менее простое вос-

производство продолжает существовать в качестве реально-го элемента расширенного воспроизводства: составной частью воспроизводства в увеличивающихся масштабах является воспроизводство того количества материальных благ, которое производилось в предыдущий период» (Румянцев и др. 1972-1980, т. 1, с. 266).

Возрастание масштабов общества-системы, масштабов производства, обращения и потребления, выразилось в накоплении прибыли и образовании все больших капиталов. То, что в процессе исторического развития прибыль появилась первой, и лишь затем появился капитал, видно со всей наглядностью из истории систематизации коммерческой деятельности на счетах бухгалтерского учета:

«Исторически становление системы двойной записи происходило в два этапа: в результате первого этапа появился счет прибылей и убытков; в результате второго – счет капитала. В новой главной книге семьи Соранцо, которая восходит к XV веку, есть счет прибылей и убытков, но нет счета капитала; торговая книга Андреа Барбариго, которую он вел в 1430 – 1440 годах, имеет, наконец, и счет движения капитала» (Sombart 1919-1927, Bd. 2, Hbd. 1, S. 114).

Душеспасительные мотивы, о которых говорит Вебер, «объясняли» коммерческой категории смысл систематической профессиональной деятельности и накопления стоимости, а систематическая деятельность и накопление стоимости вели к возрастанию общества-системы. В ходе коммерче-

ской революции сначала произошла дифференциация средневекового общества и образовалась коммерческая категория, а затем коммерческая категория распространилась на *все* общество, вовлекая низы общества в ряды наемных рабочих и верхи в ряды капиталистов. Коммерческая категория возникла не из ниоткуда, не была она и исключительно городским по своему происхождению явлением, она возникла из самой традиционной сельской общины:

«Байерс, расширяя точку зрения Хилтона и выступая против Бреннера, считает крестьянство социально воинственным, а его верхний слой – активной базой зарождающегося класса капиталистов, стремящегося искать возможности на рынке. Возможность представилась во время позднесредневекового кризиса с распадом ограничений феодализма. Все больше освобождаясь от ограничений ветшающей усадьбы, богатые крестьяне искали экономические возможности, приобретали доступ к большему количеству земли, продавали все большее количество скота и зерна и использовали все большее количество наемного труда. Огораживания XVI века превратили этот импульс в капиталистическое накопление» (Heller 2011, p. 49).

Этот новый замкнутый круг, в котором все более систематическая деятельность и накопление капитала ведут к возрастанию прибавочной стоимости, а возрастание прибавочной стоимости ведет к еще более систематической деятельности и еще большему накоплению капитала, стал ос-

новой всего расширенного самовоспроизводства. Капитализм «безусловно тождествен стремлению к наживе в рамках непрерывно действующего рационального капиталистического предприятия, к непрерывно *возрождающейся* прибыли» (Вебер 1990, с. 48). «... Целью и побудительным мотивом капиталистического производства является ... получение прибавочной стоимости и ее капитализация, т. е. накопление» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 573).

2. Деятельная сила и капитал

Коммерциализация деятельной силы

В традиционном обществе не было *границы* между местом-временем производства и местом-временем потребления. В натуральном хозяйстве, составлявшем основу традиционной общины, производство и потребление продуктов объединены по месту, а иногда и по времени, они происходят внутри одного и того же хозяйства. Для людей было обычным делом работать «залпом», а затем праздновать и отдыхать, как предписано матерью-природой, а не трудиться на предприятии в одном и том же натужном темпе час за часом, день за днем, всю рабочую неделю, чтобы отдыхать дома по вечерам и в выходные (см. Гребер 2020, с. 138-139).

Традиционная психология может быть непонятной совре-

менному человеку, воспитанному на идеалах потребительства. Как показал Макс Вебер на примере сдельного труда в сельском хозяйстве, возможность зарабатывать больше денег приводила только к сокращению трудовых усилий традиционного работника:

«Увеличение заработка привлекало его меньше, чем облегчение работы: он не спрашивал: сколько я смогу заработать за день, увеличив до максимума производительность моего труда; вопрос ставился по-иному: сколько мне надо работать для того, чтобы заработать те же 2,5 марки, которые я получал до сих пор и которые удовлетворяли мои *традиционные* потребности? Приведенный пример может служить иллюстрацией того строя мышления, который мы именуем “традиционализмом”: человек “по своей природе” не склонен зарабатывать деньги, все больше и больше денег, он хочет просто жить, жить так, как он привык, и зарабатывать столько, сколько необходимо для такой жизни. Повсюду, где современный капитализм пытался повысить “производительность” труда путем увеличения его интенсивности, он наталкивался на этот лейтмотив докапиталистического отношения к труду, за которым скрывалось необычайно упорное сопротивление; на это сопротивление капитализм продолжает наталкиваться и по сей день, и тем сильнее, чем более отсталыми (с капиталистической точки зрения) являются рабочие, с которыми ему приходится иметь дело» (Вебер 1990, с. 81).

Для традиционного общества была характерна вытекавшая из многовековой практики стойкая вера в то, что не существует путей для длительного и устойчивого улучшения – ни самого человека, ни условий его жизни. В традиционном обществе люди предпочитали не зарабатывать деньги и потреблять, а выбирать, когда и сколько им работать, предпочитали отмечать праздники, соблюдать и воскресения, и «пьяные понедельники», и даже «похмельные вторники». Джон Хафтон писал в 1681 году:

«Когда вязальщицы или производители шелковых чулок имеют высокую цену за свою работу, они редко работают по понедельникам и вторникам, но проводят большую часть своего времени в пивной или играя в кегли ... Ткачи обычно напиваются в понедельник, во вторник у них похмелье, а в среду у них вышли из строя инструменты. Что касается сапожников, то они скорее будут повешены, чем не вспомнят о святом Криспине в понедельник ... и обычно это длится до тех пор, пока у них есть хоть пенни – свой или займы» (см. Thompson 1967, p. 72).

Как отмечает Торстейн Веблен в своей книге «Теория праздного класса» (1899), в традиционных обществах досугу отдается большее предпочтение по сравнению с ростом демонстративного потребления, что можно наглядно увидеть на примере одежды и моды. Для традиционных обществ характерны народные костюмы с устойчивым образом, тогда как для коммерческого общества характерна быстрая смена

модных стилей. Традиционный костюм более утилитарен и имеет меньше элементов, призванных продемонстрировать денежный статус, он отвечает другой культуре потребления:

«...В тех условиях, где норма демонстративного расточительства заявляет о себе менее властно, чем в больших современных городах с высокой культурой, относительно подвижное и богатое население которых задает сегодня тон в вопросах моды, – там вырабатываются постоянные стили одежды, которые будут выдерживать испытание временем. Страны и классы, которые таким образом выработали фиксированные, отличающиеся художественным исполнением стили в одежде, находились в таких обстоятельствах, что денежное соперничество в их среде происходило не в демонстративном материальном потреблении, а в демонстративной праздности» (Веблен 1984, с. 190).

В развитом товарном производстве полезность, как мера потребностей существования, становится синонимом товарности, а погоня за денежным статусом становится ловушкой и двигателем для развертывания потребностей. Ускоренная эволюция смыслов, проявляющая себя в форме потребительства и накопительства, стала необходимым условием для разрушения традиционной общины и ее уклада. Самообеспечение было устойчивой формой производства и потребления, которая в силу своего *замкнутого* характера препятствовала специализации и кооперации деятельности, усложнению и возрастанию смыслов. Даточное и простое то-

варное обращение, связывавшие общину с государствами и вожествами, лишь дополняли, но не разрушали ее. Государство, церковь и феодалы с их поборами и культами божественного и героического хотя и оказывали давление на общину, не могли и не хотели разрушать ее натуральную производственную основу. Расширение коммерческого общества, соблазны потребительства и накопительства, лишение собственных средств производства, денежное соперничество – вот чем была разрушена община.

По мере развития *простого* товарного производства происходит разделение деятельности и продуктов на потребляемые самим домохозяйством и те, которые домохозяйство производит для дани или продажи. Община покупает и продает, но покупает и продает только продукты деятельности, но не саму способность к деятельности, не деятельную силу. Разрушение замкнутой общины связано с коммерческой революцией, которая создала *развитое* товарное производство. Если при простом товарном производстве работник производит *потребительные ценности* для продажи на рынке, то при развитом товарном производстве он продает на рынке свою *деятельную силу*. Поскольку работник больше не может продавать продукты своей деятельности, а вынужден отчуждать свою деятельную силу, постольку его *деятельность* превращается в *труд*. «...Труд есть лишь выражение человеческой деятельности в рамках отчуждения» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 42, с. 140). Становясь

предметом купли-продажи, *деятельная* сила превращается в *рабочую* силу:

«Под рабочей силой, или способностью к труду, мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные ценности» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 178, перевод исправлен).

Работник не противостоит капиталу как какая-то отдельная сущность. Капитал – это расширенное самовоспроизводство общества-системы, а работник, то есть субъект производства, является такой же необходимой частью капитала, как средства производства. Маркс тоже не избежал того, чтобы противопоставить работника капиталу, рабочий класс – классу капиталистов. На самом же деле и рабочие, и предприниматели – это лишь элементы и моменты в процессе расширенного самовоспроизводства, и их деятельная сила есть та потребительная ценность, которую они могут предложить обществу-системе:

«... Та потребительная ценность, которую рабочий может предложить капиталу, которую он таким образом вообще может предложить другим людям, не материализована в продукте, вообще не существует вне рабочего, следовательно, существует не действительно, а лишь в возможности, как его способность. Эта потребительная ценность становится действительностью только тогда, когда она возбуждается ка-

питалом, приводится им в движение, ибо деятельность без предмета есть ничто или в лучшем случае есть мыслительная деятельность, о которой здесь речь не идет. Как только эта потребительная ценность получает движение от капитала, она становится определенной производительной деятельностью рабочего; это есть сама его *жизнедеятельность*, направленная на определенную цель, а потому выявляющаяся в определенной форме» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. I, с. 216, перевод исправлен).

Для расширенного самовоспроизводства характерны работа и досуг «по часам». Часы – главным образом, солнечные, водяные и подобные им – существовали уже в античности, но именно появление механических часов знаменовало собой переход на следующую ступень эволюции смыслов, на котором сама деятельная сила стала предметом купли и продажи. Как говорит Дэвид Гребер, «в средневековой Европе люди говорили, что это занимает три “отченаша” или две варки одного яйца – это было широко распространено. Там, где нет часов, время измеряется действиями, а не действия – временем» (Гребер 2020, с. 143). Жизнь «по часам» происходит из средневековых монастырей, но механические часы, возникшие в XIV веке, быстро распространились на часовые башни на городских площадях (см. Мамфорд 2001, с. 347, 372). Великие географические открытия привели к открытию не только новых мест, но и нового времени: потребности морской навигации потребовали уменьшения и повышения

точности механических часов и вызвали к жизни хронометр. Наемный труд по сути стал возможен только после изобретения механических часов, которые задали способ систематизации индивидуального труда и сделали возможным деление труда на части. До Нового времени сама концепция купли-продажи труда с трудом укладывалась в головах:

Во-первых, «когда приобретается абстракция – рабочая сила, то покупатель затем использует ее в то время и в тех условиях, которые определяет именно он, а не “обладатель” рабочей силы (и обычно платит за нее после того, как ее потребил). Во-вторых, система наемного труда предполагает установление метода измерения приобретенного труда с целью оплаты; обычно это делается путем внедрения второй абстракции – рабочего времени. “Мы не должны недооценивать масштаб этих двух концептуальных шагов (в первую очередь в социальном отношении, а не в интеллектуальном): они были сложны даже для римских юристов” (см.: Finley M. I. *The Ancient Economy*. Berkley, 1973. P. 65–66)» (Гребер 2020, с. 407).

До начала Нового времени наемным трудом занимались рабы, так как переход от рабства к наемному труду было проще себе представить, чем переход к наемному труду от состояния свободного ремесленника или крестьянина (см. Гребер 2020, с. 141–142). Развитие наемного труда в Европе является отчасти результатом расширения европейской торговли и завоеваний за пределы континента. Отношения, связанные

с наймом моряков и солдат, переносились на отношения с рабочими внутри самой Европы. В Новое время концепция наемного труда распространилась на все общество, превратив его в коммерческое. Купля-продажа рабочей силы стала возможна только тогда, когда работники оказались отделены от тех средств производства, которые прежде позволяли им вести даточное или простое товарное хозяйство:

«... Существенное условие, необходимое для того, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, состоит в том, что владелец рабочей силы должен быть лишен возможности продавать товары, в которых овеществлен его труд, и, напротив, должен быть вынужден продавать как товар самое рабочую силу, которая существует лишь в его живом организме» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 179).

Расширение товарного производства сопровождалось отделением места производства от места потребления, то есть рабочего места от домохозяйства, и отделением средств производства от непосредственного производителя и от его повседневной деятельности. «Для того чтобы кто-то имел возможность продавать отличные от его рабочей силы товары, он должен, конечно, обладать средствами производства, например сырьем, орудиями труда и т. д.» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 179). Лишение крестьян и ремесленников их орудий труда в виде полей и мастерских было основным условием для превращения их деятельности в наемный

труд.

Коммерциализация деятельной силы связана как с разрушением традиционной общины и потерей возможностей для самообеспечения в деревне, так и с развитием промышленности и торговли в городах. Вацлав Смил называет это «толкающие и тянущие силы миграции» (Смил 2020, с. 340, перевод исправлен). В качестве одного из «толкающих» факторов традиционно рассматривается политика огораживания. Однако до XVIII века огораживания происходили в основном за счет изменения баланса сил внутри самих общин, раскачиваемых ветрами коммерческой революции. К 1700 году система открытых полей (при которой участки, обрабатываемые разными хозяйствами, не огораживаются и после сбора урожая возвращаются в общинное пользование) сохранилась лишь на 29% всей территории Великобритании. Только в XVIII веке огораживания стали проводить посредством парламентских актов, так что к 1850 году система открытых полей сохранилась лишь на 8% территории страны (см. Мокир 2017, с. 278). «Тянущими» факторами, которые привели к разрушению самообеспечения и даточного обращения в деревне и основанной на них традиционной общины, стали новые центры континентальной и морской торговли, центры добывающей и перерабатывающей промышленности. Индустриализация начиналась исподволь как надомное производство, когда крестьяне выполняли на дому заказы, размещаемые скупщиками, и лишь постепенно развернулась в фаб-

ричное производство, которое потребовало масштабной миграции из деревень в города.

Расширенное потребление есть производство рабочей силы

В традиционном обществе люди воспроизводят свою деятельную силу в общинах, удовлетворяя свои минимальные потребности посредством самообеспечения. В коммерческом обществе рабочие воспроизводят себя и свои семьи, продавая свою рабочую силу. Коммерциализация деятельной силы неразрывно связана с формированием развитого товарного хозяйства, при котором рабочий и его семья не могут самостоятельно воспроизвести себя, поскольку из-за возросшей специализации они больше не могут производить все множество необходимых им продуктов:

«Собственник рабочей силы смертен. Следовательно, чтобы он непрерывно появлялся на рынке, как того требует непрерывное превращение денег в капитал, продавец рабочей силы должен увековечить себя, “как увековечивает себя всякий индивидуум, т. е. путем размножения”. Рабочие силы, исчезающие с рынка вследствие изнашивания и смерти, должны постоянно замещаться по меньшей мере таким же количеством новых рабочих сил. Сумма жизненных средств, необходимых для производства рабочей силы, включает в себя поэтому жизненные средства таких заместителей, т. е.

детей рабочих» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 182).

Простое потребление для большинства членов традиционной общины сводилось к удовлетворению минимальных потребностей, необходимых для выживания, и эти минимальные потребности оставались по существу неизменными из поколения в поколение. В условиях традиционного хозяйства принцип наименьшего действия принимал форму минимизации труда. Высокий уровень рождаемости и большая семья были одним из компонентов простого самовоспроизводства:

«Энергозатраты на беременность и выращивание еще одного ребенка пренебрежимо малы по сравнению с его трудовым вкладом, а тот можно получать с очень раннего возраста. Как замечает исследователь: “Иметь много детей и передавать им трудовые обязанности как можно раньше является высокорациональным поведением в крестьянских обществах, где хорошая жизнь равняется минимальным трудовым затратам, а вовсе не обладанию большим количеством имущества”» (Смил 2020, с. 126).

Необходимо повторить, что экономия физических усилий не была связана с ленью крестьян, а вытекала из стратегии сохранения достигнутого: «... Упорное подчеркивание того факта, что крестьяне всегда и всюду рассматривали праздность как первичную социальную ценность, неприемлемо» (Смил 2020, с. 126).

Большая семья, характерная для крестьянской общины,

продолжала существовать и даже укрепляться в городах XVIII – XX веков, в том числе благодаря эксплуатации детского труда. Для раннего промышленного рабочего дети имеют даже большую ценность, чем для крестьянина. Затраты деятельности на обучение рабочего в середине XIX века едва ли превосходили, а на самом деле, видимо, отставали, от таких же затрат на обучение ремесленника в середине XVII века. Ремесленный труд требовал нескольких лет ученичества, а дети, занятые на европейских фабриках в XIX веке, не получали почти никакого обучения. Иными словами, минимальное действие на производство рабочего для фабрики было, возможно, даже меньше, чем минимальное действие, необходимое для производства ремесленника парой столетий раньше. Однако в течение XIX века ситуация стала меняться по мере перехода к расширенному потреблению.

Расширенное потребление состоит в постоянном и все более быстром развертывании потребностей. В коммерческом обществе потребности возрастают не только от поколения к поколению, но и для одного поколения на протяжении его жизни. При этом на каждом этапе потребности рабочих и их семей остаются *необходимыми* потребностями, то есть в общем случае не превышают тех требований, которые выдвигаются по отношению к рабочей силе со стороны общества-системы:

«Размер так называемых необходимых потребностей, рав-

но как и способы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и зависят в большой мере от культурного уровня страны, между прочим в значительной степени и от того, при каких условиях, а следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих. Итак, в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент. Однако для определенной страны и для определенного периода объем и состав необходимых для рабочего жизненных средств в среднем есть величина данная» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 182).

По мере коммерциализации деятельности рабочей силы необходимая деятельность постепенно и во все большей степени превращается в стоимость рабочей силы, то есть *необходимую стоимость*, равную стоимости потребительных ценностей, необходимых для удовлетворения потребностей рабочих и их семей. Энтропия рабочей силы не тождественна ее стоимости, в отличие от Маркса мы не сводим стоимость рабочей силы к количеству труда, необходимого на ее воспроизводство, но необходимая стоимость является показателем требований, предъявляемых обществом к энтропии рабочей силы и сложности труда.

Исторический процесс коммерциализации деятельности рабочей силы, превращения *необходимой деятельности* в *необходимую стоимость*, имеет свои пределы. В коммерческом об-

ществе место и время работы обособляются от места и времени потребления, а товары и услуги поступают в потребление из производства посредством обращения. Однако и в коммерческом обществе деятельная сила воспроизводится не только за счет деятельности, которая осуществляется на предприятиях, превращаясь в стоимость, но и за счет самообеспечения, то есть внутри домашнего хозяйства. Семья, домашнее хозяйство ставят пределы расширению коммерческого общества, и на протяжении всей своей истории капиталистическое общество-система стремится *преодолеть* эти пределы.

Люди воспроизводят себя не только в рабочее, но и во вне-рабочее время, не только в рамках предприятий, но и в рамках домохозяйств. Потребности рабочего и его семьи удовлетворяются как путем потребления товаров и услуг, приобретенных за заработную плату, так и путем удовлетворения потребностей за пределами коммерческого общества: человек спит, питается и выполняет множество других действий, не уплачивая за это деньги. Необходимая деятельность включает в себя не только *необходимый труд* – производство на предприятиях потребительных ценностей, которые затем поступают в домохозяйства через обращение, но и *необходимое потребление* – домашние дела и их результаты: приготовление блюд, поход в магазин, уборка квартиры и т. д. и т. п. Если *необходимый труд* превращается в деньги, в *необходимую стоимость*, то *необходимое потребление* превращается

непосредственно в продукты и услуги самого домохозяйства. Равным образом прибавочная деятельность включает в себя не только *прибавочный труд* – то есть производство присваиваемой капиталистами прибавочной стоимости, но и *прибавочное потребление* – то есть досуг или свободное время.

Выше мы видели, что в традиционном обществе подход работников к распределению времени состоял в том, чтобы между доходом и досугом выбирать досуг, и весь напор расширенного потребления с его потребительством и накопительством был направлен на то, чтобы побудить работников больше работать, а не заниматься собой. Этому напору противостояли природные ограничители. Смыслы эволюционируют, меняя границы между производством и потреблением, между необходимой и прибавочной деятельностью, но общий бюджет времени остается ограничен не только 24 часами, составляющими сутки, но и психофизиологическими особенностями человека – например, продолжительностью сна, необходимой для восстановления сил. Хотя необходимая продолжительность сна различна для разных людей, для большинства она колеблется вокруг 7 – 8 часов в сутки.

Необходимая деятельность	
Прибавочная деятельность	

Иллюстрация 5. Добавленная деятельность, или распределение времени

На иллюстрации 5 мы делим рабочую деятельность на необходимый и прибавочный труд. Для Маркса это деление означало также деление всего рабочего времени на необхо-

димое и прибавочное рабочее время. В действительности было бы правильнее говорить, что каждая минута рабочего времени содержит и необходимые, и прибавочные элементы. Таким образом, в целом добавленная деятельность делится на четыре части. Из этих четырех частей потребление работника включает в себя три части – быт h , необходимый труд v и досуг f . Прибавочный труд t и его продукты отчуждаются от рабочих и образуют источник для доходов капиталистов:

«Производство прибавочной стоимости или нажива – таков абсолютный закон этого способа производства. Рабочая сила может быть предметом продажи лишь постольку, поскольку она сохраняет средства производства как капитал, воспроизводит свою собственную стоимость как капитал и в неоплаченном труде доставляет источник добавочного капитала» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 632).

В главе 2 мы показали, что сложность смысла, измеренная в культурных битах, в среднем сходится к энтропии человека как источника (контр)фактов. Это означает, что сложность деятельности рабочего в среднем сходится к энтропии рабочей силы, рабочая деятельность сходится к необходимому труду. Откуда же тогда берутся прибавочный труд и прибавочная стоимость? Они вытекают не из личных потребностей и способностей рабочего, а из социально-культурного порядка, из разницы между личной сложностью и сложностью общества-системы в целом. Эта разница проявляется себя двумя способами. Первый способ Маркс называл

абсолютной, а второй способ – относительной прибавочной стоимостью. Первый способ состоит в том, что капиталистический порядок принуждает рабочего работать больше, чем это необходимо для воспроизводства его самого и его семьи. Второй способ состоит в том, что общество-система вырабатывает такие методы производства, которые повышают производительность и позволяют уменьшить количество труда и рабочего времени, необходимых для воспроизводства рабочего и его детей:

«Прибавочную стоимость, производимую путем удлинения рабочего дня, я называю абсолютной прибавочной стоимостью. Напротив, ту прибавочную стоимость, которая возникает вследствие сокращения необходимого рабочего времени и соответствующего изменения соотношения величин обеих составных частей рабочего дня, я называю относительной прибавочной стоимостью» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 325).

В традиционном обществе важнейшим отношением было отношение между прибавочной и необходимой *деятельностью*, между источником досуга и источником выживания. В обществе, основанном на купле-продаже труда, важнейшим отношением становится отношение между прибавочной и необходимой *стоимостью*, между источником прибыли и источником заработной платы. В коммерческом обществе *норма прибавочной деятельности* превращается в *норму прибавочной стоимости*. Вся история капитала есть ис-

тория увеличения прибавочного труда за счет сокращения трех других частей добавленной деятельности:

«Что такое рабочий день?» Как велико то время, в продолжение которого капитал может потреблять рабочую силу, дневную стоимость которой он оплачивает? Насколько может быть удлинен рабочий день сверх рабочего времени, необходимого для воспроизводства самой рабочей силы? На эти вопросы, как мы видели, капитал отвечает: рабочий день насчитывает полных 24 часа в сутки, за вычетом тех немногих часов отдыха, без которых рабочая сила делается абсолютно негодной к возобновлению своей службы. При этом само собой разумеется, что рабочий на протяжении всей своей жизни есть не что иное, как рабочая сила, что поэтому все время, которым он располагает, естественно и по праву есть рабочее время и, следовательно, целиком принадлежит процессу самовозрастания стоимости капитала. Что касается времени, необходимого человеку для образования, для интеллектуального развития, для выполнения социальных функций, для товарищеского общения, для свободной игры физических и интеллектуальных сил, даже для празднования воскресенья – будь то хотя бы в стране, в которой так свято чтут воскресенье, – то все это чистый вздор!» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 274).

Глядя на современную ему хозяйственную практику раннего промышленного общества, Маркс отмечал, что потребление рабочих оказывается сведено к необходимому труду

(стоимости рабочей силы) v и к «немногим часам» необходимого потребления h , что прибавочное потребление по существу исчезло, и все время жизни рабочего оказывается подчинено извлечению прибавочного труда m , присваиваемого капиталистами. Таким образом, потребление сводилось к простому воспроизводству рабочей силы, к повторению одного и того же минимального субъекта из поколения в поколение. Во времена, когда Маркс писал «Капитал», сколько-нибудь серьезное образование для представителей рабочего класса было практически исключено:

«Для того чтобы преобразовать общечеловеческую природу так, чтобы она получила подготовку и навыки в определенной отрасли труда, стала развитой и специфической рабочей силой, требуется определенное образование или воспитание, которое, в свою очередь, стоит большей или меньшей суммы товарных эквивалентов. Эти издержки на образование различны в зависимости от квалификации рабочей силы. Следовательно, эти издержки обучения – совершенно ничтожные для обычной рабочей силы – входят в круг стоимостей, затрачиваемых на ее производство» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 182-183).

В этом состояло принципиальное отличие рабочего от капиталистического предпринимателя. Как и рабочий, предприниматель получает свои доходы от работы, от участия в процессе производства, тот и другой являются работниками. Однако рабочий и предприниматель выполняют в производ-

стве две принципиально разные функции. Предприниматели занимаются *созданием и организацией* рабочих мест, а рабочие – *трудом*, то есть приведением рабочих мест в движение. Соответственно этому деятельную силу можно разделить на предпринимательскую и рабочую силу. На ранних этапах расширенного самовоспроизводства предпринимательская деятельность была значительно сложнее, чем труд рабочего, и опыт предпринимателя был гораздо богаче, чем опыт рабочего. Однако по мере развития производства необходимый опыт рабочего постепенно приближался к опыту предпринимателя. Возрастание смыслов, происходившее по мере развития капиталистического общества-системы, вело к возрастанию сложности рабочей силы. К концу XIX века и в особенности в XX веке учеба и игра уже были деятельностью, необходимой для воспроизводства работника, будь то предприниматель или рабочий.

Эволюция общества-системы показала, что возрастание сложности средств деятельности требует возрастания сложности деятельной силы, что накопление капитала на одной стороне требует накопления культурного и индивидуального опыта на другой стороне. Расширенное самовоспроизводство общества-системы требует расширенного потребления. А такое расширенное потребление, то есть накопление деятельной силы, может осуществляться только за счет прибавочной деятельности. Образование и воспитание требуют не только большей или меньшей суммы товарных эквивален-

тов сверх необходимого труда, то есть *участия в прибавочной стоимости*, но и того или иного *свободного времени*. Начальное, среднее и высшее образование представляют собой не что иное, как прибавочную стоимость и досуг, расходуемые на накопление культурного и индивидуального опыта, то есть на накопление деятельной силы – как в ее форме *предпринимательской* силы, так и в ее форме *рабочей* силы.

В XX веке деятельную силу стали называть «человеческим капиталом». Маркс в свое время подвергал критике это понятие, когда указывал, что продавая рабочую силу, рабочий получает лишь необходимую стоимость, но не участвует в присвоении прибавочной стоимости, и что поэтому рабочую силу называть капиталом неправильно:

«Эти экономисты говорят: одни и те же деньги реализуют здесь два капитала; покупатель – капиталист – превращает свой денежный капитал в живую рабочую силу, которую он присоединяет к своему производительному капиталу; с другой стороны, продавец – рабочий – превращает свой товар – рабочую силу – в деньги, которые он расходует как доход, благодаря чему он как раз и оказывается в состоянии снова и снова продавать свою рабочую силу и таким образом сохранять ее; следовательно, сама его рабочая сила и есть его капитал в товарной форме, являющийся постоянным источником его дохода. В действительности же рабочая сила есть его достояние (постоянно возобновляющееся, воспроизводящееся), а не капитал» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т.

24, с. 499).

Однако развитие начального, а затем среднего и высшего образования по сути означали, что рабочий класс стал принимать участие в присвоении прибавочной деятельности – как в форме прибавочной стоимости, так и в форме досуга. Участие в прибавочной стоимости принимало самые разные виды: рост заработной платы, государственное финансирование образования, пособия на детей, пособия на период безработицы, на повышение квалификации или смену профессии и т. д. При этом с возрастанием деятельной силы росла величина необходимой деятельности. То количество деятельности, которое считалось достаточным для формирования работника в XIX веке, стало совершенно недостаточным столетие спустя. Если в середине XIX века нормой был детский труд на промышленных предприятиях, то есть человек мог вступать в процесс производства, не имея по сути дела никакого образования и опыта, то в середине XX века нормой уже было обучение до наступления совершеннолетия.

Процессы перераспределения прибавочной стоимости носили и субъективный, и объективный характер: они были вызваны и борьбой со стороны рабочего класса за повышение заработной платы, социальные гарантии и сокращение рабочего дня, и потребностями в более квалифицированной рабочей силе со стороны капиталистических предприятий. Чем шире участвовал рабочий класс в присвоении прибавочной деятельности и ее результатов, тем меньше поводов

у него было к борьбе с капиталистическим порядком:

«Каким же образом большинству обществ удалось избежать “неизбежной классовой борьбы” и коммунистической революции, предсказанной в “Манифесте”? Согласно одной из теорий прогнозы не оправдались, поскольку угроза революции подтолкнула промышленно развитые страны внедрить меры, направленные на смягчение межклассовой напряженности и неравенства, например за счет расширения избирательных прав и возможности перераспределять богатство, а также роста государства всеобщего благосостояния. Однако есть и альтернативная теория, которая ссылается на критическую роль, которую человеческий капитал начал играть в процессе производства в эпоху индустриализации. Согласно этой точке зрения инвестиции в образование и обучение рабочей силы профессиональным навыкам обрели все большую важность для капиталистов, которые пришли к пониманию, что из всего капитала, находящегося в их распоряжении, именно человеческий является ключевым фактором, способным предотвратить снижение их прибыли» (Галор 2022, с. 89-90).

Потребление, сводящееся к быту h и необходимому труду v , позволяет воспроизводить рабочую силу лишь в постоянном масштабе, обеспечивает лишь простое ее воспроизводство. Для того, чтобы рабочая сила воспроизводилась в расширенном масштабе, чтобы она превратилась в человеческий капитал, необходимо, чтобы потребление включало

в себя также некоторую величину досуга f и некоторую долю прибавочной стоимости m . Как расширение производства на предприятии требует *инвестиций* I , так и расширение деятельности силы, повышение ее квалификации и сложности выполняемого ею труда требует вложений в личные опыт и образование, то есть *энвестиций* E . Если инвестиции производятся за счет части прибавочной стоимости – прибыли или средств, привлекаемых в счет будущей прибыли, – то энвестиции производятся за счет прибавочной деятельности – досуга и части прибавочной стоимости, которую мы называем *надбавкой*.

Реальный и номинальный капитал

Коммерческая революция привела к становлению капиталистического предприятия, на котором рабочее место отделяется от места потребления, рабочее время отделяется от времени потребления. Производительный капитал, необходимый для такого предприятия, делится на две части, постоянную и переменную:

«...Та часть капитала, которая превращается в средства производства, т. е. в сырой материал, вспомогательные материалы и средства труда, в процессе производства не изменяет величины своей стоимости. Поэтому я называю ее постоянной частью капитала, или, короче, постоянным капиталом. Напротив, та часть капитала, которая превращена в

рабочую силу, в процессе производства изменяет свою стоимость. Она воспроизводит свой собственный эквивалент и сверх того избыток, прибавочную стоимость, которая, в свою очередь, может изменяться, быть больше или меньше. Из постоянной величины эта часть капитала непрерывно превращается в переменную. Поэтому я называю ее переменной частью капитала, или, короче, переменным капиталом» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 220).

В отличие от Маркса, мы не сводим источник прибавочной стоимости к одной только рабочей силе, к труду рабочего. Как уже было показано, источником прибавочной *деятельности*, а следовательно и источником прибавочной *стоимости*, является разница между энтропией деятельной силы и сходящейся к ней сложности труда рабочих и предпринимателей с одной стороны – и энтропией общества-системы в целом и сходящейся к ней сложности совокупной деятельности с другой стороны. Это означает, что источником прибавочной стоимости является не голая сила рабочего, лишенного каких-либо средств, а деятельная сила работника, вооруженного средствами производства. В условиях капиталистического производства работник или трудовой коллектив, находящиеся за пределами предприятия, то есть лишенные средств производства, не в состоянии произвести ни необходимую, ни прибавочную стоимость. И необходимая, и прибавочная стоимость являются продуктами рабочей деятельности, осуществляемой на капиталистическом

предприятия. Такую деятельность могут вести лишь рабочие и предприниматели, соединенные со средствами производства. Сложность средств производства является неотъемлемой частью сложности труда. Не только переменный, но и постоянный капитал является источником добавленной стоимости – и ее необходимой, и ее прибавочной частей.

При этом капиталистический, или расширенный, порядок служит средством для извлечения прибавочной стоимости, понуждая рабочего производить больше труда, работать дольше и более интенсивно, чем это было бы необходимо для простого воспроизводства его самого и его семьи. Маркс сводил это понуждение к *эксплуатации*: «В процессе производства капитал развился в командование над трудом, т. е. над действующей рабочей силой, или самим рабочим. Персонифицированный капитал, капиталист, наблюдает за тем, чтобы рабочий выполнял свое дело как следует и с надлежащей степенью интенсивности» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 319). Однако на деле порядок действует и через *самоэксплуатацию*, которая вызывается возможностью получить надбавку и культурой* потребительства.

Эксплуатация рабочих со стороны капиталистов проявляла себя наиболее ярко на ранних этапах промышленной революции в форме удлинения рабочего дня, то есть при производстве абсолютной прибавочной стоимости: «... Чрезмерное удлинение рабочего дня предстало перед нами как характернейший продукт крупной промышленно-

сти» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 519). Однако, если величина рабочего дня ограничивается, как это происходило и законодательно, и на практике, то уменьшение необходимой части рабочего дня за счет повышения производительности, то есть производство относительной прибавочной стоимости, нельзя свести к одной лишь эксплуатации. В этом случае становится очевидно, что рабочие производят больше, чем потребляют, потому что они участвуют в социально-культурном процессе разделения, сложения и умножения смыслов.

Капитал, задействованный на капиталистическом предприятии, мы называем *реальным* капиталом. По существу, реальный капитал – это и есть действующее капиталистическое предприятие. Иными словами, реальный капитал – это капиталистическое производственное действие и его результат. Процесс кругооборота реального капитала проходит через три стадии, включающие в себя денежный капитал D , товарный капитал T и производительный капитал P . Как и Маркс, мы разделяем производительный капитал на постоянный и переменный – постольку, поскольку постоянный капитал c превращается в средства производства Cn , а переменный капитал v – в живую деятельную силу P .

Первая стадия: Капиталист появляется на товарном рынке и на рынке труда как покупатель; его деньги превращаются в товар, или продельывают акт обращения $D - T$.

Вторая стадия: Производительное потребление куплен-

ных товаров капиталистом. Он действует как капиталистический товаропроизводитель; его капитал совершает процесс производства. Результатом является товар большей стоимости, чем стоимость элементов его производства.

Третья стадия: Капиталист возвращается на рынок как продавец; его товар превращается в деньги, или проделывает акт обращения $T - D$.

Следовательно, формула для кругооборота денежного капитала такова: $D - T \dots P \dots T' - D'$, где точки обозначают, что процесс обращения прерван, а T' , равно как и D' , означает T и D , увеличенные на прибавочную стоимость» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 31).

Эта схема применима не только к промышленному, но и к торговому, финансовому и любому иному капиталистическому предприятию, целью которого является получение и накопление прибавочной стоимости или прибыли. При этом меняется только характер необходимых товаров, рабочей силы и средств производства: например, для торгового предприятия средства производства сводятся к торговому оборудованию и товарам для перепродажи, для финансового предприятия – к биржевым терминалам и ценным бумагам и т. д. Во всех этих случаях ведение предприятия предполагает наем рабочей силы и покупку средств производства, необходимых для осуществления производственного процесса – будь то в сфере промышленности, торговли, услуг или финансов. Во всех этих случаях результатом производственного про-

цесса является *продукт*, который в своей товарной форме T' должен быть продан на рынке, превращен в D' , и дело не меняется от того, является ли этим продуктом промышленное изделие, товар в розничной или оптовой сети, услуга или финансовый продукт.

Принципиально иной характер имеет кругооборот второго вида капитала, который Маркс называл *фиктивным*, а мы называем *номинальным*. Это – капитал, обращение которого не предполагает организации какого-либо предприятия. Обращение номинального капитала основано на *участии* капиталиста в прибылях капиталистических предприятий посредством инвестирования в ценные бумаги и иные активы, то есть в *права собственности*:



Иллюстрация 6. Обращение реального капитала $D_1 - D_1'$ и обращение номинального капитала $D_2 - D_2'$.

Таким образом, денежный капитал D играет двойную

роль. Как элемент в обращении реального капитала D_1 он служит созданию прибавочной стоимости в процессе производства, возрастая до D_1' . Как элемент в обращении номинального капитала D_2 он служит извлечению дохода от инвестиций в ценные бумаги и другие права, возрастая при этом до D_2' . Исторически денежный капитал D_2 начинается с отдельных актов кредитования предприятий и с формирования сравнительно небольших кредитных и банковских капиталов, но становление капиталистического общества-системы захватывает и сферу кредита, разделяя, складывая и умножая кредитные действия, превращая кредитные операции в *систему* номинального капитала, вплоть до огромных акционерных обществ. «Кредит создает акционерный капитал» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. II, с. 9). Необходимо подчеркнуть, что процент не является продуктом финансового предприятия, которое выполняет функции посредника при осуществлении инвестиций. Процент извлекается из кредитуемого предприятия. Брокер не производит доходы держателей ценных бумаг, он производит лишь услугу, за которую получает свою комиссию.

Реальный капитал, или предприятие, приносит *прибыль*. Номинальный капитал, или собственность, приносит *процент*. Доходы на номинальный капитал мы называем процентом на капитал или просто процентом, хотя в хозяйственном обиходе они имеют самое разное наименование в зависимости от вида актива, в который осуществляется инве-

стирование. Это касается, например, дивидендов, и в целом доходов от вложений в акции. Как выразился Маркс, «прибыль принимает здесь чистую форму процента» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 480). Если реальный капитал служит *процессу производства капитала* – извлечению прибавочной стоимости из процесса производства, то номинальный капитал служит *процессу обращения капитала* – извлечению процента из действующих предприятий, перетoku стоимости между странами, отраслями и предприятиями, направлению капитала в те предприятия, от которых инвесторы ожидают наибольшей доходности. Реальный и номинальный капиталы есть лишь две формы капитала как самовозрастающей стоимости. Маркс называл эту самовозрастающую стоимость, пронизывающую все условия деятельности в коммерческом обществе, *капиталом или капитальной стоимостью*: «Средства производства, с одной стороны, рабочая сила – с другой, представляют собой лишь различные формы существования, которые приняла первоначальная капитальная стоимость в результате совлечения с себя денежной формы и своего превращения в факторы процесса труда» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 220).

В условиях капиталистического производства средства деятельности «оживают» и предстают перед нами в лице *собственников номинального капитала* – собственного и заемного. Связь между стоимостью средств деятельности и номинальным капиталом можно наглядно увидеть в балансе ка-

питалистического предприятия. Если отвлечься от дебиторской и кредиторской задолженностей, связанных с состоянием текущих расчетов, то пассивы предприятия сводятся к номинальному капиталу, равному сумме собственного капитала, заемного капитала и нераспределенной прибыли, а активы – к реальному капиталу, воплощенному в товарах, деньгах и средствах производства.

Активы	Пассивы
Основные средства	Собственный капитал
Нематериальные активы	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)
Запасы	Заемный капитал
Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Денежные средства	
Итого активы	Итого пассивы

Иллюстрация 7. Баланс капиталистического предприятия

Капиталист, учредивший предприятие за счет собственного денежного капитала, выполняет обе функции – функцию активного организатора реального производства, или предпринимателя, и функцию пассивного собственника номинального капитала, или инвестора. Такой капиталист получает всю прибыль, которую приносит предприятие. Если же предприятие учреждается за счет привлечения сторон-

него денежного капитала – как, например, в случае учреждения корпорации – то акционеры, пассивные капиталисты, получают процент, а руководители предприятия, которые выполняют функцию активного капиталиста, получают разницу между валовой прибылью и процентом – чистую прибыль или *предпринимательский доход*. В этом предельном случае доход активного капиталиста сводится к доходу от предпринимательской *деятельности*, то есть представляет собой некоторую разновидность доходов от деятельности.

В этом разделении обнаруживается принципиальная разница между природой неопределенности и природой риска. Если прибыль предприятия выступает как интегральный показатель неопределенности, связанной с его функционированием, то отделение процента от прибыли указывает на ту часть неопределенности, которую можно превратить в риск. Процент – это показатель риска. При этом предпринимательский доход оказывается той частью неопределенности, которая принципиально не поддается превращению в риск, то есть той частью дохода, для которой в принципе нельзя рассчитать вероятность ее получения или не получения. Фрэнк Найт, который первым провел различие между неопределенностью и риском, писал в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921):

«Следует сделать еще несколько замечаний по поводу связи между прибылью и обусловленными контрактами долями дохода. Мы уже говорили в историческом введении, что ста-

рые английские экономисты употребляли термин “прибыль” в смысле дохода собственника делового предприятия, причем последний, по сути, трактовался как инвестор. Следовательно, поскольку классическая экономическая теория занималась в основном проблемами долгосрочного периода, в ее рамках почти не проводилось различия между прибылью и процентным доходом. Признавалось, что одним из элементов дохода является заработная плата; кроме того, учитывался фактор риска. Но очень мало говорилось о том, что именно этот фактор лежит в основе различия между прибылью и процентным доходом: ведь обычный процентный доход по контракту очевидным образом содержит элемент платы за риск» (Найт 2003, с. 287).

Номинальный капитал служит решению задачи по отделению риска от неопределенности, но он не дает *окончательного* решения. Помимо риска, процент может включать в себя ту или иную долю неопределенности, что проявляется, например, в различной доходности по разным финансовым инструментам: в отличие от фиксированной доходности по облигациям, переменная доходность на акции включает в себя ту или иную часть предпринимательского дохода. И наоборот, предпринимательский доход включает в себя ту или иную долю процентных доходов, если его получатель является также собственником доли в капитале предприятия:

«В большинстве случаев попытки провести четкую грань между прибылью и процентом неплототворны, поскольку

чистый процент – почти столь же редкое явление и расплывчатое понятие, как и чистая прибыль. Главным фактом организации бизнеса является специализация предпринимательской функции, но по причинам, которые теперь должны быть понятны, она не может быть теоретически полной. Предприниматель почти всегда должен обладать какой-то собственностью, а владелец собственности, используемой в бизнесе, вряд ли будет свободен от всякого риска и ответственности» (Найт 2003, с. 288-289).

Несмотря на то, что между прибылью, предпринимательским доходом и процентом исторически отсутствует четкая грань, постепенно углубляющееся различие между ними является, как мы увидим, одним из тех важнейших факторов, которые определяют динамику капиталистического общества-системы.

Капитал и собственность

В традиционном обществе государь совмещал в своих руках и функции *государственного управления*, и право *собственности на землю*, то есть был политическим собственником. Политическая собственность означает, что общественные функции – например, исполнительная и судебная власть – осуществляются ради получения экономических выгод:

«В феодальном обществе многое из того, что сейчас мы, в

том числе и самые рьяные приверженцы частной собственности, считаем исключительной прерогативой государственного управления, управлялось с помощью специфического механизма: на наш взгляд, дело обстояло так, как будто эти общественные функции были превращены в объект частной собственности и стали источником частного дохода. ... Люди, лишённые чувства историзма, могут воспринять такую систему как сплошные “злоупотребления”. Но это совершенно нелепый взгляд. В тех исторических условиях – а, как и любая институциональная система, феодализм полностью не исчез с окончанием “собственно феодальной” эпохи – подобный механизм был единственно возможным способом осуществления функций общественного управления» (Шумпетер 2008, с. 590).

Период феодализма показал, что политическая собственность, изначально собранная в руках государя, подвержена *дроблению* между владельцами поместий. Коммерческая революция, которая началась в период феодальной раздробленности, в свою очередь продемонстрировала, что по мере своего дробления и в условиях конкуренции с коммерческой категорией *политическая* собственность лишается общественных функций и превращается в *частную* собственность.

В условиях средневековой политической собственности землевладелец изымает в форме ренты практически весь прибавочный продукт, поскольку присвоение прибавочно-

го продукта основывается на внеэкономическом принуждении лично зависимого крестьянства, крестьяне получают лишь необходимый продукт и не получают надбавки, предпринимательство и предпринимательский доход практически отсутствуют. Трансформация политической земельной собственности в частную приводит к разделению земельной ренты на две части, из которых одна часть представляет собой процент на капитал, взятый в специфической форме земельного участка, а вторая часть – предпринимательский доход от деятельности, эксплуатирующей плодородие участка или выгоды его местоположения. В коммерческом обществе земля имеет стоимость постольку, поскольку она имеет смысл, и она является капиталом постольку, поскольку ее стоимость самовозрастает. В этом плане земельная собственность и ее титулы ничем не отличаются от любого другого вида активов.

Отрываясь от земли, лично зависимые работники превращаются в наемных рабочих, а наемный труд становится предпосылкой для роста масштабов производства, концентрации рабочей силы и средств производства на капиталистических фермах и фабриках, для возрастания специализации и кооперации, роста совокупной социально-культурной сложности. По мере того, как сложность общества-системы возрастала относительно сложности индивидов, возрастала и величина прибавочной стоимости, а следовательно и возможности ее накопления. Накопление прибавочной стоимо-

сти является необходимым условием для перехода от простого к расширенному самовоспроизводству. «Если оставить в стороне те помехи, которые затрудняют воспроизводство даже в прежнем масштабе, то возможны только два нормальных случая воспроизводства: Или имеет место простое воспроизводство. Или имеет место капитализация прибавочной стоимости, т. е. накопление» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 364).

Расширенное самовоспроизводство неразрывно связано с развитием промышленности. Но промышленность не могла возникнуть одновременно, ей предшествовал длительный процесс коммерческой революции, процесс превращения традиционного аграрного общества, основанного на культуре самообеспечения, в коммерческое общество, основанное на системе капитала. Индустриализации предшествовала коммерциализация:

«Поскольку наша цивилизация – индустриальная, современные экономисты склонны рассматривать индустриализацию как краеугольный камень экономического роста. Поскольку кредит играет первостепенную роль в финансировании новых отраслей, они часто смотрят на него как на волшебную палочку, чтобы разбудить спящий потенциал роста. История, однако, как бы предупреждает нас, что в слаборазвитой стране кредит нелегко достается тем, у кого нет капитала, что индустриализации должна предшествовать коммерциализация» (Lopez 1976, p. 6-7).

В традиционном обществе условия производства предстают в их натуральной форме, количество смыслов здесь выражается в технических единицах: пудах хлеба, му земли, ярдах ткани. По мере перехода к развитому товарному производству добавленная деятельность превращается в добавленную стоимость и условия производства предстают в виде не только технических, но и стоимостных единиц. Это превращение не сводится к появлению новых единиц измерения, оно отражает интеграцию разрозненных общин в единое общество-систему и становление стоимости как *общественно* необходимой массы культурных битов.

Концентрация рабочей силы и средств производства на капиталистических предприятиях подчиняется законам строения смыслов, превращающимся в законы строения капитала. Как было показано в главе 3, строение смысла – это отношение между той массой смыслов, которая заключена в средствах деятельности, и той массой смыслов, которая заключена в субъекте. Применительно к капиталистическому производству Маркс называл это отношение *техническим строением* капитала:

«Рассматриваемый со стороны материала, функционирующего в процессе производства, всякий капитал делится на средства производства и живую рабочую силу; в этом смысле строение капитала определяется отношением между массой применяемых средств производства, с одной стороны, и количеством труда, необходимым для их применения, – с дру-

гой» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 626).

Поскольку в капиталистическом обществе-системе субъект превращается в рабочую и предпринимательскую силу, а средства производства – в капитал, постольку техническое строение капитала с необходимостью дополняется его *стоимостным строением*: «Рассматриваемое со стороны стоимости, строение определяется тем отношением, в котором капитал делится на постоянный капитал, или стоимость средств производства, и переменный капитал, или стоимость рабочей силы, т. е. общую сумму заработной платы». Стоимостное строение капитала, «поскольку оно определяется техническим строением и отражает в себе изменения технического строения», Маркс называет *органическим строением* капитала (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 626).

Чем выше необходимая стоимость (то есть стоимость рабочей и предпринимательской силы) относительно стоимости средств производства, тем *ниже* стоимостное строение капитала; и напротив, чем больше величина постоянного капитала относительно величины переменного капитала, тем *выше* строение капитала. Еще раз оговоримся, что в отличие от Маркса мы включаем в необходимую стоимость и, следовательно, переменный капитал также ту часть предпринимательских доходов, которая необходима для простого воспроизводства деятельной силы предпринимателей. В неоклассической экономической теории существует понятие, аналогичное строению капитала – *глубина капитала*. Чем больше

стоимость средств производства относительно числа работников или стоимости их труда, тем глубже капитал.

Хотя капиталистические предприятия были результатом безличного процесса коммерческой революции, соединившего людей в новых, не виданных прежде общностях, они были основаны также на новом типе личности, ставящей успех на коммерческом поприще выше церковной или военной карьеры, и посвящающей коммерции всю свою жизнь:

«... Лишь тогда, когда капиталистическое предпринимательство – сперва в области торговли и финансов, затем в области горнодобычи и, наконец, в промышленности – показало, какие оно сулит перспективы, особо одаренные и дерзновенные личности стали наконец обращаться к бизнесу» (Шумпетер 2008, с. 504). «... Имеется различие между тем, когда человек делает то, что он считает основным делом своей жизни, к которому он готовит себя постоянно, которое является для него мерилom личного успеха или неудачи, и тем, когда человек занимается несвойственным ему делом, к которому не располагает ни его обычная работа, ни его менталитет» (Шумпетер 2008, с. 509).

Лишь то предприятие имеет успех, за которым стоит личный интерес и сила воли предпринимателя. Именно личность предпринимателя является ключевой для создания капиталистического предприятия. «Его роль, хотя она и не может сравниться славой с ролью больших и малых средневе-

ковых военачальников, также есть и была одной из форм индивидуального лидерства, основанной на авторитете личности и личной ответственности за успех» (Шумпетер 2008, с. 514).

Возрастание смыслов приводит не только к переходу от традиционного общества к коммерческому, не только к переходу от самообеспечения к капиталу, но и к переходу от частного владения к частной собственности. Общая теория капитала, думается, со временем сможет дать ответ на вопрос, поставленный Виктором Новожиловым в его последней работе «Рост и развитие» (около 1970 года):

«Как математически отобразить степень соответствия той или иной формы собственности состоянию (уровню развития) производительных сил? Формулировки этого закона, которые даны основоположниками марксизма-ленинизма, не представляют такой возможности. Для математической интерпретации марксистской теории развития экономики нужны указания на те количественные изменения в состоянии производительных сил, от которых зависят количественные характеристики *соответствия* каких-то показателей производственных отношений, приводящих к качественным изменениям формы собственности на средства производства. Концепция Маркса содержит огромный материал, но не в подготовленном для формализации виде. В нем нужно еще отыскать *количественные законы* развития» (Новожилов 1995, с. 61).

Предварительные соображения могли бы состоять в том, что смена форм собственности определяется *численностью людей и сложностью смыслов*, которые организуются в рамках этих форм, а также соотношением между культурным отбором и выбором. «...Нужно определить *пределы информационной мощности* для систем, возможные при различных формах собственности ... Информационная мощность управляющей системы – это функция от числа возможных состояний управляемой системы» (Новожилов 1995, с. 66, 70). Для сколько-нибудь полного ответа на этот вопрос, конечно, необходимы дальнейшие исследования.

В главе 3 мы показали, что в процессе возрастания социально-культурного порядка частное владение как право *пользователя*, основанное на его личном труде, в традиционном обществе постепенно дополнялось, а иногда и замещалось политической собственностью как правом *непользователя*, основанным на политических, экономических и культурных* нормах. В коммерческом обществе частное владение почти полностью вытесняется частной собственностью, непосредственные производители утрачивают право распоряжаться необходимыми им средствами производства и вынуждены продавать не продукты своего труда, а свою рабочую силу. «Частная собственность, основанная на личном труде, вытесняется капиталистической частной собственностью, основанной на эксплуатации чужого труда, на труде наемном» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 19, с. 250).

Частная собственность возникает в *интересном промежутке* между частным владением и политической собственностью. Частное владение соответствует низкому техническому строению капитала: деревянная соха или прялка имеют относительно небольшую сложность по сравнению со сложностью рабочей силы. Политическая собственность соответствует высокому строению капитала – например, крупные ирригационные системы гораздо сложнее, чем те рабочие, которые используют их в качестве средств производства. По мере накопления прибавочной стоимости и возрастания смыслов деятельность уже не может быть организована на основе частного владения: крестьянин может в одиночку изготовить для себя деревянную соху, но не стальной плуг или тем более трактор. Но деятельность не может быть организована и на основе одной только политической собственности: государство не может эффективно вести большое количество разнообразных предприятий, если для каждого из этих предприятий нет лично заинтересованного владельца.

Хотя частная собственность развивалась благодаря накоплению прибыли и возрастанию реальных капиталов, именно номинальный капитал стал воплощением капиталистической частной собственности. При этом частная собственность возрастала как за счет разорения мелких производителей и захвата частных владений, так и за счет дележа политической собственности и владений общин:

«Общепринятая модель предполагает, что прежде возник-

кает эффективное частное обладание, а затем уже создается государство, чтобы его легитимировать. В определенной степени именно это и происходило начиная с XII века в рамках движения огораживания как части перехода к капитализму. Но, как мы видели в первых главах, эффективное частное обладание вплоть до настоящего момента обычно создавалось с помощью государства. Обычно дезинтеграция обширного государства давала провинциальным агентам и союзникам возможность захватывать и удерживать публичные общественные ресурсы в собственных интересах. Сущностно необходимой предпосылкой этого была возможность спрятать ресурсы из публичного владения» (Манн 2018-2019, т. 1, с. 566-567).

Развитие частной собственности не сводилось к присвоению ресурсов государств и частных владельцев, в ходе этого развития подрывались и основы общинного владения. Наряду с *частными* благами, которые можно разделить между индивидами, существуют также *общественные* блага, которые невозможно разделить, которые могут находиться лишь во владении общины в целом. Трагедия общины состояла в том, что в условиях, когда частное владение превращается в частную собственность, община оказывается не способна выступать как единое целое, как субъект коллективного действия и субъект общественного выбора. Выгоды от общих ресурсов разделяются между частными лицами, но частные лица не могут договориться между собой, как вос-

производить эти ресурсы. Трагедия общины являлась следствием разделения социально-культурного порядка, разложения традиционных социальных связей, утраты доверия между членами общины.

Прирост социально-культурной сложности, то есть сложности совокупной деятельности, основанной на специализации и кооперации, невозможен без разделения социально-культурного порядка. Разделение порядка направлено на преодоление неопределенности, и как таковое оно ведет к отделению рисков от неопределенности и к разделению рисков. Важнейшими чертами в возрастании капиталистического порядка стали отделение собственности от владения, отделение номинального капитала от реального капитала, отделение процента от прибыли. Впрочем, номинальный капитал вовсе не является первым или последним из известных людям способов разделять риски. Исторически разделение рисков было построено на технологических, организационных и психологических механизмах: накопление и распределение урожая, коммента (товарищество на вере) и акционерные общества, страхование и перестрахование, налоговый и корпоративный контроль и т. д. и т. д.:

«... *Коммента* была ближайшим средневековым предшественником наших акционерных обществ, которые привлекают инвестиции любого размера от самых разных людей, несут ограниченную ответственность и не чувствуют себя обязанными давать подробные отчеты акционерам. Без со-

мнения, *комменда* заключалась только на одно плавание, но ничто не мешало удовлетворенному кредитору снова и снова доверять свой капитал одному и тому же управляющему» (Lopez 1976, p. 77).

Развитие номинального капитала ведет с одной стороны к уменьшению рисков и нормы процента, а с другой стороны к безответственному поведению (моральному риску). Ограниченная ответственность учредителей – это возможность получать дивиденды, но не отвечать за убытки предприятия. Частная собственность аккумулирует прибыль на стороне капиталистов и убытки на стороне общества, в огромной степени ускоряя накопление капитала. Когда разделение порядка в его модусе разделения собственности и риска ведет к разрыву в политическом строе общества, коммерческая революция, подобно огромному очагу экономической лавы, вырывается на поверхность в виде политических революций и войн.

3. Рост населения и возрастание смыслов

Добавленная стоимость как источник доходов

В рамках капиталистического общества-системы возрас-

тание смыслов выражается в двух процессах: во-первых, в возрастании *запаса смыслов*, то есть накоплении национально-богатства и его стоимости; во-вторых, в возрастании *потока смыслов*, ежегодно добавляемого совокупной деятельностью общества-системы. Выше мы видели, что та часть потока смыслов, которая ежегодно добавляется на предприятиях, принимает форму добавленной стоимости. Величина валовой добавленной стоимости, созданной в процессе производства в течение года, представляет собой валовой внутренний продукт (ВВП).

В экономической науке различают между ВВП и валовым национальным доходом (ВНД, ранее его также называли валовым национальным продуктом). Различие между ВВП и ВНД состоит, во-первых, в том, что ВВП – это показатель создания добавленной стоимости, а ВНД – показатель использования добавленной стоимости, то есть показатель дохода. Во-вторых, в том, что ВВП – это сумма добавленной стоимости, созданной на территории данной страны любыми субъектами, то есть как резидентами, так и нерезидентами, а ВНД – это сумма добавленной стоимости, созданной только резидентами, но зато как внутри страны, так и вне ее. Резиденты – это такие субъекты, для которых данная страна является наиболее важной областью деятельности, в ней находится центр их интересов, а нерезиденты – это субъекты, центры интересов которых находятся в других странах. Далее при анализе добавленной стоимости мы для упрощения предпо-

лагаем, что ВВП равно ВНД, то есть что экономика замкнута, или что весь мир есть единая экономика.

Ограниченность понятий ВВП и ВНД состоит в том, что они не включают в себя ту часть добавленной деятельности, которая *не превращается* в стоимость – то есть многие из видов деятельности, которые производятся во внерабочее время и в домашних хозяйствах. Например, система национальных счетов 2008 года (СНС-2008) не включает в состав производственной деятельности следующие операции:

- услуги, производимые членами домашних хозяйств для собственного потребления – приготовление пищи, уборка, воспитание и уход за детьми, ремонт и т. п. (см. Система национальных счетов 2008, п. 1.41);

- деятельность людей по приобретению знаний, навыков и квалификации – то есть вложения в человеческий капитал, то, что мы называем инвестициями (см. Система национальных счетов 2008, п. 1.54).

Таким образом, ВВП включает в себя по преимуществу деятельность и результаты деятельности, которые создаются за пределами домашних хозяйств, но не включает в себя ни необходимое, ни прибавочное потребление, то есть ни быт, ни досуг. В коммерческом обществе производительность становится синонимом товарности: производительная деятельность, которая приносит деньги. Выше мы уже видели, что вся история капитала состояла в том, чтобы сократить неденежные виды деятельности, вроде быта или досуга,

ради увеличения денежных видов деятельности, то есть ради получения доходов и извлечения прибыли. Именно в этом состоял переворот, произведенный капиталом в традиционных обществах:

«В низших классах наиболее влиятельные изменения в потреблении, вероятно, произошли в отношении к досугу, который можно рассматривать как форму потребления. Готовность упорно трудиться, жертвовать досугом ради получения средств для потребления большего количества материальных благ претерпела самые разные вариации. Они часто обсуждались в экономической истории под такими ярлыками, как “традиционализм” или противопоставление “удовлетворения потребностей” и “поиска прибыли”» (Lane 1955, p. 108).

В свою очередь, возрастание сложности деятельной силы в рамках самого капиталистического общества-системы потребовало увеличения досуга – для того, чтобы дать людям возможность учиться и накапливать культурный и индивидуальный опыт. Саймон Кузнец предлагал учесть досуг в составе национального продукта: «...При любой оценке того, каким образом увеличение потока товаров к потребителям влияет на удовлетворение потребностей индивидов, мы должны, по крайней мере в качестве альтернативного варианта, сделать некоторую поправку на увеличение досуга, как если бы последний сам по себе был частью продукта экономики» (см. Kuznets 1952, p. 63 ff.). Тем не менее, существу-

ющие методы расчета ВВП и ВНД не учитывают ни досуг, ни быт – по той причине, что и досуг, и быт являются частью добавленной *деятельности*, но не частью добавленной *стоимости*.

Выше мы видели, что производительный капитал распадается на переменный капитал, превращающийся в необходимую стоимость P , и постоянный капитал, который превращается в средства производства Cn . В свою очередь, постоянный капитал распадается на две части: ту, которая образует оборотный капитал, и ту, которая образует основной, или внеоборотный, капитал. Если оборотный капитал представляет собой такие вещественные части капитала, которые теряют свои полезные свойства в процессе производства, и потому полностью переносят свою стоимость на стоимость продукта, то основной капитал не теряет свои полезные свойства полностью, а лишь изнашивается, и потому переносит свою стоимость на продукт по частям, в размере амортизации:

«Обращение рассматриваемой здесь части капитала является своеобразным. Во-первых, она не обращается в своей потребительной форме, обращается только ее стоимость, и притом лишь постепенно, частями, в той мере, как она переносится с рассматриваемой части капитала на продукт, который обращается как товар. В течение всего времени функционирования этой части некоторая доля ее стоимости остается фиксированной в ней, сохраняет свою самостоятельность

по отношению к товарам, производству которых она содействует. Благодаря такой особенности эта часть постоянного капитала приобретает форму основного капитала. В противоположность ему все другие вещественные составные части капитала, авансированного на процесс производства, образуют оборотный, или текучий капитал» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 177-178).

Маркс трактовал понятие оборотного капитала более узко, чем это принято в хозяйственной практике, где к оборотному капиталу относят не только оборотную часть производственного капитала, но также товарный и денежный капиталы (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 187-188). В дальнейшем мы придерживаемся трактовки Маркса как концептуально более гибкой.

Внутренний продукт и национальный доход могут измеряться как на валовой, так и на чистой основе, в этом случае из них вычитается амортизация, или износ основного капитала. Чистая добавленная стоимость представляет собой источник чистого национального дохода, который распределяется между различными субъектами или группами субъектов, и именно процесс распределения и перераспределения доходов позволяет одним субъектам потреблять товары и услуги, произведенные другими субъектами (см. Система национальных счетов 2008, п. 1.6, 2.141).

Национальный доход представляет собой использование двух частей добавленной стоимости: необходимой стоимо-

сти и прибавочной стоимости. Как мы видели выше, необходимая стоимость является источником доходов для воспроизводства деятельности в *постоянном масштабе*. В этом смысле необходимая стоимость является источником как для заработной платы, так и для части предпринимательского дохода. Пьеро Сраффа, описывая в своей работе «Производство товаров посредством товаров» (1960) капиталистическую экономику через систему линейных уравнений, даже предлагал отнести необходимую стоимость к стоимости средств производства:

«До этого момента мы рассматривали заработную плату как состоящую из средств необходимых к существованию рабочих, входящих в систему на той же основе, что и топливо для машин или пастбища для крупного рогатого скота. Сейчас мы должны учесть другой аспект заработной платы, поскольку кроме присутствующего всегда компонента – средств существования – она может включать часть прибавочного продукта. В свете этого двойственного характера заработной платы было бы необходимо, когда мы подойдем к рассмотрению разделения прибавочного продукта между капиталистами и рабочими, разделить две составные части зарплаты и рассматривать только “прибавочную” часть как переменную; в то время как товары, необходимые для существования рабочих, будут и дальше появляться, наряду с топливом и пр., среди средств производства» (Сраффа 1999, с. 39-40).

Сама по себе необходимая стоимость не позволяет воспроизводить деятельную силу в *расширенном масштабе*, она не дает источника для энвестиций, вложений в человеческий капитал. Источником для энвестиций может быть лишь прибавочная стоимость. Маркс, описывая свою модель доходов и их источников, не предполагал ни участия рабочих в прибавочной стоимости, ни участия капиталистов в необходимой стоимости (см. иллюстрацию 8).

Виды доходов	Доходы		Источники доходов
	Доходы на труд	Прибыль, или доходы на капитал	
Доходы от деятельности	Заработная плата	 	Необходимая стоимость
Доходы от собственности	 	Предпринимательский доход	Прибавочная стоимость
		Процент	
Итого	Национальный доход		Добавленная стоимость

Иллюстрация 8. Доходы и их источники по Марксу (наша реконструкция)

В действительности при рассмотрении заработной платы и предпринимательского дохода как *доходов от деятельности* необходимо учитывать, что их источниками являются как необходимая, так и прибавочная стоимость. Маркс и вслед за ним Сраффа не учитывали подвижность границы между необходимой и прибавочной стоимостью, меж-

ду необходимыми «средствами существования» и прибавочными «средствами развития». Эта граница постоянно меняется, так что те средства, которые вчера рассматривались как «прибавочные», сегодня оказываются «необходимыми» для воспроизводства общественно нормального, *репрезентативного* рабочего или предпринимателя. Если в текущем периоде заработная плата включает в себя часть прибавочной стоимости, то в следующем периоде та же величина заработной платы полностью образуется за счет необходимой стоимости.

Еще одним важным моментом является то, что в отличие от заработной платы, при отсутствии системы социального обеспечения, предпринимательский доход не гарантирован даже в размере необходимой стоимости. Предпринимательский доход является результатом неопределенности, и в этом плане его величина зависит от величины валовой прибыли. В целом прибавочная стоимость и прибыль различаются между собой (см. иллюстрацию 9):

- на ту часть предпринимательского дохода, которая необходима для *простого* воспроизводства *предпринимательской* силы; эту часть мы называем необходимой стоимостью предпринимательской силы;

- и на ту часть заработной платы, которая необходима для *расширенного* воспроизводства *рабочей* силы; эту часть, источником которой является прибавочная стоимость, и которая позволяет рабочим производить энвестиции в свою

рабочую силу, мы называем надбавкой.

Виды доходов	Доходы		Источники доходов
	Доходы на труд	Прибыль, или доходы на капитал	
Доходы от деятельности	Заработная плата в т. ч. надбавка	Предпринимательский доход	Необходимая стоимость
Доходы от собственности	X	Процент	Прибавочная стоимость
Итого		Национальный доход	Добавленная стоимость

Иллюстрация 9. Доходы и их источники (наша модель)

Доходы на труд и доходы на капитал в сумме составляют чистый национальный доход. «Если мы приравняем зарплату к единице, то это означает, что весь национальный доход расходуется на зарплату и прибыль исключается» (Сраффа 1999, с. 43). Как мы видели выше, предпринимательский доход представляет собой чистую прибыль, образующуюся после вычета процента на капитал из валовой прибыли. Если процент на капитал представляет собой доход от собственности, то предпринимательский доход представляет собой доход от владения. Налоги и взносы не отражаются на иллюстрации 9 как самостоятельная часть национального дохода, поскольку они являются вычетами из доходов на труд и на капитал.

По прошествии 150 лет после публикации первого тома

«Капитала» очевидно, что не существует однозначного распределения доходов между классом рабочих и классом капиталистов, при котором рабочие получают доходы только за счет необходимой, а капиталисты – только за счет прибавочной стоимости. Однако точно так же очевидно, что:

- доля необходимой стоимости в доходах предпринимателей относительно невелика; крупные предприниматели имеют доходы, которые значительно превышают стоимость воспроизводства их деятельной силы;

- наемные рабочие участвуют в прибавочной стоимости лишь постольку, поскольку это необходимо для возрастания энтропии их деятельной силы; при этом надбавка, необходимая для энвестиций, со временем становится частью *необходимой* стоимости.

Поэтому соотношение между доходами на капитал и доходами на труд мы считаем хорошим приближением для оценки нормы прибавочной стоимости. Мы не отрицаем существование классов, но не их борьба движет историей, а разрыв и противоречие между личностью и обществом-культурой, между индивидом и родом. Как и любая другая социальная категория, класс выступает в качестве единого субъекта деятельности лишь постольку, поскольку он является результатом эволюции, то есть объединяет индивидов на основании общей идентичности и совместных действий.

«... Капитализм, достигший господства в современной хозяйственной жизни, воспитывает и создает необходимых

ему хозяйственных субъектов – предпринимателей и рабочих – посредством экономического *отбора*. Однако именно здесь со всей отчетливостью проступают границы применения понятия “отбор” для объяснения исторических явлений. Для того чтобы мог произойти соответствующий специфике капитализма “отбор” в сфере жизненного уклада и отношения к профессии, то есть для того чтобы определенный вид поведения и представлений одержал победу над другими, он должен был, разумеется, сначала возникнуть, притом не у отдельных, изолированных друг от друга личностей, а как некое мироощущение, носителями которого являлись *группы* людей» (Вебер 1990, с. 76-77).

Классы – это устойчивые социальные категории, их устойчивость определяется общими условиями их деятельности – как материальной и социальной, так и мыслительной. Если верно, что марксизм с его идеями классовой борьбы является *следствием* процесса образования классов в капиталистическом обществе-системе, то точно так же верно, что марксизм стал *причиной* разрастания классовой борьбы.

Коммерческая революция и рост населения

В природе человека заложено стремление оставить после себя потомство. «У жизни нет иной цели, кроме самой жизни. Жизнь существует до тех лишь пор, пока она обеспечивает свое собственное продолжение» (Хайек 1992, с. 229). Од-

нако это инстинктивное стремление по-разному реализуется в различных обстоятельствах самовоспроизводства. Простое самовоспроизводство было основано на удовлетворении минимальных потребностей работников и их детей за счет приложения наименьших усилий, это вело к периодическому попаданию в мальтузианскую ловушку, а в длительном периоде – к стагнации или очень медленному росту численности населения:

«За исключением культурных различий, все крестьяне традиционной эпохи вели себя как азартные игроки. Они пытались удержаться на скользком краю излишка пищи слишком долго, ставя на то, что погода даст возможность получить хороший урожай и через год. Но учитывая низкую продуктивность полей и сравнительно высокое соотношение семена/ жатва, они время от времени проигрывали, и часто катастрофически. Подобный шаблон поведения – достижение минимального уровня продовольственной безопасности и материального благополучия с наименьшими затратами физического труда – называли “компромиссом существования”» (Смил 2020, с. 125-126).

Со становлением развитого товарного производства связывается начало устойчивого роста населения, то есть прекращение мальтузианских циклов увеличения и уменьшения человеческой популяции. Как говорит Джоэль Мокир, «хотя трудно поверить в то, что совпадение краха мальтузианского мира с началом промышленной революции было

чистой случайностью, убедительный механизм, который связывал бы оба эти события, остается неизвестным» (Мокир 2017, с. 475).

Для роста населения недостаточно производить необходимый продукт, позволяющий удовлетворять минимальные потребности существующего населения, для роста населения необходим *постоянно возрастающий* продукт. Но и производство излишков в сельском хозяйстве само по себе не ведет к росту населения. При простом самовоспроизводстве тоже имелись прибавочный продукт и прибавочный труд, но использовались они главным образом для потребления правящего класса и строительства непроизводительных сооружений: храмов, замков и т. п.

«Одного лишь продовольственного излишка недостаточно, чтобы сдвинуть общество от аграрного равновесия к коммерческой неугомонности. Мы видели, что римские землевладельцы-рабовладельцы, распоряжавшиеся большей частью сельскохозяйственных излишков, не принимали активного участия в бизнесе; торговля и промышленность росли до определенного предела, а затем приходили в состояние золотой посредственности. Средневековые сеньоры в целом еще более пренебрежительно относились к торговле; лучшее, чего можно было ожидать от них, это того, чтобы они покровительствовали слегка улучшенной версии коммерческой и промышленной посредственности. Подобную закономерность можно наблюдать и в долгой истории Китая,

несмотря на очевидные различия в деталях. Древняя экономика и общество Китая имели много общего с древним Римом: сельское хозяйство имело первостепенное значение, торговля и промышленность были адекватными, но второстепенными. Безопасность и стабильность, а не рост, были высшим идеалом правящих классов» (Lopez 1976, p. 56-57).

Коммерческая революция стала переходом от «компромисса существования» к «обогащению без компромиссов». Товаризация и монетизация превратили конгломерат разрозненных традиционных общин в систему рынков – взаимосвязанную систему капиталистических предприятий и домашних хозяйств. Условием для коммерциализации сельского хозяйства, для включения сельскохозяйственного производства в капиталистическую систему являются разрушение общины, основанной на самообеспечении, коммерциализация деятельной силы и становление развитого товарного производства:

«Экономисты, занимающиеся вопросами развития, не понимают, что существуют два принципиально разных мотива для производства продуктов питания: натуральный и коммерческий. Существует революционная разница между мотивацией к выживанию крестьян и коммерческой мотивацией йоменов и фермеров. Непонимание этого революционного различия является роковым изъяном в анализе экономистов развития. Эта неудача усугубляется их непониманием того, что двигателем экономического развития является

ся политическое принуждение, а не экономическая политика» (Seavoy 2000, p. 252).

Освобождение городских работников от необходимости обеспечивать самих себя продовольствием было одной из основных предпосылок для промышленной революции. Выше мы видели, что традиционное общество, чтобы прокормить себя, как правило должно было занимать в сельском хозяйстве не менее 90 процентов трудоспособного населения. Между тем, в Англии уже в 1705 году в сельском хозяйстве было занято лишь 35 процентов от общей численности работников, в 1845 году – 20 процентов (см. Деннисон и Симпсон 2013, с. 237). Благодаря чему это произошло? Механизм урбанизации включал в себя по меньшей мере следующие пять процессов:

- принудительное выдавливание работников из деревни вследствие коммерциализации сельского хозяйства;
- рост занятости в городах вследствие роста спроса на рабочую силу в промышленности и торговле;
- снижение потребления продовольствия на душу населения, сдвиг от белковой к углеводной диете;
- рост производительности в сельском хозяйстве;
- улучшение санитарных условий жизни в городах, что позволило сократить смертность в условиях скученности.

Снижение душевого потребления продовольствия могло быть вызвано факторами, не связанными с изменением численности занятых в сельском хозяйстве – например, оно мог-

ло произойти вследствие ухудшения климатических условий или политического принуждения в ходе коммерческой революции. Однако, раз начавшись, ухудшение в режиме питания стало фактором, который сделал возможным переток рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность, хотя это и сказывалось на физическом состоянии рабочего населения:

«... После преодоления кризиса, имевшего место в позднее Средневековье, когда с сокращением численности населения режим питания улучшился, уровень снабжения продовольствием снижался вплоть до XVIII века, пока в некоторых регионах не началось улучшение; в других же регионах, не таких богатых и более удаленных от центра, он начал повышаться лишь в XIX, а то и в начале XX столетия» (Ливи Баччи 2010, с. 26). «Скудные данные, охватывающие очень длительный период с X по XIX век, показывают изменение в приеме пищи: от диеты, богатой белками и жирами, к диете, основанной на углеводах. Кратко эту долгую эволюцию можно описать как “от мяса к зерну, от богатой диеты к бедной”. Мясо только недавно вернулось на европейские столы в заметных количествах» (Malanima 2009, p. 296-297). «Повидимому со временем, начиная с Позднего Средневековья, наблюдалось уменьшение среднего роста. Во второй половине XVIII века и в первые два десятилетия XIX века заработная плата и условия жизни значительно ухудшились, и одновременно средний рост снизился на несколько сантимет-

ров» (Malanima 2009, p. 309-310).

Ясно, что одно лишь снижение душевого потребления не могло привести к росту населения и его перетоку в города. Важнейшим фактором для этого стало увеличение производительности в сельском хозяйстве. Первым условием для такого увеличения стал завоз в Старый Свет новых видов растений из Америки:

«Источник углеводов был увеличен за счет новых продуктов, завезенных в Европу из Америки, которые к концу XVII века стали обычным дополнением к рациону. Эти продукты привели к радикальным изменениям в европейском потреблении в течение раннего Нового времени. Наиболее значительными из них были картофель и кукуруза» (Malanima 2009, p. 305-306).

Вторым условием для увеличения производства продовольствия стали технологические улучшения, в частности, решение задачи по внесению азота в почву через применение сложного севооборота с включением в него бобовых культур, способных задерживать азот. Эта технология была известна уже в традиционной земледелии, но необходимая для нее смена культур не позволяла крестьянскому хозяйству существовать за счет самообеспечения, так что ее широкое внедрение по времени совпадает с коммерциализацией сельского хозяйства:

«... Между 1750-м и 1880-м годами стандартный севооборот, включающий бобовые несъедобные растения (напри-

мер, норфолкская четырехлетняя последовательность пшеницы, репы, ячменя и клевера) широко распространился по Европе и по меньшей мере утроил скорость симбиотической фиксации азота, что обеспечило надежный рост урожая съедобных растений. Исследователи признают этот поворот понастоящему эпохальным и называют его сельскохозяйственной революцией: «Хотя продвижение вперед совершалось на широком фронте и стало результатом многих небольших изменений, был один невероятно значимый прорыв: всеобщее признание важности бобовых и последующее увеличение поставок азота. Ничего фантастического не будет в предположении, что эта обычно не замечаемая инновация по важности была сравнима с паровой машиной в экономическом развитии Европы в период индустриализации»» (Смил 2020, с. 87).

Еще одной важнейшей причиной роста населения стало улучшение санитарных условий жизни. На снижение смертности повлияли новые медицинские знания и практики («теория грязных рук», вакцинация, новые идеи в сфере ухода за детьми), меры в области общественного здравоохранения (вывоз мусора, развитие систем водоснабжения и канализования), эпидемический контроль (санитарные кордоны и карантин), улучшения в сфере транспорта (перемещение продовольствия к людям, а не беженцев к продовольствию):

«По замечанию некоторых наблюдателей, Мальтус опубли-

ликовал свое описание демографической системы доиндустриальной Европы как раз тогда, когда она прекратила свое существование. В 1720 г. после победы над чумой, а затем и над оспой (посредством вакцинации) показатели смертности начали снижаться. В XIX в. имели место и другие эпидемии (например, холеры или новая вспышка оспы в 1871 г.), но ни одна из них не была настолько сильной, чтобы показатели смертности вернулись к прежним уровням» (Алтер и Кларк 2013, с. 90-91).

Взятые в совокупности, указанные процессы привели к перемещению большей части европейского населения из сельской местности в города, к формированию коммерческого сельскохозяйственного сектора с высокой производительностью и к постоянному устойчивому росту населения. В XIX веке в Европе простое самовоспроизводство с его стагнирующими «по горизонтали» населением и душевыми доходами окончательно превратилось в расширенное самовоспроизводство, при котором население и доходы растут «по вертикали»:

«В XIX в. предложение продуктов питания опережало рост численности населения. Сельскохозяйственная революция помогала справляться с увеличением населения еще до переполнения рынков дешевым зерном из Северной Америки в конце века. Это отнюдь не означает, что в Европе настал конец кризисам в производстве продуктов питания, которые влекли за собой демографические последствия. Достаточно

вспомнить лишь “картофельный голод” 1846 г. Но рост доходов привел к разрыву взаимосвязи между урожаями сельскохозяйственной продукции и смертностью» (Алтер и Кларк 2013, с. 91).

Рост населения не был характерен исключительно для Европы. Распространение кукурузы, картофеля и других растений из Америки в Старом Свете привело к росту населения не только в Европе, но и в Азии и Африке. Например, кукуруза и другие продукты позволили населению Китая вырасти на 19% между 1776 и 1910 годами. При этом важно отметить, что рост населения в Китае не привел к переселению в города, не вызвал ни индустриализацию, ни рост среднего душевого дохода (см. Chen and Kung 2016). Без коммерческой революции рост населения не ведет к индустриализации. Верно и обратное: сама по себе индустриализация не ведет к росту населения:

«Как указывает Кузнец, демографические изменения никоим образом не были приурочены к началу индустриализации. В Англии рост населения, по-видимому, ускорился одновременно с промышленным прорывом. Однако во Франции индустриализация произошла без значительных изменений в темпах роста населения; а в других случаях, например в Скандинавии, между началом демографического перехода и промышленным прорывом был большой временной лаг» (Boserup 1981, p. 112).

Убедительный механизм, который бы связал индустриа-

лизацию с ростом населения, если такой механизм существует, еще только предстоит описать. Можно, однако, констатировать, что если рост населения является, с одной стороны, *следствием* возрастания смыслов то, с другой стороны, он является *причиной* для дальнейшего и более быстрого их возрастания.

Эффект Капицы – Меткалфа

Если *причины* коммерческой революции следовало искать в уровне разнообразия, связности, взаимозависимости, адаптивности традиционных обществ-культур, то ее *следствием* стало огромное возрастание всех этих четырех характеристик в коммерческом обществе. Коммерческая революция приводит к быстрому и устойчивому по историческим меркам росту населения, а рост населения, в свою очередь, ведет к ускорению возрастания смыслов. Это связано с преодолением разделения общин, с объединением людей в капиталистическом обществе-системе. В обществе-системе многократно усиливается действие системных, или сетевых эффектов, то есть эффектов, вытекающих из количества и качества субъектов, количества и качества взаимодействий между ними. По мере того, как разрозненные общины интегрируются в общество-систему, а общество-система приближается по своему охвату к масштабам человечества в целом, во все большей мере проявляет себя эффект Капи-

цы – Меткалфа, согласно которому сложность и эффективность общества-культуры пропорциональны квадрату численности населения:

«Появление такой системы, как человечество, есть результат его эволюции и самоорганизации, которые привели к возникновению качественно нового объекта, выделяющего его из всего животного мира. Поэтому в исследовании этого объекта мы обращаемся к методам, использующим коллективные взаимодействия для описания причинных связей в эволюции сложных систем. Под сложными системами мы понимаем системы, развитие которых зависит от числа связей между людьми на нашей планете, и сложность системы определяется не суммой числа людей, а квадратом численности населения мира» (Капица 2009, с. 14). «Полезность сети действительно растет пропорционально квадрату числа пользователей. ... Закон Меткалфа подразумевает существование “критической массы” – размера сети, после достижения которого доход от нее начинает становиться больше, чем затраты. Точку критической массы можно задать как отношение стоимости сети к полезности для ее участников» (Меткалф 2014).

По мере того, как все больше населения оказывается вовлечено в капиталистическое общество-систему, множество и масса смыслов – а смысл есть социальная информация в действии – возрастают с ускорением, повышая эффективность технологий, организаций и психологий, в свою оче-

редь позволяя возрастать численности населения. Результатом становится расширенное самовоспроизводство, как оно было показано выше на иллюстрации 4 – «вертикальный» рост не только смыслов, выраженных в ВВП на душу населения, но и самого населения, не только населения, но и смыслов:

«Квадратичный рост населения нашей планеты указывает на аналогичный и гораздо более медленный, но не менее драматичный, процесс, когда информация в результате цепной реакции умножается на каждом этапе роста, определяя тем самым нарастающие темпы развития человечества во всем мире» (Капица 2009, с. 23-24). «Анализ гиперболического роста человечества, связывающий рост численности человечества с его развитием, позволил предложить кооперативный механизм развития, когда мерой развития является квадрат численности населения мира. Эта интерпретация развития привела к центральному предположению, что коллективное взаимодействие определяется механизмом распространения и размножения обобщенной информации в масштабе человечества, задающим его самоподобное развитие. Поэтому происхождение и природу квадратичного закона роста человечества следует объяснять передачей и размножением информации» (Капица 2009, с. 26).

Само собой, системные эффекты не сводятся к влиянию численности населения и его динамики на сложность и эффективность общества-системы. Существуют и другие эф-

эффекты, помимо эффекта Капицы – Меткалфа, которые вытекают из количества и качества субъектов, количества и качества взаимодействий между ними. Эффект Капицы – Меткалфа является лишь исходным пунктом для описания убедительного механизма, связывающего между собой индустриализацию и рост населения. Такое описание, очевидно, следует начинать с расширенного потребления.

Расширенное потребление обслуживает систему промышленного производства, причем таким образом, чтобы в каждом следующем поколении вовлекать в производство все больше людей и вырабатывать у них все больше потребностей. Формируется массовое промышленное производство и происходит стандартизация деятельности и ее результатов. Человек производит товары, а товары производят человека. Система массового производства, основанная на все более дифференцированных *стандартах производства*, создает систему массового потребления, основанную на все более дифференцированных *стандартах потребления*, то есть на сведениях личных представлений о полезном, справедливом и прекрасном к социально необходимым и все более многочисленным потребительным ценностям, или товарам. Общество-система порождает, по меньшей мере в теории, стандартного экономического человека, «*homo oeconomicus*»:

«.. Предполагается, что каждое обменивающееся лицо стремится максимизировать объективную функцию (которую называют его полезностью), переменные которой – это

количества различных благ, четко определенных с помощью гипотезы номенклатуры. Неоклассический индивид, пресловутый homo oeconomicus, определяется, следовательно, с самого начала в рамках такого отношения к предметам, которое является устойчивым и подчиненным ему. Здесь нет никаких блужданий, никакой неопределенности, никакого соревнования с другими. Индивид суверенен и автономен в том смысле, что он полностью господствует над законом своего желания. Он – существо транспарентное, и его абсолютное самообладание выражается в наличии комплекса устойчивых предпочтений, который определяется исключительно в терминах количеств потребляемых товаров без какого-либо упоминания других субъектов и их собственного потребительского выбора» (Аглиетта и Орлеан 2006, с. 25).

Оборотная сторона расширенного потребления состоит в том, что на базе минимальных потребностей существования, сложившихся при простом самовоспроизводстве, оно разворачивает завистнические потребности и конкуренцию в борьбе за обогащение. Удовлетворение потребностей превращается при этом в демонстрацию своего уровня потребления и своего социального статуса. Статусное, демонстративное потребление, распространяющееся на все возрастающую массу населения, становится ответом расширенного самовоспроизводства на проблему недостаточной социальной – разнообразия, связности, взаимозависимости, адаптивности – простого самовоспроизводства:

«Товары производятся и потребляются как средства к более полному развертыванию человеческой жизнедеятельности, и их утилитарность в первую очередь заключается в их пригодности в качестве средств достижения этой цели. Это в первую очередь полнота проявления жизни индивида, взятая абсолютно безотносительно к обществу. Однако человеческая склонность к соперничеству воспользовалась потреблением товаров как средством установления различий при завистническом сравнении, наделив товары второстепенной утилитарностью и превратив их потребление в доказательство относительной платежеспособности» (Веблен 1984, с. 173-174).

Коммерческая революция превращает людей в элементы огромной товарно-денежной сети – рыночной системы потребления, производства и обращения. То, что люди воспроизводят самих себя посредством смыслов, все больше затемняется *товарной оболочкой* смыслов, так что товар становится как будто даже более общим понятием, чем сам смысл. По мере трансформации простого самовоспроизводства в расширенное, по мере коммерциализации деятельной силы, социально-культурная сложность все больше и больше превышает сложность индивидуальной деятельности и ее продукта. Чем больше растет это превышение, эта прибавочная деятельность, чем более огромные и непредставимые размеры она приобретает, тем больше производительные силы превращаются в «капитал» (промышленный, финансо-

вый, торговый, человеческий, природный и т. д.). Самовоспроизводство общества-культуры, самовоспроизводство людей *посредством* смыслов, превращается в *самовозрастание* смыслов, взятых в их товарной оболочке. Товарно-денежная система подобно гигантскому фетишу все выше вздымается над породившим ее обществом. Маркс называл это «товарным фетишизмом», мы называем это «системным фетишизмом»:

«... Фетишистский характер товарного мира порождается, как уже показал предшествующий анализ, своеобразным общественным характером труда, производящего товары. Предметы потребления становятся вообще товарами лишь потому, что они суть продукты не независимых друг от друга частных работ. Комплекс этих частных работ образует совокупный труд общества. Так как производители вступают в общественный контакт между собой лишь путем обмена продуктов своего труда, то и специфически общественный характер их частных работ проявляется только в рамках этого обмена. Другими словами, частные работы фактически осуществляются как звенья совокупного общественного труда лишь через те отношения, которые обмен устанавливает между продуктами труда, а при их посредстве и между самими производителями. Поэтому последним, т. е. производителям, общественные отношения их частных работ кажутся ... не непосредственно общественными отношениями самих лиц в их труде, а, напротив, вещными отношениями

лиц и общественными отношениями вещей» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 83).

Коммерческая революция ведет к становлению коммерческого общества, в котором люди оказываются объединены все большим количеством взаимных действий. Общество-культура превращается в самовозрастающую систему, в которой рост населения ведет к возрастанию смыслов и увеличению эффективности системы, в свою очередь подчиняющей себе людей и их самовоспроизводство.

Контрнормы и рациональный выбор

При расширенном самовоспроизводстве меняется и природа смыслов, и природа их эволюции. Возрастание смыслов ускоряется таким образом, что с некоторого момента можно наблюдать зрелище, невиданное во всей предшествующей кумулятивной культурной эволюции – поколения смыслов начинают сменять друг друга быстрее, чем сменяют друг друга поколения людей.

В традиционном обществе «нормальная» деятельность была по умолчанию лучшим из возможных видов деятельности. Традиционные философии и религии, от Аристотеля до Конфуция, проповедовали *средний путь*: путь к благу лежит между крайностями порока. На практике «золотая середина» превращалась в «золотую посредственность». Норма была «шедевром», а отклонение от нормы – не важно, какое и в

какую сторону – было «браком». Коммерческая революция вела к разрушению этого представления о норме как об идеале деятельности, она создала два типа отклонения от нормы, два типа *контрнорм*: отклонение в «лучшую» и в «худшую» сторону. Отклонение в «худшую» сторону стали рассматривать как наказуемую деятельность, а отклонение в лучшую сторону – как новый идеал и новый ориентир для деятельности, то есть как новую норму, приходящую на смену старой.

Контрнормы поставили под сомнение все то, на чем основывалось традиционное общество, они создали новый тип выбора – рациональный выбор, или выбор на основе разума: «мыслю – следовательно существую». Если традиционный выбор – это выбор *контрфактов* на основании *норм*, то рациональный выбор – это выбор среди *контрфактов* и *норм* на основании *контрнорм*. С переходом к рациональному выбору *рассудок* как хранитель здравого смысла все больше уступает свое место *разуму* как способности отрицать данное и создавать контрсмислы. Переход от традиционного к рациональному выбору – это предпосылка и признак перехода от простого к расширенному самовоспроизводству.

	Смыслы	Контрсмислы
Определения	Факты	Контрфакты
Направления	Нормы	Контрнормы

Иллюстрация 10. Модусы смыслов

Традиционное общество основано на хозяйственных, этических и религиозных практиках, которые позволяют ему сохраняться, но вместе с тем тормозят его развитие. Поэтому традиционное состояние длилось так долго. Но эволюцию смыслов остановить нельзя. Постепенно накопление смыслов достигает порога, за который оно не может выйти, не порвав с традицией и нормой.

Смыслы прокладывают себе дорогу в человеческие умы в виде тех или иных идей, на этот раз ими стали Возрождение и Реформация. Столкновение эстетических и религиозных идей расшатывало устои, на которых стояло традиционное общество, в не меньшей степени, чем политическая конкуренция принцев или денежное соревнование купцов. Потрясения в традиционном порядке вынудили государства искать новые устои, то есть создавать контрнормы:

«Эта история действительно начинается в эпоху Возрождения, но не с развитием новой этики, то есть новых правил поведения для *индивида*, а с новым поворотом в теории *государства*, с попыткой улучшения искусства государственно-го управления в рамках существующего порядка» (Хиршман 2012, с. 38). «Вебер утверждает, что капиталистическое поведение и соответствующие формы деятельности были косвенным (и изначально непреднамеренным) следствием отчаянного поиска индивидуального спасения. Мой тезис заклю-

чается в том, что распространение капиталистических форм во многом связано с не менее отчаянным поиском механизмов предотвращения распада общества, угроза которого была постоянной в силу очень шатких механизмов внутреннего и внешнего порядка» (Хиршман 2012, с. 188).

Откуда берутся контрнормы, являются ли они сами продуктом рационального выбора? Разум не может «двигать сам себя», рациональный выбор не основан на рациональных критериях. Как и нормы, контрнормы не являются продуктом чистого интеллекта, их источник – иррациональное, человеческие мотивы и эмоции. Хитрость смыслов состоит в том, что они пользуются человеческими страстями для своей эволюции:

«Частный интерес страсти неразрывно связан с обнаружением всеобщего, потому что всеобщее является результатом частных и определенных интересов и их отрицания. Частные интересы вступают в борьбу между собой, и некоторые из них оказываются совершенно несостоятельными. Не всеобщая идея противопоставляется чему-либо и борется с чем-либо; не она подвергается опасности; она остается недостижимой и невредимой на заднем плане. Можно назвать *хитростью разума* то, что он заставляет действовать для себя страсти, причем то, что осуществляется при их посредстве, терпит ущерб и вред» (Гегель 1993, с. 84).

Чем больше культурная эволюция полагается на выбор, а не на отбор, тем больше она основывается на иррациональ-

ности человека. Индивиды, преследуя свои личные мотивы, достигают результатов, необходимых для общества. Хитрость разума действует через невидимую руку общества. Это было характерно уже для традиционного общества, в котором мотивация была основана на представлениях о славе и чести:

«Как оказывается, идея „невидимой руки“, то есть идея силы, заставляющей людей потакать своим частным страстям, но при этом тайно ведущей их к общественному благу, была сформулирована Монтескье именно в связи с жадой славы, а не денег. Вопросы чести в монархии, как писал Монтескье, „приводят в движение все части политического организма; самым действием своим она связывает их, и каждый, думая преследовать свои личные интересы, по сути стремится к общему благу“» (Хиршман 2012, с. 35).

Альберт Хиршман в своей книге «Страсти и интересы» (1977) связал переход от традиционного к коммерческому обществу с тем, что страсти, которые лежали в основе общинного уклада и находили выражение в насилии и стремлении к чести, власти и славе, были направлены в русло рационального интереса, рационального накопления богатства как «более спокойной, но более сильной» формы мотивации. Алчность – это более рациональная страсть, чем честолюбие, поскольку она требует расчета. Зародившись в сфере государственного управления, рациональный интерес распространился на все общество. Развитие коммерческого обще-

ства привело к тому, что жажда денег овладела людьми более надежно, чем жажда славы:

«... Хотя понятие интереса в той сфере, в которой оно изначально возникло (государь или государство), заглохло, оно получило значительное развитие в области группового и индивидуального поведения внутри государства. В этой сфере смесь корысти и рациональности, являвшаяся выработанной в дискуссиях об управлении государством квинтэссенцией мотивированного интересом поведения, оказалась в особенности полезной и обнадеживающей» (Хиршман 2012, с. 68-69).

Если традиционное общество-культура – это замкнутый в себе культурно-исторический круг, основанный на общине с ее самообеспечением, то коммерческое общество – это общество-система, открытое как внутрь себя, так и вовне, и стремящееся расширяться, поглощать все новых и новых людей, распространять на них коммерческие отношения и извлекать прибыль. Капиталистическое общество-система развивается прежде всего как общество эффективности и свободы предпринимательства, а не общество справедливости и свободного труда. Коммерческая революция постепенно и во все большей мере развивается как отрицание традиции, как погоня за эффективностью любой ценой, в том числе ценой разрушения всех традиционных норм:

«... В то время, когда свободное предпринимательство проявило себя в противоестественно жестких формах, эко-

номисты оказались наиболее щедры на похвалы ему. Частично это объяснялось тем, что они ясно видели то, что мы, люди нынешнего поколения, уже в значительной мере забыли, а именно тяжкое иго обычаев и строгих обрядов, которым пришло на смену свободное предпринимательство» (Маршалл 2007, с. 67).

В Средние века не было единого пространства смыслов. Церковь, домашняя жизнь, рыночная площадь были разными мирами. Рациональный выбор стал возможен только в рамках рыночного порядка, который свел воедино ранее несвязанные миры. Рациональный выбор появляется благодаря тому, что смыслы выражаются в стоимости, в количестве денег. Стоимость и деньги создали единое пространство, систему смыслов, которой до той поры не существовало. При расширенном самовоспроизводстве стоимость становится эквивалентом смысла как такового, производство добавленной стоимости становится синонимом создания смыслов, а стяжательство становится синонимом поиска смысла жизни.

Капиталистическое общество-система является единством двух непримиримых начал: вечно гибнущего, но при этом живого традиционного *общества* – и укорененной в нем капиталистической *системы*, передаваемых по наследству *практик* – и индивидуальных *интеллектов*. Капиталистические рынки с их рациональным выбором могут существовать только благодаря бесконечному умножению контр-

норм. Но контрнормы подрывают социально-культурный порядок, основанный на традиционных практиках и нормах, они разрушают общество-культуру, его преемственность и связность, разрушают общину, семью и весь процесс простого самовоспроизводства, поэтому общество противостоит рынкам, стремясь сохранить свои нормы. Однако борьба с рынками, в свою очередь, ставит под угрозу экономические основы зарождающегося общества-системы:

«... Идея саморегулирующегося рынка основывается на самой настоящей утопии. Подобный институт не мог бы существовать сколько-нибудь долго, не разрушив при этом человеческую и природную субстанцию общества; он бы физически уничтожил человека, а среду его обитания превратил в пустыню. Общество, что вполне естественно, принимало меры самозащиты, но любые подобного рода меры причиняли ущерб принципу саморегулируемости, вносили дезорганизацию в хозяйственную жизнь, подвергая таким образом опасности общество, но уже с другой стороны» (Поланьи 2014, с. 13-14).

Ускорение развития общества-культуры и переход к рациональному выбору приводят к упадку традиционной морали и религии, подрывая единство общины. Следствием становятся бесконечные религиозные войны. Проблема «общественного договора» у Гоббса, Локка и Руссо возникла из слома общих этических принципов, основанных на традициях. Крушение монополии католичества в Западной Европе

в XVI – XVII веках привело к кризису доверия и возникновению теории Левиафана и общественного договора Гоббса. Государство с его законами должно было прийти на смену Богу и его заповедям, нации – на смену общинам, сила разума – на смену авторитету традиции.

Интеллект провозгласил претензию на то, чтобы управлять практикой. Иммануил Кант в работе «Ответ на вопрос: что такое Просвещение» (1784) писал, что просвещение состоит в том, чтобы руководствоваться не только практиками и предрассудками, передающимися от «опекунов», но и своим личным разумом:

«... Публика может достигнуть просвещения только постепенно. Посредством революции можно, пожалуй, добиться устранения личного деспотизма и угнетения со стороны корыстолюбцев или властолюбцев, но никогда нельзя посредством революции осуществить истинную реформу образа мыслей; новые предрассудки, так же как и старые, будут служить помочами для бездумной толпы. Для этого просвещения требуется только *свобода*, и притом самая безобидная, а именно свобода во всех случаях *публично пользоваться собственным разумом*» (Кант 1963-1966, т. 6, с. 28-29).

Нелокальная нация, безличное общество-система, приходившее на смену локальной родовой общине, основанной на личных связях, поражало воображение современников тех событий, и заставляло их искать новые психологические основы для общения. Просвещение ставило разум, разумные

интересы и общественный договор на место страстей, религии и морали, чтобы восстановить доверие между людьми, подрванное коммерциализацией общества-культуры:

Общественный договор «заключается лишь потому, что “желания и прочие страсти людей”, например, неудержимая жажда богатства, славы и владений, могут быть преодолены лишь за счет “страстей, склоняющих человека к миру”, например, “страха смерти; желания вещей, необходимых для хорошей жизни, и надежды приобрести их своим трудолюбием”. В этом смысле все учение об общественном договоре является производным от стратегии уравнивания. ... Суть заключалась в сталкивании интересов людей с их страстями, в противопоставлении благоприятных следствий ситуации, когда люди следуют своим интересам, гибельному положению, когда людям предоставляется свобода потакать собственным страстям» (Хиршман 2012, с. 63-64).

Коммерциализация подрывала традиционное общество, но вместе с тем создавала новые, коммерческие основы общества. Коммерческая революция создает рынки, которые подрывают мораль и ставят на ее место бессердечный чистоган. Это то, что клеймили моралисты. Но это же позволило Европе захватить весь мир в XVI – XX веках. Традиционные общества проиграли, поскольку были слишком привязаны к своей морали и традициям и не воспринимали контрнормы: «Общества, предыдущий опыт которых научил их смотреть на инновационные изменения с недоверием и антипа-

тией, разительно отличаются от тех, чье наследие обеспечило благоприятную среду для таких изменений. В основе этого множества различных форм культурного наследия в каждом случае лежат общие психологические модели участников» (Норт 2010, с. 39).

В чем состояли причины такого проигрыша? Традиционному обществу для того, чтобы начать подниматься по новому пику смыслов, необходим коллапс, который резко упрощает его культуру. Коммерческое общество ежедневно коллапсирует и возрождается в ходе повседневной деятельности предпринимателей, одержимых духом творческого разрушения:

«Основной импульс, который приводит капиталистический механизм в движение и поддерживает его на ходу, исходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров, новых рынков и новых форм экономической организации, которые создают капиталистические предприятия. ... Открытие новых рынков, внутренних и внешних, и развитие экономической организации от ремесленной мастерской и фабрики до таких концернов, как «US Steel», иллюстрируют все тот же процесс экономической мутации, – если можно употребить здесь биологический термин, – который непрерывно революционизирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую. Этот процесс “созидательного разрушения” является самой сущностью капитализма» (Шумпе-

тер 2008, с. 460-461).

В отличие от традиционного выбора, который лишь «поднимает» смыслы на пики адаптивного ландшафта, рациональный выбор способен разрушать эти пики, создавая тем самым условия для ускоренного развития смыслов по новым, еще не испробованным, и часто гораздо более перспективным склонам.

Глава 5. Расширенное производство и прибавочная стоимость

1. Расширенное производство и накопление капитала

Капиталистическая система и ее методы

Расширенное производство начинается с Великих географических открытий, которые включили в культурное пространство европейцев множество неизвестных им до этого событий и контрафактов – новые земли и морские пути, растения и животных, новые экономические, политические и культурные* практики. С этих открытий начались Новое время и расширенное производство в Европе:

«Новые глобальные связи также повлияли на интеллектуальный мир Европы, поскольку новая информация со всего земного шара хлынула в европейские города. Открытие новых миров с новыми народами, культурами и религиями, ранее неизвестными, привело к растущему скептицизму в отношении традиционных форм знания и попыткам собрать информацию, более твердо основанную на эмпирических данных и разуме. И скептицизм, порожденный новыми

знаниями, и убежденность в том, что знания следует искать в эмпиризме, привели Европу к научной революции, которая произошла в XVII веке» (Benjamin 2016, p. 270).

В самой Европе новые знания и впечатления падали на благоприятную почву холодного коммерческого общества с его контрнормами и рациональным выбором. Географические открытия означали приток в Европу не только новых знаний, но и новых товаров. Расширение капиталистического общества-системы находит свое наиболее яркое выражение в складывании мировой торговли и мирового рынка. «Мировая торговля и мировой рынок открывают в XVI столетии новую историю капитала» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 157). Заморская экспансия, захват колоний и мировая торговля позволили европейцам накопить первоначальный капитал, который был необходим для постепенного перехода от простого к расширенному производству в Европе:

«Открытие золотых и серебряных приисков в Америке, искоренение, порабощение и погребение заживо туземного населения в рудниках, первые шаги к завоеванию и разграблению Ост-Индии, превращение Африки в заповедное поле охоты на чернокожих – такова была утренняя заря капиталистической эры производства. Эти идиллические процессы составляют главные моменты первоначального накопления» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 760).

Традиционный выбор создал смыслы и производство ради

существования, а рациональный выбор свел смыслы к стоимости и создал производство ради прибыли. Как говорил Поланьи, экономика, основанная на мотиве прибыли, а не на мотиве пропитания, не возникла сама собой, а была постепенно создана:

«В аграрном обществе подобные условия не могут возникнуть сами собой: их нужно создать. То, что создаются они постепенно, никоим образом не затрагивает радикальный характер связанных с ними перемен. Данная трансформация предполагает изменение побудительных мотивов поведения известной части общества: на смену мотиву пропитания должен прийти мотив прибыли» (Поланьи 2014, с. 53).

Само по себе накопление стоимости не создавало капитала. Для превращения стоимости в капитал необходимо было создать систему извлечения прибыли, основанную на удовлетворении разворачивающихся потребностей и личном обогащении. В процессе своего становления общество-система пожирало традиционные общины – как внутри, так и вне Европы. Аджемоглу и Робинсон так живописуют один из бесчисленных эпизодов этого «рационального процесса», в ходе которого голландцы убили пятнадцать тысяч человек на островах Банда в Индонезии, чтобы установить монополию на выращивание и продажу мускатного ореха:

«... Острова Банда были организованы совсем иначе, чем Амбон. Они состояли из множества небольших автономных городов-государств, где не было иерархической социальной

или политической структуры. Этими небольшими государствами, в сущности не более чем небольшими общинами, управляли сельские сходы граждан. Не было центральной власти, которую голландцы могли бы заставить подписать монопольный договор, и не было системы дани, которую они могли бы взять на себя, чтобы захватить все запасы мускатного ореха и мациса. Это означало, что голландцам пришлось бы конкурировать с английскими, португальскими, индийскими и китайскими торговцами, и они не получили бы пряностей, если бы не дали за них более высокую цену, чем конкуренты. Когда их первоначальные планы по созданию монополии на мацис и мускатный орех рухнули, голландский губернатор Батавии Ян Питерсун Кун предложил альтернативный план. В 1618 году Кун основал на острове Ява крепость Батавию – новую столицу Голландской Ост-Индской компании. В 1621 году он приплыл на архипелаг Банда с флотом и вырезал почти все население островов – вероятно, около пятнадцати тысяч человек. Все вожди были убиты вместе со своими подданными, в живых были оставлены немногие – ровно столько, сколько было нужно, чтобы сохранить технологию выращивания мускатного ореха и производства мациса» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 248).

Алексис де Токвиль в своей книге «Демократия в Америке» (1835) заметил: «наблюдая то, что происходит в мире, можно прийти к мысли, что европеец занимает по отношению к людям других рас такую же позицию, как сам чело-

век по отношению к животным. Он заставляет их работать на себя, а если ему не удастся сломить их сопротивление, он их уничтожает» (Токвиль 1992, с. 239). Западная цивилизация, раньше других освоившая капиталистические методы, в полной мере воспользовалась свойственными для них эффективностью и пренебрежением к моральным нормам:

«В 1750 году популяции европейского происхождения составляли 25 процентов мирового населения. Эта цифра увеличилась до 40 процентов к 1900 году ... Так же, как виды, обладающие наибольшей способностью использовать энергию, вознаграждаются естественным отбором, так и внутри каждого вида более удачливые или способные группы и особи имеют более высокую вероятность воспроизводства и развития. В этом отношении за последние 1000 лет европейские популяции доказали свою эффективность, расселившись в разных областях мира» (Malanima 2009, p. 6).

Ряд ученых возражают, что если бы условием для начала расширенного производства было ограбление колоний, то промышленная революция началась бы в Испании и Португалии, а не в Англии (см. Drezner 2013, p. 61). Очевидно, что одно лишь извлечение прибыли путем заморского грабежа не являлось достаточным условием для промышленной революции. Необходимым условием было направление прибыли на производительные цели внутри Европы. История первоначального накопления – это история последовательного возвышения европейских коммерческих наций, наибо-

лее успешными из которых стали те, которые смогли создать целостную капиталистическую систему, включавшую в себя две подсистемы – промышленную внутри и колониальную вовне:

«Различные моменты первоначального накопления распределяются, исторически более или менее последовательно, между различными странами, а именно: между Испанией, Португалией, Голландией, Францией и Англией. В Англии к концу XVII века они систематически объединяются в колониальной системе и системе государственных займов, современной налоговой системе и системе протекционизма. Эти методы отчасти покоятся на грубейшем насилии, как, например, колониальная система. Но все они пользуются государственной властью, то есть концентрированным и организованным общественным насилием, чтобы ускорить процесс превращения феодального способа производства в капиталистический...» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 770).

Коммерческие нации Европы старались не отставать друг от друга в погоне за прибылью, прибегая для этого к любым средствам как во внешней, так и во внутренней политике. Военная мощь европейских государств стала одним из важнейших факторов в борьбе коммерческих наций между собой и с традиционными обществами. Прямой грабеж, конечно, не был единственным способом получения первоначальных средств, необходимых для капиталистического про-

изводства, еще одним способом выступал неэквивалентный обмен. Однако *устойчивость* расширенного производства могла быть обеспечена только за счет улучшений в экономике самой Европе, и прежде всего, как мы видели выше, за счет коммерциализации аграрного сектора. Экспансия капиталистического общества-системы диктовалась потребностями расширенного самовоспроизводства в Европе, а расширение производства в Европе, в свою очередь, требовало все большей экспансии за ее пределами:

«Экспансия расширяла территориальную базу европейского потребления, создавая такую политико-экономическую систему, в которой ресурсы потреблялись неравномерно, с преимуществом на стороне Западной Европы. Впрочем, это была не единственная возможность восполнить указанные нужды. Второй путь заключался в развитии технологических инноваций, повышении урожайности сельского хозяйства – эти процессы начались во Фландрии не позднее XIII века и лишь в XVI веке распространились в направлении Англии. Однако инновационный путь был в большей степени вероятен в тех регионах, где, как в средневековой Фландрии, была высокая плотность населения и происходил промышленный рост. Именно во Фландрии стало более прибыльным коммерческое использование земли для выращивания зерновых, животноводства и садоводства. В свою очередь, это “требовало значительных внешних поставок хлеба – только тогда сложно организованная аграрно-индустриаль-

ная система могла полностью продемонстрировать свое преимущество». Поэтому инновации в сельском хозяйстве поддерживали необходимость экспансии, а не препятствовали этому процессу» (Валлерстайн 2015-2016, т. I, с. 48).

Если при простом самовоспроизводстве прибавочный продукт используется главным образом для потребления верхов и создания запасов «на черный день», то при расширенном самовоспроизводстве – для инвестиций в производство с целью извлечения прибыли. Капиталистическая система не была в чистом виде результатом «естественных процессов», происходивших в европейских странах. В значительной степени она была результатом целенаправленной политики европейских государств, направленной на укрепление государственных финансов в условиях конкуренции с соседями. Меркантилизм, поощрявший национальное производство, стал одним из источников капиталистической системы:

«Невозможно понять те представления, к которым приводил меркантилистов их действительный опыт, если не учесть, что на протяжении всей человеческой истории существовала хроническая тенденция к более сильной склонности к сбережению по сравнению с побуждением инвестировать. Слабость побуждения к инвестированию во все времена была главной экономической проблемой. В наше время слабость этого побуждения можно объяснить главным образом величиной уже существующих накоплений, тогда как

в прежние времена, по-видимому, гораздо большую роль играли риск и всякого рода случайности. Но результат от этого не меняется. Желание отдельных лиц увеличивать свое личное богатство, воздерживаясь от потребления, обычно было сильнее, чем побуждение предпринимателей увеличивать национальное богатство путем использования рабочей силы для производства товаров длительного пользования» (Кейнс 2007, с. 314).

В условиях, когда частные сбережения с трудом превращались в инвестиции, а благотворный кругооборот реального и номинального капитала еще не был запущен, заимствования государственного сектора позволили частному сектору, то есть домохозяйствам и предприятиям, накапливать денежный капитал, имея гарантированный процентный доход. Государства не только гарантировали частную собственность как основу процента на капитал, но и создавали своими заимствованиями рынок номинального капитала:

«... Наивысшая степень взаимодополняемости между рыночной экономикой и либеральным государством покоится не только на защите права частной собственности и беспристрастного правоприменения частных контрактов, каким бы фундаментальным ни было значение этих условий для эффективности рынков. И, конечно, основу рыночной экономики не составляли низкие налоги, так как в капиталистической экономике во все времена уровень налогообложения был выше, чем в экономике традиционного типа. Напротив,

стало ясно, что взаимодополняемость капитализма и либерального государственного устройства неизбежно означает превращение облигаций в наиболее предпочтительный вид долгосрочных вложений у общественности. Как фирмам, так и домохозяйствам правительственный долг дает страховку от превратностей каждодневной жизни, тогда как предприниматели используют его в качестве залога, признаваемого широким кругом инвесторов, даже лично с ними не знакомых и находящихся от них на большом расстоянии» (Нил и Уильямсон 2021, с. 752-753).

Если для европейских инвесторов государственная задолженность была источником процентных доходов, то для европейских государств и поддерживаемых ими ост-индских, вест-индских и прочих колониальных компаний она была источником для финансирования прибыльных операций, с лихвой возмещавших процентные расходы. Европейские государства не ограничивались протекционизмом и развитием системы государственных займов. Укрепление налоговых систем в западных странах стало одним из ключевых факторов, позволивших им перейти к капиталистическим методам хозяйствования. Как отмечает Патрик О'Брайен, европоцентричные представления о том, что традиционные восточные экономики не создавали налогооблагаемых излишков, сопоставимых с излишками в западных экономиках, не соответствуют действительности. Но возможности восточных империй по сбору налогов были ограничены дефицитом полити-

ческой власти и административного потенциала, в Европе это решалось за счет конкуренции между коммерческими нациями и их администрациями:

«Без достаточного и регулярного притока средств государствам не хватало мощи, необходимой для обеспечения необходимого уровня безопасности, исполнения норм для эффективной работы капиталистических рынков товаров и факторов производства и поддержки институтов для продвижения инноваций. Именно поэтому Шумпетер считал, что исторический анализ того, каким образом государства выстраивали и поддерживали фискальные и финансовые системы и насколько эффективно работали администрации, призванные начислять и собирать поразительное разнообразие прямых и косвенных налогов, является предпосылкой для какого-либо понимания их относительных успехов и поражений в конкурентной борьбе с соперниками, действовавшими в рамках меркантилистского международного экономического порядка» (О'Брайен 2021, с. 483).

Коммерческая революция и накопление капитала создали мировую капиталистическую систему. Со временем ее развитие даже позволило людям найти ранее ускользавший от них географический центр мира. Оказалось, что центр мира находится ровно в том месте, куда стекаются мировые прибыли:

«География помогает объяснить, почему экспансионистская деятельность [европейских] государств, которая сна-

чала казалась относительно тривиальной, в конечном итоге привела к столь важным последствиям, в то время как усилия крупных империй не увенчались успехом. Традиционные империи, такие как династия Мин в Китае, были настолько велики, что получали огромные доходы просто за счет налогообложения земли, поэтому они могли позволить себе не поддерживать торговлю и купцов. Европейские города-государства были относительно небольшими и очень конкурентоспособными, их правители были более склонны поддерживать коммерческую деятельность, которая могла бы приносить прибыль. Сначала они были готовы финансировать только небольшие путешествия в Атлантику, но эти путешествия приносили достаточно прибыли, чтобы поощрять дальнейшие исследования. В конце концов, европейские моряки смогли переплыть Атлантический океан, а также обогнуть мыс Доброй Надежды и выйти в Индийский океан. Таким образом, они создали, не желая этого, первые подлинно глобальные сети обмена в истории человечества. Европейские торговцы использовали эти сети посредством практики арбитража: дешево покупая товары в одном месте и дорого продавая их в другом месте. Из-за географического положения Европы и Атлантического региона они прочно находились в центре этого взаимосвязанного нового мира, с его расширяющейся торговлей и интенсификацией сетей» (Benjamin 2016, p. 267-268).

В последние десятилетия западные теоретики делают ша-

ги к тому, чтобы переоценить причины и последствия процесса, в результате которого Европа и Атлантический регион оказались в «центре мира». В ходе этой переоценки приходит понимание, что причина расхождений в темпах экономического роста лежит не в различиях в исходном уровне технологического развития и эффективности: «... Представление о так называемой докапиталистической экономике стран Азии как об отсталой, технологически заторможенной или недоразвитой по сравнению с западной экономикой сейчас рассматривается как европоцентристское и, вероятно, необоснованное» (О'Брайен 2021, с. 509).

Европа позднего Средневековья и раннего Нового времени оказалась тем местом, где сошлись в критической точке несколько разных эффектов: внутри Европы – конкуренция между европейскими государствами, между католицизмом и протестантизмом, Возрождение и Реформация; вне Европы и на ее границах – конкуренция между христианством и исламом, между христианской Европой и мусульманской Османской империей, возможность заимствовать новые культурные эффекты (например, знания) и природные эффекты (например, сельскохозяйственные культуры) из Азии и Америки, новые стандарты потребления и стандарты производства:

«Только средневековая Европа, заимствуя одновременно у Китая, Индии и мусульманских стран, положила начало движению вперед во множестве важных областей. Что в са-

мом деле ставит европейские средневековые общества особняком в области использования энергии – это растущая зависимость от кинетической энергии воды и ветра. Эти потоки обеспечивали работу все более сложных машин и беспрецедентную концентрацию мощности для разных целей. Ко времени первых великих готических соборов самые большие водяные колеса давали до 5 кВт, эквивалент более трех человек. Задолго до эпохи Ренессанса некоторые регионы континента стали зависеть от воды и ветра, сначала в обмолоте зерна, затем в черной металлургии и в изготовлении одежды, и эта зависимость также внесла вклад в развитие и распространение многих навыков, связанных с механизмами. Поздняя средневековая и ранняя современная Европа, таким образом, была местом расширяющихся инноваций, но, как свидетельствуют отчеты путешественников того времени, посетивших Поднебесную Империю, общие технические достижения Китая выглядели более впечатляющими. Но путешественники не могли знать, как скоро все изменится. К концу XV века Европа вступила на дорогу ускоряющегося прогресса и экспансии, в то время как в утонченной китайской цивилизации началась долгая техническая и социальная инволюция» (Смил 2020, с. 378).

«Великое расхождение» в темпах экономического роста стало следствием расхождений в социально-культурных порядках. В то время, как общества Азии, Африки и Америки еще пребывали в плену традиционных норм, общества Запа-

да уже овладели капиталистическими методами, превращавшими сам уклад общества в орудие роста. По мере развития капиталистической системы социально-культурный порядок превращался в капиталистический, или расширенный, порядок, который объединял людей Запада на основе неутолимой жажды потребления, накопления и «творческого разрушения». Капиталистический порядок разделялся на реальный, номинальный и социальный капиталы, действующие в унисон ради получения прибыли. Новый, расширенный порядок – вот что позволило Западу создать взаимосвязанный мир, в центр которого он себя поместил.

Долгая промышленная революция

Оглядываясь назад, мы обнаруживаем, что коммерческая революция была лишь прологом к центральному акту в развитии капиталистического общества-системы – промышленной революции. Индустриализация превратила скопление общин, которые обеспечивали сами себя силой одушевленного труда, в систему предприятий и домохозяйств, которые массово производят и потребляют товары, произведенные при помощи машин на ископаемом топливе:

«По контрасту с медленными, кумулятивными трансформациями традиционных обществ, социально-экономические последствия индустриализации на основе ископаемого топлива были почти мгновенными. Замещение биологи-

ческого топлива ископаемым и более поздняя замена одушевленной энергии электричеством и двигателями внутреннего сгорания создали новый мир за каких-то несколько поколений» (Смил 2020, с. 392-393).

Промышленная революция представляет собой скачок в социально-культурной сложности, то есть в сложности совокупной деятельности. Такой скачок требует множества предпосылок, среди которых – энвестиции и инвестиции, осуществляемые за счет дани, неравноценного обмена и иных механизмов колониального грабежа. Морские экспедиции и колониальные захваты стали предпосылкой для промышленной революции.

Но, как уже было отмечено, сама по себе колониальная система не вела к промышленной революции. Еще одной необходимой предпосылкой стало расширение товарных рынков, то есть увеличение населения, вовлеченного в коммерческое общество. Разрастание коммерческого общества до масштабов мирового рынка вело к огромному углублению разделения смыслов – деятельности, деятельной силы и социально-культурного порядка:

«Общества охотников-собирателей содержат лишь несколько десятков различных социальных персонажей, в то время как современные европейские переписи различают от 10 до 20 тысяч одних только уникальных профессиональных ролей, а всего индустриальные общества могут содержать более 1 миллиона различных видов социальных персо-

нажей» (Tainter 1988, p. 23).

Промышленная революция имела и технологические предпосылки. Усложнение орудий труда в исторической перспективе приводит к тому, что они уже не могут приводиться в движение одушевленной силой людей или животных. Орудия превращаются в механизмы, для приведения их в действие становятся необходимы все более мощные источники энергии – вода, ветер, ископаемое топливо. В свою очередь, освоение более мощных источников энергии позволяет еще больше усложнить механизмы. В этом цикле «эффект – сложность» состоит промышленная революция. Протоиндустриализация, или нулевая промышленная революция, постепенно прокладывает себе дорогу благодаря использованию все большего множества природных эффектов – энергии ветра и воды, обработке древесины, массовому судостроению, сжиганию угля и т. д.:

«В противоположность общему мнению, рост доступности полученных с помощью угля и паровых двигателей тепла и механической мощности вовсе не был нужен для того, чтобы инициировать этот комплекс перемен. Производство в загородных мастерских, основанное на дешевом сельском труде и обслуживавшее не только национальный, но и международные рынки, существовало за поколения до того, как началась угольная индустриализация. Такая протоиндустриализация имела место не только в отдельных районах Европы (Ульстер, Костуолдс, Пикардия, Вестфалия, Саксония, Си-

лезия и многие другие). Масштабное ремесленное производство товаров для внутреннего и внешнего рынков существовало также в Китае династий Мин и Цинь, в Японии сёгуната Токугава, в отдельных районах Индии. Отличным примером является карбонизация сыродутного железа для получения индийской стали wootz, качества которой лучше всего известны по дамасским клинкам. Ее производство в некоторых регионах Индии (Лахор, Амритсар, Агра, Джайпур, Мисор, Малабар, Голконда) имело почти индустриальные масштабы, экспорт шел в Персию и Турецкую империю. Частично механизированное и сравнительно крупное производство тканей, опирающееся на энергию воды, часто становилось следующим шагом европейского перехода от сельских мастерских к централизованным мануфактурам. Во многих регионах промышленные водяные мельницы и турбины успешно конкурировали с паровыми машинами на протяжении десятилетий после появления нового неодоушевленного первичного двигателя» (Смил 2020, с. 303).

Сложность смыслов возрастает в ходе их эволюции вне зависимости от применяемых источников энергии. Напротив, именно усложнение смыслов приводит к применению более мощных источников энергии. Но совершенствование источников энергии, и в целом все более полное применение все более широкого круга природных и культурных эффектов, является необходимым условием для возрастания смыслов. Среда становится средством деятельности ровно в

той степени, в которой она осмыслена, то есть включена в процесс самовоспроизводства людей. Уголь существовал на Земле задолго до того, как человек стал использовать его в паровых двигателях, но именно эволюция смыслов позволила людям использовать уголь, повысить производительность, и перейти от простого к расширенному самовоспроизводству. Смысл – это мера преобразования энергии (порядка) природы в энергию (порядок) культуры, и эта мера не сводится к технологиям, она включает в себя и организацию, и психологию:

«К 1700 году уровни типичного использования энергии в Китае и Европе, а следовательно, и среднее материальное изобилие, выглядели по большому счету одинаковыми. К середине XVIII века доход строительных рабочих в Китае был примерно таким же, как у их “коллег” в менее развитых странах Европы, но находился далеко позади относительно лидирующих экономик континента. Затем прогресс в Европе набрал скорость. В терминах энергии он проявился в комбинации роста урожаев, металлургии на коксе, лучшей навигации, нового оружия, улучшения торговли и в постоянных экспериментах. Исследователи утверждают (Pomeranz 2002), что этот взлет был связан не столько с общественными институтами, отношениями или демографией в основных экономических регионах Европы и Китая, сколько с удачным расположением залежей угля и с очень разными взаимосвязями между районами добычи и их соответствующими

ми перифериями, а также с внедрением инноваций. Другие считают, что основания этого успеха были заложены еще в Средние века. Благоприятное воздействие христианства на технический прогресс в общем (включая идею о достоинстве ручного труда), и стремление средневекового монашества к самообеспеченности в частности были важными составляющими успеха. Даже те ученые, которые ставят под сомнение важность этих связей, признают, что монашеская традиция, которая поддерживала фундаментальное достоинство и духовную пользу труда, была позитивным фактором» (Смил 2020, с. 379).

Сосредоточение к 1700 году примерно двух третей населения в городах – центрах мануфактурного производства, морских перевозок и торговли – было одной из предпосылок промышленной революции в Англии в XVIII веке. Урбанизация – это локальный рост плотности населения, сопровождающийся развитием новых видов смыслов. Урбанизация создает культурные эффекты, ведущие к индустриализации, а индустриализация усиливает миграцию в города.

«Ископаемое топливо также стимулировало движущие силы миграции: рост городов был обусловлен повышением механизации сельского хозяйства и развитием индустриализации. Конечно, урбанизация и индустриализация не являются синонимами, но эти процессы тесно связаны многими взаимно усиливающими друг друга обстоятельствами. В первую очередь следует отметить, что технический прогресс

в Европе и Северной Америке имеет в значительной степени городское происхождение, и города по-прежнему являются источниками инноваций. Был сделан вывод (Bettencourt and West 2010), что по мере того, как население города удваивается, экономическая продуктивность увеличивается в среднем на 130 %, причем и общая, и на душу населения. В другом исследовании (Pan and co-workers 2013) этот результат приписали большей частью «сверхлинейному масштабированию», иными словами, рост плотности городского населения дает жителям больше возможностей для личного взаимодействия» (Смил 2020, с. 340).

Изучение истории человеческого самовоспроизводства показывает, что рутинная деятельность накапливается в ядре общества-культуры, на «пиках» адаптивного ландшафта, в то время как контрсмыслы формируются на периферии, в «долинах» ландшафта. По мере эволюции смыслов культурная периферия («долина» смыслов) сама становится ядром («пиком»), в то время как прежнее ядро оттесняется на периферию вследствие того, что оно погрязло в рутине. Ведущие культуры временно исчерпывают потенциал своего роста и уступают место тем, кто еще вчера, казалось, безнадежно отставал. Общества-культуры меняются ролями в гонке с неопределенностью. При рассмотрении экономического развития Европы XV – XVIII веков необходимо учитывать, что перед нами успешный пример *догоняющего* развития. Джон Гобсон в своей работе «Восточные истоки западной цивили-

зации» (2004) говорит об использовании Европой *преимуществ экономической отсталости*:

«Факт состоит не только в том, что афро-азиатская эпоха географических открытий началась после 500 года, задолго до Колумба и Да Гамы, но и в том, что Европа отставала от большей части Востока с точки зрения экономической и военной мощи вплоть до XIX века. В этой главе утверждается, что в период 1500–1800 годов Европа просто догоняла Восток. Европа была ребенком позднего, а не раннего развития, который пользовался “преимуществами экономической отсталости”. Она не прокладывала сама себе путь, а ассимилировала или имитировала те более развитые средства и способы, которые были созданы восточными первопроходцами, и которые распространялись через восточную глобализацию. Кроме того, присвоение Европой американских и африканских ресурсов также помогло ей наверстать упущенное» (Hobson 2004, p. 162).

Еще одной предпосылкой промышленной революции стала так называемая революция трудолюбия (*industrious revolution*). Приток в Европу товаров из Азии (хлопковая и шелковая ткань и одежда, фарфор и др.), по отношению к которым традиционные европейские товары (льняная и шерстяная ткань и одежда, глиняная посуда и др.) обладали более низкой потребительной ценностью, привели к развертыванию потребностей. Новый стандарт потребления потребовал развития новых стандартов производства. В Европе на-

чали возникать производства, которые воспроизводили азиатские технологии и продукты, как на основе завезенных из Азии знаний и эффектов, так и на основе их европейских имитаций. Производство шелка было завезено из Византийской империи, но фарфор изобрели заново в Германии. При копировании азиатских производств европейцы столкнулась с более высокими затратами на труд в Европе из-за относительно менее развитого сельского хозяйства и относительно более высокой стоимости питания, недостаточности действенной силы и опыта – производственных и коммерческих знаний и навыков. Как следствие, для эффективной конкуренции по стоимости и качеству европейцы прибегли как к пиратству и попыткам установить монополию в торговле, так и к разработке и внедрению технических новшеств – сначала непосредственно в производстве тканей, а затем и в отраслях, снабжающих производство тканей средствами производства – в производстве машин, металлургии, добыче угля и руды и т. д. (см. Harreld 2016, lectures 11, 13, 16).

«К 1850 году наиболее экономически развитые районы Китая и Европы принадлежали к двум разным мирам, и к 1900 году они были разделены огромным разрывом в производительности: потребление энергии в Западной Европе по крайней мере в четыре раза превышало среднее значение для Китая. Период очень быстрого развития после 1700 года начался благодаря нескольким гениальным изобретениям. Но величайшие успехи XIX века были достигнуты в ре-

зультате тесной взаимосвязи между расширением научного и технического знания с одной стороны, и коммерциализацией новых изобретений – с другой. Энергетические основания прогресса XIX века включали развитие паровых двигателей и их широкое распространение в качестве как стационарных, так и мобильных первичных движителей, плавку железа с помощью кокса, крупномасштабное производство стали, начало генерации электричества и появление двигателей внутреннего сгорания. Масштабы и скорость этих изменений были обусловлены сочетанием энергетических инноваций с новыми методами химического синтеза и улучшением организации производства на фабриках. Активное развитие новых видов транспорта и телекоммуникаций тоже имело важное значение как для наращивания производства, так и для развития национальной и международной торговли» (Смил 2020, с. 379).

Промышленная революция не сводится к своему первому этапу, начавшемуся в XVIII веке с внедрением углесжигающих паровых и иных машин. Все этапы промышленной революции происходили в одной и той же логике распространения капиталистического общества-системы на все большее население, усложнения смыслов по мере овладения все новыми природными и культурными эффектами, и дальнейшего роста населения благодаря повышению производительности. Вторая промышленная революция началась во второй половине XIX века с внедрением новых источников энергии

(нефть, электричество), новых двигателей (двигатели внутреннего сгорания и другие), новых методов выплавки стали и так далее. Третья промышленная революция, начавшаяся во второй половине XX века, основана на переходе от аналоговых устройств, характерных для машинной эпохи, к цифровым устройствам компьютерной эры.

Гонка за прибылью и рост масштабов производства

Как мы видели в главе 3, в процессе гонки смыслов с неопределенностью происходит адаптация, неопределенность интегрируется в смыслы в форме прибыли, гонка с неопределенностью трансформируется в гонку между самими смыслами – деятельностью, воспроизводящей общество-систему в целом, или добавленной стоимостью, и деятельностью, воспроизводящей индивидуальную деятельную силу, или необходимой стоимостью. Динамика добавленной и необходимой стоимости определяет динамику их разницы – прибавочной стоимости, а прибавочная стоимость является источником для прибыли.

В процессе гонки энтропия индивидуальной деятельной силы и соответственно необходимая стоимость возрастают то быстрее, то медленнее, чем энтропия общества-системы в целом и соответственно добавленная стоимость. Клаудиа Голдин и Лоренс Кац говорят в этой связи о «гонке между

образованием и технологией» (Goldin and Katz 2008, p. 287 ff.). Однако энтропия общества-системы не сводится к сложности технологии, она зависит также от сложности организации и психологии. Равным образом энтропия деятельной силы не сводится к уровню образования. Более сложный труд выполняется деятельной силой, в которую вложено больше обучения, воспитания, заботы о здоровье, больше предметов потребления, в том числе предметов длительного пользования (жилье, бытовая техника и т. д.). Гэри Беккер указывал, что ключевым фактором, определяющим величину энвестиций, является упущенная ценность затраченной внерабочей деятельности, то есть досуга:

«Анализ человеческого капитала исходит из предпосылки, что принимая решения о своем образовании и профессиональной подготовке, медицинском обеспечении и других формах пополнения знаний и улучшения здоровья, индивиды соотносят выгоды с издержками. В число выгод помимо культурных и прочих неденежных благ входят более высокие заработки и профессиональный рост, тогда как издержки определяются в основном упущенной ценностью времени, затраченного на эти инвестиции» (Беккер 2003, с. 592).

Соотношение между энтропией общества-системы и энтропией деятельной силы определяет долю прибыли в национальном доходе. Как мы видели в главе 4, валовая прибыль отличается от величины прибавочной стоимости на величину надбавки, за счет которой осуществляются энвестиции в

деятельную силу. Это значит, что изменение доли валовой прибыли в национальном доходе является показателем того, кто лидирует в гонке за вложения – рабочая сила или капитал. Согласно данным Тома Пикетти, приведенным в его книге «Капитал в XXI веке» (2013), между 1770 и 2010 годами доля прибыли, или доходов на капитал, в национальном доходе Великобритании колебалась в широком диапазоне от 20 до 43%, пройдя через несколько этапов, которые можно увязать по времени с этапами долгой промышленной революции. Эти этапы, с некоторыми оговорками, были в той или иной степени характерны для всех капиталистических стран. К сожалению, на графике отсутствуют данные для периода до конца XVIII века, который выше мы назвали протоиндустриализацией или нулевой промышленной революцией.

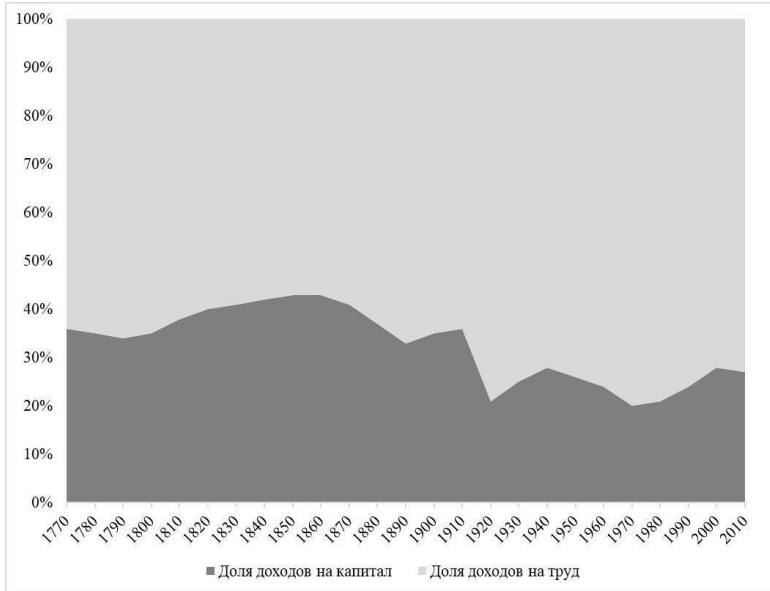


Иллюстрация 11. Доля доходов на труд и на капитал в национальном доходе Великобритании по годам (источники данных: Пикетти 2015, с. 205; <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/xls/>).

На *нулевом* этапе промышленной революции, то есть до широкого внедрения водяных, паровых и других видов машин, сложность совокупной деятельности возрастала в основном вследствие специализации и кооперации, то есть прибавочная стоимость и доходы на капитал росли вследствие углубления разделения труда. Требования к средствам

производства на первых порах менялись мало, мануфактурные рабочие пользовались такими же орудиями труда, какими пользовались ремесленники в своих мастерских. Требования к уровню квалификации также менялись мало, а порой даже снижались, по мере того, как рабочие специализировались на отдельных операциях. Известным примером этого этапа является булавоочная мануфактура, описанная Адамом Смитом:

«Таким образом, сложный труд производства булавок разделен приблизительно на восемнадцать самостоятельных операций, которые в некоторых мануфактурах все выполняются различными рабочими, тогда как в других один и тот же рабочий нередко выполняет две или три операции. Мне пришлось видеть одну небольшую мануфактуру такого рода, где было занято только десять рабочих и где, следовательно, некоторые из них выполняли по две и по три различных операции. Хотя они были очень бедны и потому недостаточно снабжены необходимыми приспособлениями, они могли, работая с напряжением, выработать все вместе двенадцать с лишним фунтов булавок в день. А так как в фунте считается несколько больше 4 тыс. булавок средних размеров, то эти десять человек выработывали свыше 48 тыс. булавок в день. Следовательно, считая на человека одну десятую часть 48 тыс. булавок, можно считать, что один рабочий выработывал более 4 тыс. булавок в день. Но если бы все они работали в одиночку и независимо друг от друга и не были приучены

к этой специальной работе, то, несомненно, ни один из них не смог бы сделать двадцати, а, может быть, даже и одной булавки в день» (Смит 1962, с. 21-22).

На *первом* этапе промышленной революции (конец XVIII – середина XIX века на иллюстрации 11), связанном с внедрением паровых и других машин и развитием фабричного производства, сложность совокупной деятельности росла относительно сложности индивидуальной деятельности благодаря применению более сложных средств деятельности, в том числе на основе сложившегося уровня специализации и кооперации. Более сложные средства деятельности позволяли повысить производительность совокупного труда при том, что индивидуальный труд оставался на прежнем уровне сложности или даже упрощался относительно прежнего ремесленного труда. Результатом становилось *увеличение* доли прибыли в национальном доходе. При фабричном производстве прибавочная стоимость образуется за счет того, что совокупный общественный труд оказывается более производительным, чем индивидуальный труд – не только за счет новых способов организации труда, как в случае с мануфактурой, но и за счет применения новых более сложных технологий – водяных и паровых машин и механизмов. Увеличение доли прибыли в национальном доходе совпадает по времени с увеличением политического влияния капиталистов. Здесь необходимо вновь оговориться, как мы уже делали в главе 1, что функции смысла – технологии, организации и

психологии – не обособлены, не разделены между собой в действительности так, как мы хотели бы разделить их в теории, и придавая технологии или организации большее или меньшее значение, мы не проводим границу, а лишь указываем на тенденцию. Например, применение новых средств деятельности, таких как паровые машины, означает не только технологическое, но и организационное, и психологическое изменение.

На *втором* этапе эволюции промышленного производства (вторая половина XIX века – 1970-е годы на иллюстрации 11), следующем за мануфактурой и фабрикой, сложность совокупной деятельности возрастает и из-за применения более сложных средств деятельности, и из-за более сложных способов организации. Характерным примером здесь является завод. В ходе второй промышленной революции выявляется необходимость усложнения не только средств и организации деятельности, но и самого субъекта деятельности – работника. Вторая промышленная революция (электричество, химия, двигатели внутреннего сгорания и др.) началась тогда, когда Маркс завершал работу над своей теорией. Первый том «Капитала» вышел в том же 1867 году, когда Вернер Сименс объявил об изобретении динамо-машины. На этом втором этапе промышленной эволюции оказалось, что дальнейшее усложнение реального капитала невозможно без усложнения капитала человеческого:

«Вопреки тезису Маркса, который гласил, что промыш-

ленная революция снизит важность человеческого капитала, позволив собственникам средств производства усилить эксплуатацию рабочих, под влиянием непрерывного технического прогресса трансформация процесса производства продолжилась, а ценность человеческого капитала возросла, что привело к повышению производительности труда в промышленности. Таким образом, вместо коммунистической революции индустриализация привела к революции в сфере массового образования» (Галор 2022, с. 90-91).

Второй этап промышленной революции стал возможен только на основе системы обязательного школьного образования – сначала начального, а затем среднего. В Великобритании начальное школьное образование стало обязательным с 1870-х годов, в разных штатах США оно вводилось на протяжении второй половины XIX века. Среднее школьное образование стало обязательным в этих странах с 1910-х годов. В России школьное образование стало обязательным лишь после Октябрьской революции 1917 года, в Китае – после провозглашения Китайской Народной Республики в 1949 году, в Индии – в 2009 году с принятием закона о праве на образование.

В ходе второго этапа долгой промышленной революции, то есть до 1970-х годов, энтропия деятельной силы на Западе возрастала быстрее, чем энтропия общества-системы. Этот опережающий рост привел в конце XIX и на протяжении большей части XX века к тенденции *уменьшения доли*

прибыли в национальном доходе и снижения уровня неравенства. Уменьшение доли прибыли в национальном доходе совпадает по времени с уменьшением влияния капиталистов, так как от пропорции между инвестициями и энвестициями зависит как соотношение доходов на капитал и доходов на труд, так и соотношение политического влияния между капиталистами и рабочими. Как отмечал Альфред Маршалл в «Основах экономической науки» (8-е издание, 1920), изменения в этом соотношении благотворно влияли на производительность:

«Старые экономисты очень мало считались с тем фактом, что способности человека так же важны в качестве средства производства, как и любой другой вид капитала; в отличие от них мы приходим к заключению, что всякое изменение в распределении богатства, которое выделяет большую долю на заработную плату рабочим и меньшую капиталистам, должно при прочих равных условиях ускорить рост материального производства, причем оно не затормозит сколько-нибудь ощутимо накопление материального богатства» (Маршалл 2007, с. 256).

На *третьем* этапе промышленной революции (с 1970-х годов на иллюстрации 11) энтропия общества-системы в целом стала возрастать быстрее, чем энтропия деятельной силы, что выразилось в повышении нормы прибавочной стоимости и уменьшении влияния работников и их профессиональных союзов. Этот процесс можно связать как с раз-

витиём сектора услуг, распространением информационных технологий и автоматизацией производства, так и с ускорением глобализации – выносом производств в развивающиеся страны с их дешевой рабочей силой. Информационные технологии и автоматизация производства, характерные для третьей промышленной революции, также требуют повышения квалификации, но в отличие от второй промышленной революции это требование не распространяется на большинство работников.

С этим можно связать колебания во влиянии уровня образования на уровень личных доходов на протяжении XX – начала XXI веков. Дополнительное образование больше влияет на уровень личных доходов тогда, когда оно происходит в условиях стабильного среднего уровня образования в обществе. Чем быстрее поднимается уровень образования в обществе в целом, тем меньше выгод дополнительное образование приносит отдельному работнику:

«Выигрыш в заработной плате для учившихся в колледже демонстрирует резкое снижение с 1915 по 1950 год, неравномерность с 1950 по 1980 год и быстрый рост после 1980 года. Этот выигрыш совершил полный круг в XX веке и к 2005 году вернулся к своей максимальной отметке, на которой он был в начале развития средней школы в 1915 году. Выигрыш в заработной плате для выпускников средней школы демонстрирует столь же резкое снижение в период до 1950 года, но меньшее увеличение в течение остальной части ве-

ка» (Goldin and Katz 2008, p. 290-291). «В гонке между технологическими изменениями и образованием образование шло впереди в течение первой половины [XX] века, а в последние 30 лет технологии опередили ковыляющее образование. Эта гонка не только привела к экономическому росту, но и определила, какие группы получили его плоды» (Goldin and Katz 2008, p. 292).

При переходе от традиционного общества-культуры к капиталистическому обществу-системе происходит быстрое возрастание сложности совокупной деятельности и энтропии общества-системы в целом. Но в условиях, когда деятельность исходит от субъекта деятельности, а не генерируется одними средствами деятельности, энтропия общества-системы не может возрастать бесконечно в отрыве от энтропии деятельной силы. Рано или поздно наступает момент, когда для усложнения совокупной деятельности становится необходимо усложнение отдельных работников, то есть повышение энтропии деятельной силы. Гонка за прибылью приводит к росту минимального субъекта как применительно к обществу-системе в целом, так и применительно к индивидуальным работникам.

По мере разделения деятельной силы, деятельности и социально-культурного порядка возрастает минимальное действие, необходимое для описания общества-культуры в целом. Энтропия общества-системы определяет, какова величина *совокупного* минимального действия, то есть каков мас-

штаб общественного производства, обращения и потребления. Сложность общества-системы не сводится к сложности отдельных отраслей, предприятий или домохозяйств, но верно обратное: из величины совокупного минимального действия вытекает величина минимального действия для отдельных отраслей, предприятий и домохозяйств. Далее в настоящей главе мы будем говорить о минимальном *рабочем* действии, оставляя в стороне деятельность, не связанную с производством и обращением добавленной стоимости.

Производство булавки в ремесленном или мануфактурном производстве, основанном на ручном труде, требовало относительно простого набора орудий и операций. Производство булавки в машинном или автоматизированном производстве требует гораздо более сложного набора средств производства и операций, ведь перед тем, как произвести булавку, нужно произвести весь необходимый набор оборудования и программного обеспечения, материалов и услуг, а главное, нужно подготовить работников с принципиальной иной квалификацией, чем та, которая была характерна для ручного производства. Более сложная деятельность требует накопления капитала – инвестиций и энвестиций. Специализация, возрастание опосредованности, или окольности, деятельности приводит не только к росту величины минимального действия, необходимого для производства той же булавки, но и к возрастанию многообразия видов и средств деятельности, и прежде всего многообразию самих работников.

Как мы отмечали в главе 2, согласно принципу наименьшего действия сложность деятельности повышается лишь в меру повышения ее эффективности, что приводит к повышению производительности. Конечно, этот принцип не касается каждого конкретного действия, многие из которых могут быть неэффективными, он прокладывает себе дорогу лишь как *эволюционная тенденция*. Несмотря на то, что при расширенном самовоспроизводстве величина минимального действия, необходимого для производства булавки, возрастает, стоимость одной булавки сокращается. Это происходит вследствие того, что продуктом производства является не одна отдельно взятая булавка, а множество булавок. Мануфактура из 10 рабочих, описанная Смитом, производила 48 тысяч булавок в день. Производственная линия может производить те же 48 тысяч булавок, но создание самой производственной линии требует кооперации множества других предприятий. При машинном производстве минимальное действие – это действие по производству не только самих булавок, но и сложных средств производства. Масштабы этого минимального действия оказываются гораздо больше, чем масштабы минимального действия при ручном производстве. Размер минимального действия растет, но затраты на одну булавку сокращаются (по крайней мере, по отношению к заработной плате) – в этом проявляется эффект масштаба. Вместе с тем, эффект масштаба означает, что уменьшить минимальное действие уже нельзя без потери в произ-

водительности.

Модель капиталистического производства

В условиях капиталистического общества-системы работнику как владельцу человеческого капитала противостоит капиталистический порядок как совокупность трех видов капитала: реального, номинального и социального. Реальный капитал есть действующее предприятие, то есть процесс капиталистического производства, соединяющий работников и средства производства. Номинальный капитал есть авансированная капитальная стоимость, титул собственности на средства производства. Если номинальный капитал представляет собой совокупность частных действий и их результатов – то есть частных благ, то социальный капитал есть совокупность коллективных действий и результатов коллективных действий, то есть общественных благ.

Выше мы видели, что капиталистический порядок представляет собой источник прибавочной стоимости. Энтропия общества-системы отличается от энтропии деятельной силы на энтропию капиталистического порядка. Работники участвуют в прибавочной стоимости лишь постольку, поскольку это необходимо для *расширенного* воспроизводства деятельной силы. Таким образом, прибавочная стоимость делится на:

- надбавку как ту часть заработной платы, которая необ-

ходима для инвестиций в человеческий капитал;

- вознаграждение номинального капитала, или процент на капитал;

- вознаграждение реального капитала, или предпринимательский доход.

Оплата социального капитала, или налоги и взносы, производится как за счет необходимой, так и за счет прибавочной стоимости. К оплачиваемым за счет прибавочной стоимости можно отнести те общественные блага, которые служат расширению производства – например, новые дороги и мосты и т. п. Налоги и взносы представляют собой вычеты из других видов доходов.

Совокупный реальный капитал производит валовую добавленную стоимость (ВВП), а производительность реального капитала определяется тремя факторами производства: человеческим, социальным и номинальным капиталами. Человеческий, социальный и номинальный капиталы – это факторы производства, которые соединяются в процессе функционирования предприятий. Валовая добавленная стоимость Y распадается на следующие три вида расходов, которые являются источниками для вложений в указанные три вида капитала:

- конечное потребление C является источником для *инвестиций* E в человеческий капитал L , или деятельную силу в ее стоимостной форме;

- сбережение S является источником для *инвестиций* I

в номинальный капитал K , или средства деятельности в их стоимостной форме;

● общественные расходы G являются источником для *инвестиций* A в социальный капитал M , или общественные блага.

Не любое потребление создает человеческий капитал, не любые сбережения создают номинальный капитал, не любые общественные расходы создают социальный капитал. Человеческий капитал создается постольку, поскольку расходы на потребление ведут к усложнению деятельной силы. Номинальный капитал создается постольку, поскольку сбережения ведут к усложнению средств деятельности. Социальный капитал создается постольку, поскольку общественные расходы ведут к приращению общественных благ.

Конечное потребление, сбережения и общественные расходы не всегда служат напрямую капиталистическому производству. Сбережения могут осуществляться не для инвестиций в производство, а для накопления средств на покупку предметов потребления. Общественные расходы производятся не только в производственных целях, но и для воспроизводства человеческого капитала – например, обязательное образование в государственных и муниципальных школах. Однако в конечном счете любое потребление, сбережение и общественные расходы оказываются тем или иным образом направлено на *расширение* производства.

Необходимо сделать оговорки в отношении всех трех ви-

дов капитала. Во-первых, как мы видели в главе 4, добавленная стоимость не является единственным источником, за счет которого создается деятельная сила – как рабочая, так и предпринимательская. Расширенное потребление не сводится к потреблению того, что произведено на предприятиях, быт и досуг также являются его неотъемлемыми элементами. Тем не менее, в коммерческом обществе работники должны отчуждать свою деятельную силу, продавать ее на рынке труда или вести предпринимательскую деятельность, чтобы покупать на рынке предметы потребления, поэтому, беря деятельную силу в ее *стоимостной* форме, мы можем свести ее к человеческому капиталу.

Во-вторых, средства деятельности – как средства производства, так и предметы потребления – не ограничиваются тем, что можно приобрести за инвестиции. Даже в коммерческом обществе сохраняются сферы деятельности, в которых средства деятельности создаются для собственного употребления, а не для продажи. Тем не менее, поскольку в капиталистическом обществе-системе средства производства отчуждены от работников и принадлежат классу собственников, соединение работников и средств производства происходит на предприятиях благодаря тому, что предприниматели, во-первых, привлекают инвестиции, и на эти инвестиции приобретают средства производства, и, во-вторых, нанимают рабочих на рынке труда. Поэтому, беря средства деятельности в их *стоимостной* форме, мы можем свести их

к номинальному капиталу.

В-третьих, общественные блага не сводятся к тем смыслам, которые поддерживает или создает общество за счет государственных налогов или добровольных взносов в некоммерческие организации. Эти блага создаются не только за счет оплачиваемого функционирования государственных и некоммерческих институтов, государственной и гражданской политики и расходов в той или иной сфере, но и за счет неоплачиваемой деятельности всех членов общества. Социальный капитал создается и тем, что общественные расходы ведут к созданию общественных благ, и тем, что члены общества безвозмездно поддерживают честные отношения между собой. Тем не менее, поскольку в коммерческом обществе наиболее целенаправленная и активная деятельность общества осуществляется через посредство расходов, поскольку связность коммерческого общества в критической степени зависит от функционирования государства и некоммерческих организаций, то мы можем свести общественные блага в их *стоимостной* форме к социальному капиталу как результату анвестиций, осуществляемых за счет общественных расходов. Анвестиции представляют собой тот элемент, который повышает связность общества-системы в целом, оказывая балансирующее влияние на человеческий, номинальный и реальный капиталы в их гонке за частью прибыли.

С учетом оговорок мы можем представить расширенное

производство как функцию от расходов на конечное потребление C , сбережений S и общественных расходов G . Упрощенная производственная функция изображена на иллюстрации 12. Расходы C , S и G , осуществляемые из ранее произведенной валовой добавленной стоимости, являются здесь исходными пунктами для производства новой валовой добавленной стоимости Y .



Иллюстрация 12. Модель капиталистического производства

В соответствии с нашей моделью, капиталистическое производство можно представить как своего рода «цилиндр», включающий в себя четыре уровня и четыре сектора:

● уровень расходов CSG , уровень вложений EIA , уровень капиталов $LKMR$ и уровень добавленной стоимости Y ;

● потребительский сектор *CEL*, общественный сектор *GAM*, инвестиционный сектор *SIK* и реальный сектор *RY*.

Необходимо оговорить, что существует расхождение между уровнями *CSG* и *EIA* в модели, то есть что расходы не равны вложениям. Не все сбережения данного периода превращаются в этом же периоде в инвестиции. Например, это касается тех сбережений, которые делаются в форме наличных денег. Не весь объем конечного потребления превращается в инвестиции. Та часть потребления, источником которой является необходимая стоимость, представляет собой лишь простое воспроизводство деятельности силы, воспроизводство в постоянном масштабе. Инвестиции осуществляются за счет части прибавочной стоимости, то есть надбавки, но и в этом случае потребительские расходы могут оказаться бесцельным расточительством, которое ничего не добавляет к стоимости человеческого капитала. Общественные расходы лишь в относительно небольшой своей части есть вложения в дополнительный социальный капитал. Значительная часть государственного бюджета и бюджетов некоммерческих организаций представляет собой расходы на содержание административного аппарата.

Также необходимо оговорить, что существует расхождение между уровнями *EIA* и *LKMR*, то есть что вложения не равны капиталу. Во-первых, номинальный, человеческий и социальный капиталы представляют собой *накопленные* вложения, они не сводятся к вложениям текущего года. При

этом реальный капитал представляет собой не только запас капитала, но и *деятельность*, в процессе которой используются запасы капитала. Возрастание реального капитала выражается не только в накоплении *запаса стоимости* в средствах деятельности, но и в возрастании *потока стоимости*, ежегодно добавляемого деятельностью общества-системы. Во-вторых, как мы видели выше, запас капитала растет не только за счет накопления результатов рабочей деятельности. Например, прирост человеческого капитала происходит во многом за счет досуга, потраченного на (само)образование и другие виды внерабочей деятельности. Прирост социального капитала также происходит в значительной степени за счет неоплачиваемой – например, волонтерской – деятельности. Номинальный капитал в наименьшей степени подвержен нестоимостному приросту, поскольку по своей сути он сводится к стоимости и зарабатыванию процента на капитал. С этой точки зрения номинальный капитал является наиболее характерным, и вместе с тем наименее устойчивым звеном расширенного производства.

Как мы видели в главе 4, функционирование реального капитала R включает в себя несколько стадий, на которых денежный капитал превращается в производительный, тот в товарный, а последний – вновь в денежный капитал. Товарный капитал делится на три вида благ в соответствии с делением на секторы: потребительские, общественные и капитальные блага. В этих благах фиксируется валовая добавлен-

ная стоимость Y , созданная в процессе функционирования реального капитала. В свою очередь, три сектора (потребительский, общественный и реальный) приобретают необходимые им блага:

- потребители покупают потребительские блага за счет доходов;
- государство и некоммерческие организации оплачивают общественные блага за счет налогов и взносов;
- предприниматели приобретают новые капитальные блага, или средства производства, за счет инвестиций.

Инвестиционный сектор как совокупность номинального капитала (а не как множество финансовых предприятий, которые на самом деле входят в реальный капитал) не приобретает никаких товаров и услуг. В отличие от потребительского, реального и общественного секторов он функционирует не ради воспроизводства деятельной силы, деятельности или социально-культурного порядка, а ради перетока и накопления капитальной стоимости.

2. Производство капиталистического порядка

Стоимость и количество капитала

Для нас накопление капитала связано с возрастанием

сложности деятельности и ее средств, выраженной в культурных битах. Другую модель накопления капитала предложил Ойген Бем-Баверк в своей «Позитивной теории капитала» (1889). Для него накопление капитала состоит не в возрастании алгоритмической энтропии смыслов, а, говоря современными терминами, в возрастании их *временной сложности*. Временная сложность – функция от величины минимального действия, равная времени исполнения алгоритма (минимального действия) на данном *входе*, то есть продолжительность производственного процесса при данной производительности работников и средств производства.

Согласно Бем-Баверку, капитал производителен, поскольку он представляет собой окольный метод производства, а производительность капитала растет, если возрастает продолжительность окольного процесса. «Окольный путь, в том смысле, в каком я употребляю это выражение, иногда бывает коротким – например, при изготовлении удочки, – а иногда имеет очень большую длину: скажем, при строительстве железных дорог для перевозки грузов или прокладке телеграфного кабеля по дну океана» (Бем-Баверк 2010, с. 577). Иными словами, Бем-Баверк в определенной мере отождествлял капитал с технологиями, но с такими технологиями, которые, увеличивая производительность, удлиняют при этом технические процессы:

«Мой тезис состоит в том, что разумный выбор или разумное продление окольного способа производства [то есть уве-

личение продолжительности, связанное с увеличением *величины минимального действия*, а не с тем, что продолжительность исполнения действия неоправданно удлиняется при том, что сам размер действия остается неизменным – А. К.] в общем случае приводит к увеличению производительности, т. е. к производству благ в большем количестве и лучшего качества, при том что расход производственных факторов не меняется» (Бем-Баверк 2010, с. 574).

Бем-Баверк увидел взаимосвязь между удлинением процессов и повышением их производительности, но он не увидел, что и удлинение процессов, и повышение их производительности зависят от третьего фактора – алгоритмической энтропии (колмогоровской сложности), и что процессы становятся более сложными лишь постольку, поскольку это позволяет повысить их эффективность. При этом более сложный процесс может быть и менее продолжительным, если он выполняется на более производительном *входе*. Сведение сложности процессов к их продолжительности вынуждало Бем-Баверка делать оговорки, которые становятся излишними, если рассматривать сложность с алгоритмической точки зрения:

«Моя теория не утверждает, что роста производительности можно добиться исключительно посредством удлинения окольных путей производства, а также не утверждает, что технический прогресс достигается исключительно одновременно с удлинением такого рода. Наоборот, я специально

подчеркивал, что удачные изобретения часто бывают связаны с открытием лучшего и в то же время менее продолжительного метода производства. Мой тезис состоит не в том, что продление процесса производства – *единственный* путь к увеличению производительности, а лишь в том, что продление процесса производства обычно является одним из способов достижения большей производительности» (Бем-Баверк 2010, с. 575-576).

Не имея представления об информационной и алгоритмической энтропии, Бем-Баверк не учитывал, что продолжительность окольного процесса определяется характеристиками *входа*, то есть квалификацией рабочей силы и уровнем развития средств производства. Более квалифицированная рабочая сила и более производительные машины могут выполнять тот же самый алгоритм (минимальное действие) за меньшее количество времени, чем менее квалифицированная рабочая сила и менее производительные машины.

Из удлинения процессов и необходимости обмена настоящих благ на будущие Бем-Баверк выводил необходимость процента на капитал: на тот промежуточный период, пока производятся необходимые средства производства, работник должен обеспечивать себя благами из другого источника, а процент есть плата за возможность пользоваться этими благами. Это подводит нас к мысли, что под окольными методами он имеет в виду не методы производства *продуктов*, а методы производства *деятельной силы*. Если под продук-

том понимать самого работника, то в этом случае отпадает необходимость в поправке на сложность *входа*, временная сложность совпадает с колмогоровской сложностью смысла:

«Дело в том, что использование технически выгодных изобретений, которые предполагают использование окольных методов, требующих продолжительного времени, возможно при одном существенном условии. Тот, кто хочет использовать свои средства производства (труд и услуги, которые оказывает ему земля) в процессах, чьи плоды можно пожать только после какого-то более или менее долгого промежутка времени, должен в течение этого промежуточного периода обеспечивать себя благами из другого источника. Иными словами, ему требуется запас средств к существованию на то время, в течение которого он будет ждать результатов планируемого продолжительного процесса производства, и, разумеется, чем длиннее окольный путь производства, тем больше должен быть этот запас. В деловой практике обычно говорят, что для использования некоторых изобретений, связанных с длительными приготовлениями, требуется много “капитала”» (Бем-Баверк 2010, с. 578).

В случае, если мы сводим капитал к «запасу средств к существованию», то есть запасу потребительских благ, то и процент на капитал мы сводим к проценту по *потребительскому* кредиту. Однако в действительности процент на капитал связан не с потребительским, а с производственным кредитованием. Бем-Баверк сводил различие между двумя

видами кредитования к разнице мотивов, из-за которых берется кредит:

«В случае *потребительских кредитов* определяющие факторы – это острота временной потребности, ожидаемый в рассматриваемый момент времени в будущем высокий уровень обеспечения потребностей, и, наконец, степень недооценки будущего со стороны того, кто желает получить кредит. ... В случае *производственного кредита* имеют значение совершенно иные мотивы. Решающую роль играет разница в эффективности методов производства, которые можно использовать при наличии кредита и в его отсутствие. Вернемся к знакомому примеру ловли рыбы капиталистическими и некапиталистическими методами. Вспомним, что претендент на ссуду может поймать голыми руками только три рыбины в день, но, если он возьмет 90 рыбин займа, то получит возможность за месяц построить лодку и сплести сети. После этого в оставшиеся 11 месяцев он сможет вылавливать 30 рыбин в день» (Бем-Баверк 2010, с. 519).

Однако на самом деле производственный кредит отличается от потребительского не мотивом, а областью применения. Как мы видели в главе 4, сферой применения производственного кредита и основанного на нем номинального капитала является развитое товарное производство, которое осуществляется с целью получения прибыли, а не домохозяйство, которое ведется для конечного потребления. На этом основании Нэйт критиковал теорию процента Бем-Баверка,

указывая, что его концепция ближе к теории средневекового ростовщичества, чем к теории, которая бы описывала инвестиции в капиталистические предприятия с целью участия в прибылях:

«Примечательно, что “ростовщичество”, которое гневно обличали все моралисты доиндустриального общества, соответствует скорее только что описанному явлению, нежели современному ссудному проценту. В прежние времена производительное инвестирование накопленного богатства было почти неизвестно; редким явлением была даже покупка имущества производственного назначения. Практически единственными известными средствами производства были земля и рабы. Земля не была частной собственностью в современном понимании этого термина и едва ли когда-либо продавалась и покупалась на рыночной основе, а рабы почти исключительно использовались землевладельцем и в связи с землей, даже если не были юридически к ней прикреплены. ... Исторически современный ссудный процент развился из потребительской ссуды через промежуточный этап пассивного участия в коммерческих предприятиях, а отнюдь не из сделок по поводу каноев, рыболовецких сетей и т.д., дающих столь обильную пищу для фантазий представителей известной школы теоретиков процентного дохода» (Найт 2003, с. 137).

Бем-Баверк пытался свести сложность производства к его продолжительности. На самом деле сложность деятельности

измеряется величиной минимального действия. Величина минимального производственного действия складывается из культурных битов, которые описывают реальный капитал R как функцию от L , K и M . Процент на капитал вытекает не из *временной*, а из *алгоритмической* сложности, не из продолжительности окольных методов и обмена настоящих благ на будущие, а из роли капитала в разности между сложностью индивидуальной и сложностью совокупной рабочей деятельности – из того, какую роль средства производства играют в образовании прибавочной стоимости и прибыли.

Принципиальное различие между реальным и номинальным капиталами состоит в том, что если номинальный капитал – это однородная масса стоимости, то реальный капитал – это неоднородное множество капитальных благ. Однако у этого множества есть и масса, измеряемая культурными битами. Иными словами, в отличие от номинального, у реального капитала есть как стоимостной, так и технический измерители. В истории экономической теории смешение этих двух видов капитала вызывало многочисленные споры не по существу. В дискуссии между Найтом и Хайеком, имевшей место в 1930-е годы, первый утверждал, что капитал – это *однородный* постоянный запас, не зависящий от времени производства, а второй утверждал, что капитал – это *неоднородный* набор капитальных благ, зависящий от времени производства. Для Хайека ключевой вопрос состоял в том, как имеющийся ассортимент капитала ограничивает возможно-

сти для инвестиций (см. Cohen 2003, p. 470). По сути, Найт сводил капитал к номинальному капиталу, то есть *стоимости*, а Хайек, пытаясь вслед за Бем-Баверком вывести процент на капитал из времени производства, говорил о *количестве* реального капитала, измеренном не в стоимостных, а в некоторых *технических* единицах. Однако Хайек так и не смог убедить Найта в том, что время производства может выступать в качестве технической единицы для измерения капитала.

Проблема количества капитала была центральным пунктом и в споре о капитале, который происходил между Кембрижем (Великобритания) и Кембрижем (Массачусетс, США) в 1950-х – 1970-х годах. Спор начался тогда, когда стало ясно: производственная функция превращается в замкнутый круг, если сводить ее аргументы к стоимости труда (зарботной плате) и стоимости капитала (проценту). Вклад труда и капитала в создание продукта Y можно определить, только найдя их доли в распределении дохода, источником которого является Y , но чтобы найти их доли в доходе, нужно определить их вклад в создание продукта Y таким способом, который не был бы связан с величиной заработной платы и процента. Нужно найти технические единицы для измерения труда и капитала. Для труда такой единицей можно принять рабочее время, но найти техническую единицу для капитала не удавалось. Сраффа даже заявил о принципиальной невозможности «определения количества капитала и пе-

риода производства способом, который делает их независимыми от ставки процента» (Сраффа 1999, с. 159).

Сам Сраффа в качестве решения проблемы количества капитала выдвинул идею «стандартного» или «составного» товара, который мог бы выступать в качестве «неизменной меры стоимости». По существу, «стандартный товар» Сраффы – это некоторое общественно необходимое распределение множества потребительных ценностей:

«В реальности найти некоторый отдельный товар, обладающий, даже приблизительно, необходимыми свойствами, невозможно. Однако комбинация товаров или составной товар были бы одинаково хороши; последний может быть даже лучше, поскольку его можно “перемешивать” для удовлетворения наших потребностей, изменяя его состав с тем, чтобы сгладить скачки цен при одном уровне заработной платы или компенсировать их снижение при другом уровне. ... Предположим, что мы выделили из реальной экономической системы такие части отдельных базовых отраслей, что, взятые вместе, они формируют полную миниатюрную систему, обладающую тем свойством, что различные товары представлены среди ее совокупных средств производства *в тех же пропорциях*, как и среди ее продуктов» (Сраффа 1999, с. 51).

Предложение Сраффы позволяет уменьшить масштаб задачи: вместо экономики в целом можно рассматривать «составной» товар. Но решения задачи это не дает. Выдвигались и другие предложения. В качестве курьеза можно рас-

смаатривать идею Джеймса Мида из его работы «Неоклассическая теория экономического роста» (1960) о сведении капитала к «тоннам стали»: «Мы, однако, начнем с нереального, но простого предположения, что все машины одинаковы (они просто тонны стали) и что отношение труда к оборудованию (то есть рабочих к тоннам стали) может изменяться с равной легкостью как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе» (Meade 2012, p. 5-6). В 1970 году Джоан Робинсон раскритиковала это предложение – не только из-за его очевидной курьезности, но и из-за того, что оно сводит неоднородный реальный капитал, который складывается как из *массы*, так и из *множества* смыслов, к однородному номинальному капиталу, то есть капитальной стоимости:

«В неоклассической концепции капитала все рукотворные факторы слиты в один, который мы можем назвать “латс” в честь “стали” профессора Мида. “Латсам”, хотя они и сделаны из одной и той же физической субстанции, приписывается способность реализовать различные методы производства – то есть различные пропорции “латсов” и труда – а смена метода может быть произведена простым сжатием или расширением “латсов”, мгновенно и без издержек. Более высокий выпуск на одного человека требует большего количества “латсов” на одного занятого» (Robinson 1970, p. 311-312).

Проблема технической единицы для капитала легко разрешается, если взглянуть на нее с точки зрения общей тео-

рии капитала – на самом деле количество реального капитала определяется не «временем производства», не «стандартным товаром» или «тоннами стали», а массой культурных битов. Вместе с тем, реальный капитал неоднороден, он складывается из действий и их результатов, то есть представляет собой множество смыслов. Производительность факторов определяется их ролью в производственных действиях. Приращение факторов – деятельной силы, средств деятельности и порядка – не ведет к росту производительности, если такое приращение не отвечает масштабам производства и потребления. Условием для повышения производительности рыбака является не некоторая произвольная масса битов, а та масса фигур, которая необходима для производства лодки и сетей.

Прибавочный капитал присваивает процент

Опираясь на концепцию алгоритмической энтропии смыслов, мы можем дать ответ на вопрос, который занимал Бем-Баверка и множество исследователей до и после него: каковы основания процента. Простой ответ состоит в том, что процент – это доля средств производства, или, точнее, собственников этих средств, в разности между сложностью индивидуальной и сложностью совокупной рабочей деятельности, то есть в прибавочной деятельности и ее результатах. Более точный ответ состоит в том, что процент – это та доля в

приращении сложности рабочей деятельности сверх необходимой сложности, которая обеспечивается средствами производства.

В условиях расширенного самовоспроизводства прибавочная деятельность превращается в прибавочную стоимость, при этом прибавочная стоимость является результатом действия трех сил:

- возрастания сложности *рабочей силы*; результатом действия этого фактора является надбавка;
- возрастания сложности *средств производства*; результатом действия этого фактора является процент на капитал;
- возрастания сложности *расширенного порядка*; результатом действия этого фактора являются предпринимательский доход и налоги и взносы.

Сложность средств производства является неотъемлемой частью сложности труда. Не только переменный, но и постоянный капитал является источником добавленной стоимости – и ее необходимой, и ее прибавочной частей. При этом постоянный капитал, или средства производства, делится на две составляющих. Первую составляющую, которая используется в процессе необходимой рабочей деятельности, мы называем необходимыми средствами производства, необходимым постоянным капиталом, или просто *необходимым капиталом*. Поскольку необходимый капитал используется в процессе необходимой деятельности, он не приносит процентов, а нужен лишь для простого воспроизводства

деятельной силы. Примером, когда весь постоянный капитал сводится к необходимому капиталу, является тот случай, когда в процессе деятельности предприятие лишь покрывает свои издержки, включая заработную плату, но вовсе не получает прибыли, даже на уплату процентов на капитал. Вторую составляющую, которая используется в процессе прибавочной рабочей деятельности, мы называем прибавочными средствами производства, прибавочным постоянным капиталом, или просто *прибавочным капиталом*. Прибавочные средства производства участвуют в прибавочной деятельности, и обеспечиваемое ими приращение сложности деятельности сверх необходимой сложности является источником процента. Прибавочный капитал приносит процент на капитал.

Иллюстрация 13 поясняет нашу мысль. Хотелось бы подчеркнуть, что под необходимой и прибавочной деятельностью мы понимаем деятельность, *вооруженную* средствами производства. То, что мы показываем постоянный капитал в отдельной строке, не означает, что деятельность ведется без средств производства. Выделяя средства в отдельную строку, мы лишь хотим указать на то, что постоянный капитал устроен так же, как и переменный: он складывается из необходимого и прибавочного элементов. Также необходимо подчеркнуть, что из того, что постоянный и переменный капитал имеют одно и то же устройство, не вытекает равенство их сложностей. Сложность деятельности и сложность средств

деятельности не равны друг другу и могут меняться независимо друг от друга. Считаем нужным еще раз отметить, что процент не равен сложности прибавочных средств производства, он равен приращению сложности деятельности, которое обеспечивается прибавочными средствами производства.

		Необходимая рабочая деятельность и ее средства	Прибавочная рабочая деятельность и ее средства		
Деятельность	Переменный капитал, v	Необходимая стоимость	X		
	Прибавочная стоимость, m	X			
Средства	Постоянный капитал, c	Необходимый капитал	Прибавочный капитал		

Иллюстрация 13. Необходимый капитал и прибавочный капитал

Модель Бем-Баверка, как верно заметил Найт, не имеет никакого отношения к действительному капиталистическому производству. Тем не менее, мы оттолкнемся от нее, чтобы разъяснить природу процента (см. Бем-Баверк 2010, с. 425). При этом мы примем «рыбины» Бем-Баверка за своего рода фигуры, определяющие как сложность, так и эффек-

тивность деятельности. Бем-Баверк описывает первобытного человека, не знающего даже о простейшей остроге и ловящего по 3 рыбины в день голыми руками. Мы предполагаем, что рыбак все же имеет простые средства производства, которые обошлись ему в 30 рыбин. Далее, мы включаем в модель не двух, а трех человек: рыбака, капитана, и кредитора. Кредитор ссужает капитану 90 рыбин, на которые тот приобретает лодку и сети и нанимает рыбака с расчетом в конце дня. С лодкой и сетями капитан и рыбак вылавливают по 30 рыбин в день, из которых капитан выплачивает рыбаку не 3, а 4 рыбины в качестве заработной платы – он должен дать рыбаку больше, чем тот смог бы поймать сам. Если мы предположим, что 3 рыбины в день составляют также продукт, необходимый для воспроизводства самого капитана, то в целом необходимый продукт составляет 6, а прибавочный – 24 рыбины в день.

В этой модели необходимые средства составляют 60 рыбин (30 у рыбака и 30 у капитана). Имея средства производства за 30 рыбин каждый, рыбак и капитан могли бы поймать лишь по 3 рыбины, необходимые для их собственного воспроизводства. Купив лодку и сети, капитан повышает сложность и эффективность деятельности – как за счет собственной деятельности и труда рыбака, так и за счет усложнения средств производства сверх необходимого уровня – то есть за счет прибавочных средств в 30 рыбин. Из прибавочного продукта в 24 рыбины процент составляет 3 рыбины, надбав-

ка рыбака – 1 рыбину, предпринимательский доход капитана – 20 рыбин. От амортизации лодки и сетей мы здесь отвлекаемся.

В этом примере процент в 3 рыбины – это доля средств производства в прибавочном продукте в 24 рыбины. Точнее, это доля кредитора, видимо, необходимая для его потребления. Процент равен тому приращению сложности деятельности сверх необходимой сложности в 6 рыбин, которое было обеспечено новыми средствами производства – лодкой и сетями. Остальные 21 рыбина приращения были обеспечены деятельной силой капитана и рыбака и они составляют чистый продукт – прибавочный продукт за вычетом процентов.

Таким образом, ставка процента определяется следующими факторами:

- отношением между необходимой деятельностью и ее средствами – и прибавочной деятельностью и ее средствами, или *устройством капитала*;

- отношением между величиной постоянного капитала и величиной переменного капитала в составе производительного капитала, или *строением капитала*;

- тем, какая доля в приращении производительности (сложности) деятельности обеспечивается прибавочными средствами производства.

Средства производства не ведут деятельность, они не создают стоимость и прибавочную стоимость, они лишь переносят на продукт свою собственную стоимость. Но при-

бавочный капитал является условием для прибавочной деятельности субъекта, для создания прибавочной стоимости. Сложность прибавочных средств производства является элементом в сложности прибавочной деятельности, вот почему прибавочный капитал участвует в прибавочной стоимости в размере процента на капитал.

Если вернуться к объяснению Бем-Баверка, то он называет следующие три фактора, которые определяют норму, или ставку процента:

«Итак, в пределах области наших разысканий мы выявили три фактора, от которых зависит ставка процента. Это размер фонда средств к существованию, численность работников, которым требуются средства к существованию, и конкретная шкала зависимости производительности от увеличения продолжительности периода производства. Воздействие этих факторов на ставку процента можно обобщить следующим образом. Ставка процента в экономике тем выше, чем меньше фонд средств к существованию, чем больше количество работников, обеспечиваемых за счет этого фонда, и чем больше растет производительность по мере постоянного увеличения продолжительности производственного периода. Напротив, ставка процента тем ниже, чем больше фонд средств к существованию, чем меньше число работников и чем быстрее падает добавочный продукт по мере увеличения продолжительности производственного периода» (Бем-Баверк 2010, с. 545).

Можно отметить, что Бем-Баверк приближался к нашему пониманию, хотя и не располагал разработанным понятием сложности. Его «фонд средств к существованию» можно сопоставить с необходимой деятельностью и ее средствами; «отношение между численностью работников и средствами существования» – со строением капитала, а «зависимость производительности от времени производства» – с тем воздействием, которое сложность средств производства оказывает на сложность и эффективность деятельности.

С этой точки зрения неоклассический подход к объяснению процента, идущий от Маршалла, отличается большей легковесностью. Кейнс, который выводил процент из предпочтения ликвидности, то есть стремления снизить неопределенность, не находил оправдания неоклассической концепции, согласно которой процент уплачивается за «ожидание». Как будто мы имеем дело с «зефирным экспериментом», в котором процент определяется исключительно личными качествами владельцев капитала:

«Если мир после нескольких тысячелетий непрерывных индивидуальных сбережений так беден в отношении накопленных капитальных активов, то это следует объяснять, на мой взгляд, не расточительными наклонностями, свойственными человечеству, и даже не разрушениями от войн, а высокими премиями за ликвидность, прежде причитавшимися собственности на землю, а теперь достающимися деньгам. В этом вопросе я расхожусь с прежним взглядом, выраженным

Маршаллом с необычайной категоричностью в его “Основах экономической науки”: “Каждый знает, что накопление богатства тормозится, а норма процента до сих пор поддерживается предпочтением, которое огромная масса человечества отдает в пользу немедленных удовольствий, вместо того чтобы откладывать их на будущее, иными словами, их нежеланием “ждать”» (Кейнс 2007, с. 231; см. Маршалл 2007, с. 551-552).

Различие между классической и неоклассической экономическими теориями состоит не только в том, что первая видела источником стоимости труд, а вторая – полезность, но и в том, что первая делила деятельность и ее средства на необходимые и прибавочные, а вторая не проводила такого разделения:

«Более ранний из этих подходов – это классический подход физиократов, Смита, Рикардо и Маркса. Он по существу был основан на понятии прибавочного продукта, которым общество может располагать и распоряжаться сверх той части произведенного продукта, которая должна быть возвращена в производственный процесс для обеспечения его повторения в неизменном масштабе. В эту последнюю часть включался, наряду с используемыми средствами производства, также и прожиточный минимум занятых рабочих, в широком смысле отождествляемый с их заработной платой. Доходы, причитающиеся другим классам общества, таким образом, включались в состав прибавочного продукта. Осо-

бый и предшествующий другим переменным характер установления реальной заработной платы позволял в то же время производить определение относительных цен и также, независимо от него, объема выпуска, формируя простую аналитическую структуру, принципиально отличную от структуры более позднего подхода. В силу институционального характера установления уровня заработной платы и гибкости, обусловленной независимым определением объема выпуска, эта аналитическая структура позволяла учитывать существенное влияние широких социальных, политических и исторических сил на функционирование экономики» (Гареньяни 2010, с. 4-5).

У Бем-Баверка, находившегося на стыке между двумя подходами, еще присутствовали элементы классической теории в виде «фонда средств к существованию», то есть предметов потребления, необходимых для воспроизводства как работников, так и средств производства. Позднее Сраффа, пытавшийся восстановить классический подход Рикардо, говорил о том, что предметы потребления рабочих можно рассматривать как своего рода средства производства (Сраффа 1999, с. 40). Однако последователи Бем-Баверка в процессе сближения с неоклассическим подходом отказались от понятия «фонда средств к существованию». В своей дискуссии 1930-х годов Хайек и Найт в конечном счете свели процент к приращению производительности:

«Хайек также соглашается с Найтом, что ожидаемая про-

изводительность инвестиций определяет норму процента – “норма процента практически определяется только производительностью инвестиций”. Несмотря на общий акцент на технической производительности, между авторами сохраняются важные различия. Для Хайека процентная ставка – это результат исторического процесса межвременной оптимизации, опосредованной конкретной временной структурой производства, где производительность инвестиций (третья причина Бем-Баверка для процента) является наиболее важной определяющей переменной. Для Найта ставка процента в рамках теории равновесных цен *представляет собой предельную производительность капитала без каких-либо опосредующих факторов*» (Cohen 2003, p. 476).

Подход, возобладавший в неоклассической теории, имеет сильную и слабую стороны. С одной стороны, отказ от различения между необходимым и прибавочным капиталом позволил более простым способом объяснить, как выравнивается норма процента, то есть как образуется общеэкономическая норма процента на капитал. Но с другой стороны, как мы увидим ниже, этот подход не позволяет объяснить ряд явлений, связанных с изменением нормы процента при изменениях в производительности.

(Бес)порядок как источник прибавочной стоимости

При рассмотрении нашей модели возникает вопрос: если энтропия деятельной силы рыбака и капитана (необходимый продукт) равна 6 рыбинам, то как они могут произвести 21 рыбину чистого продукта, то есть как они могут вести деятельность, сложность которой намного превышает их энтропию? Хотя прибавочный продукт можно разделить между индивидами, и в нашей модели он фактически делится между рыбаком, капитаном и кредитором, прибавочный продукт нельзя свести к сложности деятельности рыбака и капитана или сложности средств производства, предоставленных кредитором, *взятым по отдельности*. Прибавочный продукт, а следовательно и чистый продукт, является результатом деятельности всего описанного нами общества-культуры из 3 человек. Никто из них по отдельности не смог бы произвести больше 3 рыбин необходимого продукта. 21 рыбина чистого продукта представляет собой разницу между энтропией общества-культуры в целом и энтропией сил отдельных деятелей, то есть представляет собой энтропию (сложность) социально-культурного порядка.

Применительно к отдельному предприятию отношение между социально-культурной и личной сложностью принимает форму устройства капитала, то есть форму соотноше-

ния между прибавочной рабочей деятельностью и ее средствами с одной стороны – и необходимой рабочей деятельностью и ее средствами с другой стороны. Маркс частично отразил это отношение в своей *норме прибавочной стоимости*, равной отношению между прибавочным и необходимым трудом, или прибавочной стоимостью и переменным капиталом (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 229). Поскольку он считал необходимый труд единственным источником прибавочной стоимости, он не проводил различия между необходимыми и прибавочными средствами производства. Для нас же устройство капитала не сводится к норме прибавочной стоимости, оно включает в себя также отношение прибавочного капитала к необходимому капиталу, то есть *норму прибавочного капитала*.

Устройство капитала является второй структурной характеристикой капиталистического производства наряду со строением капитала. Если строение капитала отражает деление производительного капитала на *труд* и *средства производства*, то устройство капитала отражает деление производительного капитала на *необходимое предприятие* и *прибавочное предприятие*. Это деление условно: необходимое предприятие есть единство необходимого труда и необходимых средств производства, прибавочное предприятие – единство прибавочного труда и прибавочных средств производства. Авансирование капитала всегда предполагает создание необходимого предприятия, поскольку ему необ-

ходимо воспроизводить деятельную силу занятых на нем работников и применяемые ими средства производства. Но авансирование капитала было бы бессмысленным, если бы оно не приносило прибыль. Авансирование капитала всегда предполагает также создание прибавочного предприятия. Чем выше доходы прибавочного предприятия, тем выше доля прибавочного предприятия в реальном капитале.

Конечно, наша модель остается крайним упрощением, тем не менее она позволяет сделать некоторые выводы о структуре расширенного порядка. Первый вывод касается отношения между его *техническим* и *стоимостным* измерениями. Если с технической точки зрения средства производства и работники *соединяются* в процессе производства, то со стоимостной точки зрения они *разделяются* порядком – правами собственности и тем, как распределяются доходы, исходя из прав собственности:

«Каковы бы ни были общественные формы производства, рабочие и средства производства всегда остаются его факторами. Но находясь в состоянии отделения друг от друга, и те и другие являются его факторами лишь в возможности. Для того чтобы вообще производить, они должны соединиться. Тот особый характер и способ, каким осуществляется это соединение, отличает различные экономические эпохи общественного строя» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 43-44).

В нашей модели у рыбака нет индивидуальных средств

производства, все средства производства противостоят ему как капиталистическая частная собственность. То, что он нанялся на лодку, может быть следствием не только «тяну-щих», но и «толкающих» сил самовоспроизводства. Может быть, он польстился на надбавку, а может быть, рыба ушла от берега, и он больше не может прокормить себя и свою семью. Независимо от того, какие причины вызвали переход от самообеспечения к наемному труду, этот переход связан с разделением, сложением и умножением смыслов: усложнением процесса и средств производства, выработкой новых знаний и навыков, развитием новых норм.

Второй вывод о структуре расширенного порядка касается отношения между его *смысловым* и *контрсмысловым* измерениями. В главе 2 мы говорили о том, что приращение множества контрфактов, которыми оперируют общество-культура или личность, означает повышение энтропии источника смыслов, возрастание минимального субъекта. Теперь мы можем уточнить, что энтропия деятельной силы индивидуальных работников определяется разделением, сложением и умножением знаний и навыков, то есть множеством *фактов и контрфактов*. Но энтропия общества-культуры не сводится к энтропии деятельной силы, к необходимой стоимости. Она равна энтропии деятельной силы плюс энтропия (сложность) порядка, то есть равна сумме необходимой и прибавочной стоимостей. В свою очередь, сложность расширенного (бес)порядка определяется разделени-

ем, сложением и умножением правил, то есть множеством *норм и контрнорм*.

Это означает, что прибавочная стоимость является не только результатом социально-культурных норм, то есть *порядка*, но и результатом подрыва этих норм, результатом *беспорядка* или *анархии*. Разделение порядка есть разделение владения (то есть чистой прибыли и неопределенности) и собственности (то есть процента и риска). Предприниматели *рискуют*, занимаются отделением рисков от неопределенности и разделением рисков. Прибыль – это неопределенность, интегрированная в процесс самовоспроизводства капиталистического общества-системы, а предприниматели конкурируют за прибыль в процессе эволюции капитала:

«Сочетание этих двух групп сил, из которых одна увеличивает объем капитала в распоряжении одаренных людей, а другая уничтожает капитал, оказавшийся в руках менее способных людей, имеет своим результатом гораздо более тесное соответствие между способностью бизнесменов и размером находящихся в их собственности предприятий, чем это может с первого взгляда показаться возможным» (Маршалл 2007, с. 324).

В этом состоит сущность реального капитала, или капиталистического предприятия. Когда предприниматели «берут на себя» риск, они отделяют риск от неопределенности. Предприниматели отделяют процент на капитал от прибыли, создают доходы для собственников номинального капитала.

То, что остается от валовой прибыли после вычета процента, есть предпринимательский доход, или продукт беспорядка. Предприниматели получают свой доход за то, что они рискуют, превращают неопределенность в риск, то есть процент на капитал:

«Но в большей части хозяйства современного мира задачу такого управления производством, чтобы оно при определенных затратах усилий обеспечивало наибольший эффект в удовлетворении человеческих потребностей, приходится расчленять на отдельные функции и возлагать их на специализированный слой предпринимателей или, употребляя более общий термин, бизнесменов. Они “рискуют” или “берут на себя” весь риск, связанный с выполнением указанных функций; они соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют или “конструируют” общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями. Рассматривая бизнесменов с одной точки зрения, мы можем считать их высококвалифицированной категорией участников производства, а с другой – мы можем считать их посредниками между работником физического труда и потребителем» (Маршалл 2007, с. 308).

Если сложность капиталистического, то есть расширенного, порядка определяет величину прибавочной стоимости, то предпринимательский доход следует рассматривать как способ возрастания этой сложности. «Экономический прогресс в капиталистическом обществе означает беспорядок» (Шум-

петер 2008, с. 407). Если надбавка – это возрастание нормативной, нормальной деятельности, то предпринимательский доход – это результат контрнормативной деятельности. Предприниматели являются творцами контрнорм, а контрнормы повышают сложность капиталистического порядка и тем самым увеличивают прибавочную стоимость. В этом состоит революционный характер рационального выбора, резко ускорившего эволюцию смыслов в Новое время:

«В прежние эпохи новые технологии, даже носившие революционный характер, быстро становились непреложным стандартом, после чего прогресс выдыхался. До промышленной революции изобретения были единичными событиями, случайными всплесками, а не непрерывным процессом. Можно вообразить себе параллельный мир, в котором экономика Западной Европы около 1800 или 1810 года достигла нового равновесного состояния, при котором новым стабильным набором промышленных технологий надолго стали новый хлопкопрядильный станок, паровая машина низкого давления и пудлинговая печь. В реальности же техническое развитие продолжалось» (Мокир 2017, с. 111).

В отличие от застывшего в своей видимой простоте традиционного порядка, капиталистический порядок – это совокупность норм, которая постоянно расширяется за счет контрнорм – экономических, политических и культурных*. Капиталистический порядок основан на *сохранении* норм, и вместе с тем капиталистический порядок основан на *подры-*

ве действующих норм и «созидательном разрушении».

Производительный капитал, издержки предприятия и норма прибыли

Реальный капитал складывается из товарного, денежного и производительного капиталов. При этом товарный и денежный капиталы, хотя и служат необходимыми элементами в кругообороте реального капитала, не участвуют непосредственно в процессе производства и создании прибавочной стоимости. Поэтому в дальнейшем мы, если не оговорено иное, упрощаем реальный капитал до производительного капитала. Далее, та часть производительного капитала, которая превращается в средства производства, образует постоянный капитал, а та часть производительного капитала, которая превращается в необходимый труд – переменный капитал. Эти два вида производительного капитала имеют принципиально различную природу.

Рассмотрим сначала постоянный капитал. Он представляет собой сумму основного и оборотного капитала. Основной капитал, или основные фонды – «это произведенные активы (например, машины, оборудование, здания и сооружения), которые многократно или непрерывно используются в производстве в течение нескольких отчетных периодов (более одного года)» (Система национальных счетов 2008, п. 1.52). Как мы видели в главе 4, основной капитал не потребляется

полностью в течение периода, а переносит свою стоимость на продукт по частям. В отличие от основного, оборотный капитал – это сырье, материалы и производственные услуги, которые переносят всю свою стоимость на стоимость продукта в том периоде времени, в котором были использованы. Из того, что стоимость основного капитала не входит полностью в стоимость продукта, вытекает, что постоянный капитал c не тождествен *затратам* постоянного капитала, которые мы обозначаем как cc .

Переменный капитал v , напротив, представляет собой именно *затраты* необходимой стоимости за период, он равен необходимой части заработной платы. Постоянный капитал представляет собой *запас* капитала, который пополняется и расходуется по мере необходимости – в виде валового накопления основного капитала или в виде приобретения и расходования оборотного капитала. Переменный капитал представляет собой *поток* капитала, который расходуется в рамках данного периода.

Капиталистическое предприятие может накапливать постоянный капитал, но не может накапливать переменный капитал, поскольку оно не может владеть своими работниками или накапливать их живую деятельность. Постоянный капитал отражается в балансе капиталистического предприятия, а его затраты – на счетах производства, прибылей и убытков. Номинальный капитал K является источником средств производства и входит в баланс как его пассив, поэтому сбере-

жение S и инвестирование I ведут к увеличению балансов предприятий. Напротив, конечное потребление C и инвестиции E не ведут к увеличению балансов предприятий. Человеческий капитал L всегда остается за балансом, поэтому переменный капитал не отражается в балансе капиталистического предприятия, но отражается на его счетах производства, прибылей и убытков.

Если мы хотим рассчитать валовую добавленную стоимость, которую выше мы обозначили как Y , мы должны прежде всего определить стоимость выпуска. Стоимость выпуска складывается из затрат постоянного капитала ss , переменного капитала v и прибавочной стоимости m . Однако это еще не дает нам искомый показатель. Чтобы рассчитать Y , мы должны вычесть из стоимости продукта промежуточное потребление, то есть затраты оборотного капитала. «Промежуточное потребление охватывает товары и услуги, полностью использованные в отчетном периоде в процессе производства» (Система национальных счетов 2008, п. 1.52). После вычитания промежуточного потребления мы получаем показатель Y . Таким образом, Y включает в себя амортизацию основного капитала, необходимую стоимость и прибавочную стоимость, но не включает в себя затраты оборотного капитала. «Валовая добавленная стоимость определяется как стоимость выпуска за вычетом стоимости промежуточного потребления и является показателем вклада отдельного производителя, отрасли или сектора в создание ВВП» (Си-

стема национальных счетов 2008, п. 1.17).

Сумма затрат постоянного капитала cc и переменного капитала v представляет собой *издержки* на производство и обращение товаров и услуг. Но *стоимость*, по которой производитель продает свой продукт, не сводится к издержкам, она включает в себя также прибавочную стоимость m , которая является источником для надбавки и валовой прибыли. Валовая прибыль, которая распадается на процент и предпринимательский доход, и является целью функционирования капиталистического предприятия.

Маркс полагал, что издержки обращения не входят в издержки предприятия, а покрываются за счет прибыли: «Возмещение этих издержек должно воспоследовать из прибавочного продукта и составляет, если рассматривать весь класс капиталистов, вычет из прибавочной стоимости или прибавочного продукта; совершенно так же, как то время, которое требуется рабочему для покупки жизненных средств, является для него потерянными временем» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 169). Но мы группируем издержки обращения и издержки производства в единую категорию издержек предприятия, поскольку и те, и другие в равной степени необходимы для его функционирования.

Для Маркса и прибавочная стоимость, и прибыль как ее превращенная форма, создавались трудом рабочего класса. Прибавочная стоимость равнялась разнице между стоимостью всего продукта, который производили рабочие, и стои-

мостью необходимого продукта, которую они получали для воспроизводства своей рабочей силы. Надбавки для Маркса не существовало. Если прибавочная стоимость формируется у него по отношению к стоимости необходимого продукта, то прибыль формируется по отношению ко всему авансированному капиталу:

«Прибавочная стоимость, представленная как порождение всего авансированного капитала, приобретает превращенную форму *прибыли*. Следовательно, известная сумма стоимости является капиталом потому, что она затрачена для того, чтобы произвести прибыль, или прибыль появляется потому, что известная сумма стоимости употребляется как капитал» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 43).

Отношение между величиной прибыли и величиной авансированного капитала есть норма прибыли. Чему равна величина авансированного капитала? Она равна величине номинального капитала, или пассива баланса. На стороне актива номинальному капиталу противостоит равный ему по величине реальный капитал. Выше мы прибегли к упрощению, исключив из рассмотрения товарный и денежный капиталы и сведя реальный капитал к производительному капиталу. Так же поступил Маркс, когда рассчитывал норму прибыли как отношение прибавочной стоимости m к сумме постоянного капитала c и переменного капитала v (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 50). Однако дальше мы с Марксом расходимся. Для него авансированный капитал

равен всему производительному капиталу, то есть сумме $c + v$. Однако, как мы только что показали, переменный капитал v не отражается в активе баланса, и его величина не учитывается при определении величины номинального капитала, относительно которого и рассчитывается норма прибыли. Это значит, что норма прибыли рассчитывается только относительно *постоянного* капитала, и для этих целей авансированный капитал сводится к постоянному капиталу. То же самое можно утверждать и про процент на капитал: норма процента рассчитывается относительно инвестированного номинального капитала, которому на активной стороне баланса противостоит постоянный капитал.

В чем состоит практическая разница между нормой прибыли и нормой процента? Норма прибыли рассчитывается относительно общей величины номинального капитала, складывающегося из собственного и заемного капитала. Норма прибыли интересует активного капиталиста, который является как собственником предприятия, получающим процент, так и предпринимателем, получающим предпринимательский доход. Для него эффективность капитала определяется отношением валовой прибыли к авансированному капиталу. Норма процента же интересует пассивного капиталиста или рантье, который, вложив свой капитал в форме акционерного капитала или займа, рассчитывает получить на него дивиденды или проценты, не затрачивая своей деятельности.

Проблема трансформации и обратное углубление капитала

Если принять, подобно Марксу, что источником прибавочной стоимости является неоплаченный труд рабочих, то из этого следует, что с уменьшением переменного капитала относительно постоянного капитала, то есть с повышением органического строения капитала, при постоянной норме прибавочной стоимости должна понижаться норма прибыли. Однако в действительности наблюдается иное: с повышением строения капитала норма прибыли может оставаться неизменной или даже повышаться. Эта же проблема обнаруживается при сопоставлении нормы прибыли между отраслями. Теоретически, поскольку есть отрасли с более высоким и с более низким строением капитала, то и норма прибыли должна различаться в зависимости от строения капитала в отрасли. Однако в действительности это не так, и нормы прибыли между отраслями могут совпадать при больших различиях в строении капитала.

Таким образом, образуется проблема несоответствия между тем, как в теории должна формироваться стоимость товара, и тем, как формируется цена товара на практике. В теории стоимость товара равна сумме затрат постоянного капитала c , переменного капитала v и прибавочной стоимости m . А на практике цена производства товара равна сумме

затрат постоянного капитала cc , переменного капитала v и средней прибыли p (сам Маркс включал в стоимость товара весь постоянный капитал c , но мы учитываем здесь то различие между постоянным капиталом c и затратами постоянного капитала cc , которое провели выше). В истории науки эта проблема получила название *проблемы трансформации стоимости в цену производства*. Эта проблема была характерна не только для теории Маркса, но и для теории Рикардо до него:

«Например, трудовая теория стоимости Рикардо доказала свою логическую непротиворечивость только на основании гипотезы об однородных пропорциях между капиталом и трудом во всех производственных секторах. Маркс, со своей стороны, столкнулся с проблемой “преобразования стоимостей в цены производства”, которая, как показано, исчезает только тогда, когда опять-таки “органическое строение капитала” становится единообразным во всех секторах производства. Поэтому не случайно, что Маркс сделал именно это предположение для всего своего анализа в томах I и II “Капитала”. Опять же, не случайно, что трудовая теория стоимости Рикардо, даже со всеми необходимыми оговорками, избегает всех трудностей только в том случае, если принять крайне ограничительное допущение об одинаковых пропорциях между трудом и капиталом во всех производственных процессах» (Pasinetti 1993, p. 2).

Сам Маркс решал проблему трансформации тем, что

утверждал, что средняя прибыль складывается не в производстве, а в обращении. В процессе обращения содержащаяся в товарах прибавочная стоимость выравнивается относительно всей суммы капитала, авансированного в производство, а не только относительно суммы затраченного на товары переменного капитала. Это выравнивание захватывает все капиталистические предприятия и отрасли и приводит к образованию *общей нормы прибыли* в масштабах всей экономики. Будучи применена к капиталу отдельного предприятия или отрасли, общая норма прибыли определяет величину средней прибыли:

«Вследствие различного органического строения капиталов, вложенных в различные отрасли производства, а потому вследствие того, что в зависимости от различного процентного отношения переменной части ко всему капиталу данной величины равновеликими капиталами приводятся в движение весьма различные количества труда, равновеликими капиталами присваиваются также весьма различные количества прибавочного труда, или производятся весьма различные массы прибавочной стоимости. Соответственно этому нормы прибыли, господствующие в различных отраслях производства, первоначально весьма различны. Эти различные нормы прибыли выравниваются путем конкуренции в единую общую норму прибыли, представляющую собой среднее из этих различных норм прибыли. Прибыль, выпадающая согласно этой общей норме на капитал данной вели-

чины, каково бы ни было его органическое строение, называется средней прибылью» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 172).

Однако решение, данное Марксом, делает в значительной степени бессмысленным подход к стоимости как результату процесса производства. Несоответствие между *концепцией стоимости*, описанной в 1-м томе «Капитала», и концепцией *цены производства*, описанной в 3-м томе, многократно отмечалось в истории науки. Филип Мировски писал, что у Маркса соседствуют две противоречащих друг другу теории стоимости. «Субстанциальная» теория 1-го тома сводит стоимость к труду, кристаллизованному в товаре или рабочей силе. «Виртуальная» теория 3-го тома ставит величину стоимости в зависимость от затрат, подверженных случайностям производства и обращения:

«В этом подходе, основанном на реальных затратах, в прямом противоречии с кристаллизованным подходом происходит отказ от стоимости как субстанции; вместо этого постулируется, что стоимость – это случайное состояние. С этой точки зрения можно сказать, что товар обладает трудовой стоимостью только по отношению к современной конфигурации производства. Хотя его внешний вид или его прошлая история могут сохраниться без изменений, его трудовая стоимость, основанная на реальных издержках, будет колебаться под влиянием технологических изменений в отдельных секторах экономики или *рыночных явлений*,

таких как нахождение рыночного равновесия, в том числе тех, которые не затрагивают напрямую рассматриваемый товар» (Mirowski 1989, p. 180-181).

Проблема трансформации легко решается с точки зрения общей теории капитала. Величина прибавочной стоимости определяется не количеством неоплаченного труда рабочих, а соотношением социально-культурной и личной сложности. Сложность индивидуальной деятельности определяется при этом как квалификацией работников, так и используемыми средствами производства, то есть сложность необходимого предприятия зависит и от сложности необходимого труда, и от сложности необходимого капитала. Величина же предпринимательского дохода не зависит ни от величины необходимой стоимости, ни от величины необходимого капитала, а лишь от изменений в сложности капиталистического (бес)порядка по отношению к сложности необходимого предприятия. Из этих условий вытекает, что и для отраслей с низким строением капитала (трудоемких отраслей), и для отраслей с высоким строением капитала (капиталоемких отраслей), может установиться одно и то же отношение между величиной прибавочной стоимости и величиной авансированного капитала, то есть одна и та же норма прибыли.

Само понятие средней прибыли, над которым столько бился Маркс, в наше время практически исчезло. Средняя прибыль существовала тогда, когда капиталисты в своем большинстве были активными, то есть когда инвестирование

осуществлялось в расчете на получение как процента на капитал, так и предпринимательского дохода. В процессе производства и обращения активные капиталисты стремились к получению не только общепринятой на тот момент нормы процента, но и общепринятого на тот момент предпринимательского дохода. Конечно, в силу происхождения предпринимательского дохода из неопределенности средняя прибыль и в то время оставалась во многом умозрачительным явлением. Но по мере развития акционерных обществ и бирж понятие средней прибыли все больше теряло свой смысл для возрастающего сообщества пассивных капиталистов, которые инвестировали, чтобы получать проценты или дивиденды, а не для того, чтобы бороться за предпринимательские доходы.

Если экономисты-классики, которые разрабатывали трудовую теорию стоимости в эпоху активных капиталистов, решали проблему трансформации применительно к норме прибыли, то экономисты-неоклассики, которые развивали теорию предельной производительности в эпоху корпораций, пытались решать сходную проблему применительно к норме процента. Проблема трансформации для классиков состояла в том, что при повышении строения капитала должна падать *в теории*, но не всегда падает *на практике* норма прибыли. Проблема обратного углубления капитала для неоклассиков состояла в том, что при углублении (то есть повышении строения) капитала должна падать в теории, но

не всегда падает на практике норма процента.

В неоклассической теории принимается, что для средств производства характерна убывающая отдача: чем больше сбережения и инвестиции, чем больше средств производства применяет работник, тем меньший продукт приносит дополнительный капитал, и тем ниже опускается норма процента. Пол Самуэльсон в своей работе «Подведение итогов» (1966) назвал это «традиционной притчей» неоклассической экономической теории. Однако в ходе дискуссии двух Кембриджей был выявлен так называемый «эффект обратного переключения»:

«Обратное переключение возникает, когда одна и та же технология – некоторое физическое соотношение капитала и труда – используется при двух и более различных ставках процента, а при промежуточных значениях ставки процента предпочтение отдается другим технологиям. С понижением ставки процента минимизирующая издержки технология сначала “переключается” от a к b , а затем (“обратно переключается”) назад к a . Одна и та же физическая технология соотносится с двумя различными ставками процента» (Коэн и Харкерт 2009, с. 7).

Сначала процент на капитал высокий, и работник применяет мало средств производства (технология a), потом процент понижается, и работник применяет больше средств производства (технология b), потом процент еще понижается, но работник почему-то опять применяет мало средств

производства (возвращается к технологии a). Самуэльсон сначала отрицал существование этого эффекта, затем признал его, и сформулировал проблему обратного углубления капитала:

«В традиционной притче люди накапливают капитальные блага, жертвуя текущими потребительскими товарами в обмен на большее количество будущих потребительских товаров, при этом процентная ставка отражает отношение или замещение между такими потребительскими товарами. Все идет нормально. Все это оказывается по существу верным в каждом случае. Но в традиционной модели последовательный отказ от потребления и накопление капитальных благ приводят ко все более и более низким процентным ставкам. Эта общепринятая неоклассическая версия убывающей отдачи подробно изложена в моей книге «Экономика». К сожалению, до тех пор, пока эффект обратного переключения не обратил мое внимание на сложность этого процесса, я не осознавал, что обычная модель представляет собой только один из двух возможных результатов. ... История может быть обратной: после отказа от текущего потребления и накопления капитальных благ новое устойчивое равновесие может представлять собой рост процентной ставки!» (Samuelson 1966, p. 579).

Неоклассики так и не смогли решить проблему обратного углубления капитала. По существу, эта проблема означает, что при некоторых условиях отдача от дополнительных пор-

ций капитала вновь начинает возрастать. Ниже мы увидим, с какими условиями связывается возрастающая отдача. Как может выглядеть решение этой проблемы с точки зрения общей теории капитала? Норма процента может расти по мере того, как работник применяет больше средств производства, в том случае, если при этом увеличивается вклад постоянного капитала в приращение сложности (производительности) деятельности сверх необходимой сложности, то есть уменьшается доля необходимого капитала в общей величине постоянного капитала и увеличивается доля прибавочного капитала.

При совместном рассмотрении трудовой теории стоимости и теории предельной производительности бросается в глаза, что они в некотором смысле дополняют друг друга. Если первую занимает, так сказать, нижний предел, то вторую – верхний предел капиталистического производства. Трудовая теория стоимости исходит из понятия необходимой стоимости – того *нижнего предела*, ниже которого производство не может осуществляться, поскольку оно не позволило бы воспроизвести рабочую силу и средства производства даже в простом масштабе. Теория предельной производительности устанавливает *верхний предел*, выше которого производство не может осуществляться, поскольку оно уже не позволило бы воспроизвести рабочую силу и средства производства в расширенном масштабе:

«Мы видели, как доход от вложений последовательных

доз капитала и труда, хотя и может увеличиваться при нескольких первых дозах, начнет уменьшаться, когда земля уже хорошо обработана. Тот, кто занимается обработкой земли, продолжает применять дополнительное количество капитала и труда до тех пор, пока не достигнет точки, при которой поступления будут как раз достаточны для того, чтобы возместить его затраты и вознаградить за его собственную работу. Это будет доза на пределе возделывания земли независимо от того, будет ли она применяться к богатой или бедной земле; необходима будет сумма, эквивалентная доходу от нее, которая будет достаточна для возмещения ему каждой из предшествующих доз вложений. Избыток валового продукта сверх этой суммы будет являться избытком производителя» (Маршалл 2007, с. 591-592).

Расширенное производство осуществляется между двумя пределами – нижним пределом, ниже которого еще не обеспечивается необходимая стоимость, – и верхним пределом, выше которого уже нет прибавочной стоимости. Между этими двумя пределами образуется прибавочная стоимость, являющаяся целью капиталистического производства.

Проблема трансформации и проблема обратного углубления капитала примечательны тем, что они сопоставляют между собой классическую и неоклассическую экономические теории на некоторой общей почве. Не претендуя на окончательное решение этих проблем, мы полагаем, что они заслуживают дальнейшего исследования в рамках разработ-

ки общей теории капитала.

3. Капитал и общество

Капитал и относительное перенаселение

Что же такое капитал? Обобщая определение Маркса, согласно которому капитал – это «самовозрастающая стоимость», мы можем сказать, что капитал – это расширенное самовоспроизводство населения посредством возрастающих смыслов. При расширенном самовоспроизводстве возрастание смыслов в целом, и стоимости в частности, неразрывно связано с ростом населения. Расширенное самовоспроизводство состоит в росте численности населения, разворачивании его потребностей, умножении и усложнении деятельности и ее продуктов, росте производительности. Возрастание добавленной деятельности выражается и в увеличении множества смыслов, и в росте величины минимальных действий. В главе 4 мы видели, что коммерческая революция привела к устойчивому росту населения и началу расширенного самовоспроизводства, то есть самовозрастанию капитала.

Каким образом самовозрастание капитала связано с ростом населения? Любая потребительная ценность для того, чтобы реализовать себя как стоимость, должна быть потреблена человеком – в виде предмета конечного потребления

или в виде средства промежуточного потребления. Потребительная ценность, которая так и не была потреблена человеком, не реализует себя как стоимость, а потому не реализует себя и как прибавочную стоимость. «Давно известно, что потребление представляет собой единственную цель всякой экономической деятельности» (Кейнс 2007, с. 124). Как мы видели выше, производство и потребление прибавочной стоимости опосредуется тремя видами доходов, для которых она выступает в качестве источника – надбавкой, процентом и предпринимательским доходом. Эти три вида доходов служат расширенному воспроизводству деятельной силы, средств производства и капиталистического (бес)порядка соответственно.

Маркс сводил расширенное производство к возрастанию массы средств производства, при этом он не учитывал возрастание *сложности рабочей силы* и не видел *возрастания (бес)порядка*. Для него извлечение прибавочной стоимости и ее капитализация были возможны благодаря непрерывному росту населения и поддержанию некоторого избытка, или резерва, экономически активного населения, то есть массы безработных. Маркс называл этот избыток «промышленной резервной армией» или «относительным перенаселением»:

«Промышленная резервная армия, или относительное перенаселение, в периоды застоя и среднего оживления оказывает давление на активную рабочую армию и сдерживает ее требования в период перепроизводства и пароксиз-

мов. Следовательно, относительное перенаселение есть тот фон, на котором движется закон спроса и предложения труда» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 653).

Самовозрастание капитала основано на производстве и потреблении прибавочной стоимости, а поэтому на расширенном воспроизводстве населения, средств производства и (бес)порядка. Отсюда неизбежность постоянного роста населения и относительного перенаселения в условиях расширенного самовоспроизводства: «... Пролетариат – это дополнительное население: оно не появилось бы вовсе, если бы не было новых возможностей в сфере занятости» (Хайек 1992, с. 211). «...Накопление капитала есть увеличение пролетариата» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 628). Для накопления капитала нужно больше потребителей, чем имеется рабочих, при этом новые потребители, в свою очередь, должны быть готовы вступить в процесс производства и потребления прибавочной стоимости в качестве рабочих и произвести еще больше потребителей, постоянно раскручивая таким образом цикл самовозрастания капитала:

«Закон, согласно которому все возрастающая масса средств производства может, вследствие прогресса производительности общественного труда, приводиться в движение все с меньшей и меньшей затратой человеческой силы, – этот закон на базисе капитализма, где не рабочий применяет средства труда, а средства труда применяют рабочего, выражается в том, что чем выше производительная си-

ла труда, тем больше давление рабочих на средства их занятости, тем ненадежнее, следовательно, необходимое условие их существования: продажа собственной силы для умножения чужого богатства, или для самовозрастания капитала. Таким образом, увеличение средств производства и производительности труда, более быстрое, чем увеличение производительного населения, получает капиталистическое выражение, наоборот, в том, что рабочее население постоянно увеличивается быстрее, чем потребность в возрастании капитала» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 659-660).

Рост мирового населения и относительное перенаселение являются необходимыми условиями для производства, присвоения и капитализации прибавочной стоимости. С точки зрения отдельно взятой страны не важно, каким путем достигается прирост жителей – потребителей и работников. Если естественный прирост относительно невелик, отсутствует или отрицателен, то для поддержания расширенного самовоспроизводства достаточно иммиграции, которая позволяла бы расти населению. Однако расширенное самовоспроизводство, в отличие от простого, не может функционировать в масштабах отдельно взятых страны или региона. Капитал существует только до тех пор, пока он расширяется, то есть захватывает мир. В масштабах же всего мира капитал может существовать лишь до тех пор, пока продолжается прирост мирового населения. Демографический взрыв, захвативший к XX веку весь мир, составляет поэтому ле-

жащую на поверхности *тайну* расширенного самовоспроизводства.

Рост населения в коммерческом обществе связан с двумя факторами: с относительно быстрым по историческим меркам ростом производительности (как в сельском хозяйстве и здравоохранении, так и в других отраслях) и с инерцией социальных практик, то есть сохранением в течение длительного времени тех обычаев низкого душевого потребления и высокого уровня деторождения, которые были характерны для традиционных обществ. Для ранней стадии расширенного самовоспроизводства было характерно даже уменьшение душевого потребления в сравнении с потреблением в традиционном обществе. Это дало Марксу основание утверждать, что формирование промышленной резервной армии неизбежно приводит к обнищанию рабочих, то есть к упрощению их рабочей силы:

«Чем больше общественное богатство, функционирующий капитал, размеры и энергия его возрастания, а следовательно, чем больше абсолютная величина пролетариата и производительная сила его труда, тем больше промышленная резервная армия. Свободная рабочая сила развивается вследствие тех же причин, как и сила расширения капитала. Следовательно, относительная величина промышленной резервной армии возрастает вместе с возрастанием сил богатства. Но чем больше эта резервная армия по сравнению с активной рабочей армией, тем обширнее постоянное пе-

ренаселение, нищета которого прямо пропорциональна мукам труда активной рабочей армии. Наконец, чем больше нищенские слои рабочего класса и промышленная резервная армия, тем больше официальный пауперизм. *Это – абсолютный, всеобщий закон капиталистического накопления»* (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 659).

Однако Маркс не учел, что с возрастанием сил богатства также возрастает сложность средств производства и (бес)порядка, а более сложные средства производства и (бес)порядок требуют возрастания энтропии рабочих, которые применяют эти средства производства и (не)соблюдают этот (бес)порядок. Маркс не учел, что повышение производительности вследствие накопления постоянного капитала ведет не только к уменьшению стоимости рабочей силы вследствие удешевления жизненных средств, но и к ее удорожанию вследствие необходимости дополнительного обучения рабочей силы для работы на более сложной технике (а значит, при более сложных организации и психологии). Повышение производительности вследствие внедрения техники позволяет понизить стоимость рабочей силы в том, что касается таких предметов потребления, как одежда или еда. Но внедрение техники до поры до времени не позволяет снизить стоимость обучения. Внедрение новой техники не ведет к уменьшению общественно необходимой массы ценностей существования. Эта масса зависит, во-первых, от количества деятельности, необходимой ученикам на *освоение знаний и*

умений, то есть от средних способностей учеников, которые лишь крайне медленно меняются от одного поколения к другому, а, во-вторых, от количества деятельности, необходимого учителям на то, чтобы *передать знания и умения*. Иными словами, в своей важнейшей части, в части опыта, стоимость рабочей силы долгое время остается не только не эластичной в сторону уменьшения при росте производительности, вызываемом внедрением новой техники, способов организации и психологических типов, но, напротив, *растет* в связи с необходимостью более обширного обучения и воспитания для овладения ими.

Тенденция нормы прибыли к понижению?

В середине XX века Роберт Солоу выдвинул концепцию, согласно которой производительность определяется не только количеством труда и капитала, используемыми в процессе производства, но и третьим фактором, который получил наименование «остатка Солоу» или «общей факторной производительности». Некоторым современным экономистам представляется, что этот третий фактор объясняет, почему Маркс оказался неточен в своих прогнозах:

«Маркс, как, впрочем, и все остальные экономисты XIX – начала XX века, а по большому счету все экономисты до Солоу, опубликовавшего свои работы в 1950-1960-х годах, не сформулировал и не дал определение самого понятия струк-

турного роста на основе постоянного и продолжительного роста производительности. В те времена подразумевалось, что рост производства, прежде всего промышленного, обусловлен в первую очередь накоплением промышленного капитала. Иными словами, производство растет исключительно потому, что каждый работник получает в свое распоряжение все большее количество станков и оборудования, а не потому, что увеличивается производительность как таковая при определенном количестве капитала и труда. Сегодня мы знаем, что лишь рост производительности обеспечивает долгосрочный структурный рост, но во времена Маркса, ввиду отсутствия необходимых данных и достаточной исторической перспективы, это было далеко не очевидно» (Пикетти 2015, с. 231).

Солоу связывал выделенный им третий фактор с техническими изменениями. При этом под «техническими изменениями» он понимал любые изменения в производственной функции, которые не выражались в изменениях стоимости труда или капитала. «Как можно заметить, я использую фразу “технические изменения” как сокращенное выражение для *любого вида изменений* в производственной функции. Таким образом, замедление, ускорение, улучшение образования рабочей силы и тому подобное будут выглядеть как “технические изменения”» (Solow 1957, p. 312). Выше мы показали, что рост производительности связан с капиталистическим (бес)порядком, или разницей между сложностью

индивидуальной и сложностью совокупной общественной деятельности. Однако (бес)порядок не является абстрактной структурой, ментифактом. (Бес)порядок – это смысл, то есть материальная социальная абстракция *в действии*, в данном случае *предпринимательство* и *социальный капитал* и та доля прибавочной деятельности, которая связана с предпринимательством и социальным капиталом.

Рост производительности не берется из ничего, из абстрактной «общей факторной производительности», он происходит из возрастания сложности и эффективности деятельности. В то же время рост производительности не сводится к улучшению образования рабочей силы, накоплению промышленного капитала и другим *техническим* изменениям. (Бес)порядок включает в себя все социально-культурные изменения, которые ведут к образованию прибавочной стоимости, то есть не только технические, но и организационные, и психологические изменения.

Маркс утверждал, что источником прибыли является прибавочная стоимость, то есть неоплаченный труд рабочих. Норма прибыли определяется отношением между прибавочной стоимостью и постоянным капиталом, или стоимостью средств производства. Средства производства лишь переносят на товар свою стоимость и не создают прибавочную стоимость. Поэтому капиталист может получить прибыль лишь постольку, поскольку он нанимает рабочих, то есть увеличивает переменный капитал. Однако, нанимая дополнитель-

ных рабочих, капиталист должен также увеличивать постоянный капитал, поскольку дополнительные средства производства необходимы для повышения производительности и снижения издержек в процессе капиталистической конкуренции:

«Между капиталистами идет ожесточенная конкурентная борьба за получение максимума прибыли. В погоне за добавочной прибылью каждый из них стремится повысить производительность труда ... Рост производительности труда и снижение издержек производства на единицу продукции достигаются повышением технического уровня производства, рационализацией технологических процессов, совершенствованием методов производства, улучшением организации труда и т. д. В результате по мере накопления капитала происходит повышение технического строения капитала, т. е. на одно и то же количество рабочей силы за определенный промежуток времени приходится все возрастающая масса средств и предметов труда» (Румянцев и др. 1972-1980, т. 4, с. 104).

В процессе роста производительности постоянный капитал увеличивается быстрее, чем переменный, и это приводит к постепенному повышению строения капитала и снижению общей нормы прибыли:

«Если мы далее предположим, что это постепенное изменение строения капитала происходит не только в отдельных сферах производства, но более или менее во всех или,

по крайней мере, в решающих сферах производства, так что оно равносильно изменению среднего органического строения всего капитала, принадлежащего определенному обществу, то такое постепенное возрастание постоянного капитала по сравнению с переменным необходимо должно иметь своим результатом *постепенное понижение общей нормы прибыли* при неизменяющейся норме прибавочной стоимости, или при неизменяющейся степени эксплуатации труда капиталом ... Возрастающая тенденция общей нормы прибыли к понижению есть только выражение прогрессирующего развития общественной производительной силы труда, *выражение, свойственное капиталистическому способу производства*» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 232-233).

Во времена Маркса 10% годовых были достаточной нормой прибыли, чтобы побудить капиталиста инвестировать: «Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 770). В начале XXI века для этого было достаточно уже лишь около 5%. Эта тенденция видна на иллюстрации 14, где мы взяли в качестве показателя не норму прибыли, а показатель, обратный к норме прибыли, – отношение капитала, или цены акции, к прибыли, получаемой на акцию. S&P 500 – это индекс, рассчитываемый для 500 крупнейших по капитализации компаний, торгуемых на фондовых рынках США. Соотношение «цена – прибыль» на уровне 20 соответствует нор-

ме прибыли в 5% годовых. На иллюстрации 14 видно, что соотношение «цена – прибыль» повышается приблизительно с 1980-х годов, то есть с этого момента норма прибыли начала понижаться. Интересно, что при этом доля доходов на труд в национальном доходе США в это время начала сокращаться (см. Grossman and Oberfield 2022), то есть норма прибавочной стоимости стала расти. Рост нормы прибавочной стоимости в США в течение нескольких десятилетий противодействовал тенденции нормы прибыли к понижению, но даже с учетом этого противодействия норма прибыли, видимо, медленно снижалась.

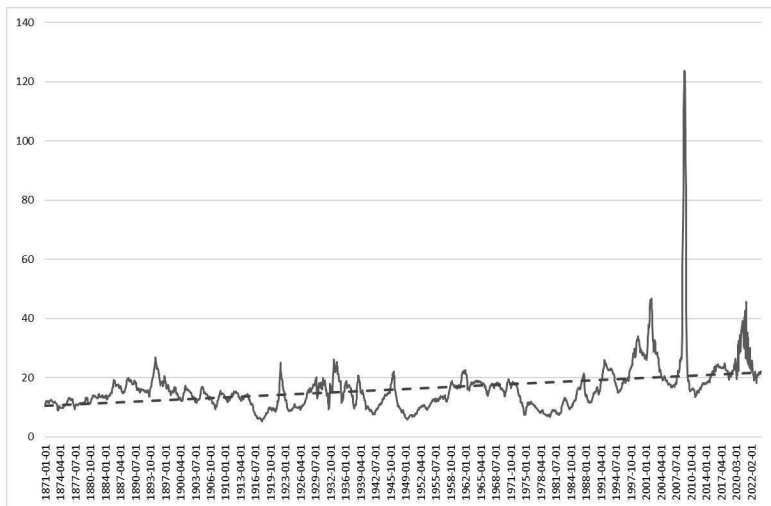


Иллюстрация 14. Соотношение «цена – прибыль» (PE ratio) для индекса S&P 500 с 1871 по 2023 годы по месяцам и линейный тренд (источники данных: Шиллер 2013, с. 38; <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>; https://data.nasdaq.com/data/MULTPL/SP500_PE_RATIO_MONTH-sp-500-pe-ratio-by-month).

Историческая тенденция нормы прибыли к понижению совершенно не очевидна и не является достоверно установленным фактом. Когда в 1961 году Николас Калдор предлагал свои «стилизованнные факты», то есть широкие экономические обобщения, чтобы на их основе конструировать теоретические гипотезы, он относил к таким фактам повышение строения капитала и *неизменность* нормы прибыли:

«(2) Постоянное увеличение массы капитала на одного рабочего, какую бы статистическую меру “капитала” мы ни выбрали в этой связи. (3) Постоянная норма прибыли на капитал, по крайней мере, в “развитых” капиталистических обществах; эта норма прибыли существенно выше “чистой” долгосрочной процентной ставки, о чем свидетельствует доходность облигаций с золотым обрезом. Согласно Фелпсу Брауну и Веберу, норма прибыли в Соединенном Королевстве в период с 1870 по 1914 год была на удивление стабильной и составляла около 10,5%, а годовые колебания находились в пределах 9,5–11,5%. Подобная долговременная устойчивость, по мнению некоторых авторитетных авторов, проявляет себя и в Соединенных Штатах» (Kaldor 1961, p.

178).

Пикетти, ссылаясь на свои исследования французской и британской экономик, делает вывод о том, что «в долгосрочном плане не существует никакой значительной тенденции ни к повышению, ни к понижению» чистой доходности на капитал. Под «чистой доходностью» он понимает доходы на капитал, очищенные от «вознаграждения за привнесенный в дело труд» и от налогов, то есть процент на капитал после налогообложения. В XVIII и XIX веках чистая доходность колебалась между 3% и 6%, некоторое время держалась на уровне 6% после войн и разрушений XX века, а в начале XXI века приближается к 3-4% по мере увеличения массы имущества по отношению к массе доходов (см. Пикетти 2015, с. 210-212).

Что касается увеличения массы капитала на одного рабочего, или повышения строения капитала, то это наблюдение отчасти подтверждается следующими данными. Маркс в свое время, то есть в середине XIX века, цитировал Уильяма Томпсона, который утверждал, что капитал равен продукту трех лет труда:

«Население Британии и Ирландии равно 20 миллионам; среднее годовое потребление каждого человека – мужчины, женщины или ребенка – составляет, вероятно, около 20 ф. ст.; ежегодно потребляемый продукт труда составляет поэтому богатство приблизительно в 400 миллионов ф. ст. Общая сумма накопленного капитала в этих странах по оценке не

превышает 1200 миллионов, или утроенного годового продукта труда; при делении поровну на каждого человека приходится 60 ф. ст. капитала» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 24, с. 363).

А в начале XXI века Пикетти уже указывал, что капитал равен продукту пяти – шести лет труда, или пяти – шести годовым доходам, причем тенденция к увеличению массы капитала по отношению к массе доходов стала обнаруживаться с начала 1970-х годов (см. Пикетти 2015, с. 177):

«В настоящее время в развитых странах соотношение между капиталом и доходом, как правило, колеблется от пяти до шести и обеспечивается почти полностью частным капиталом. Во Франции и Великобритании, в Германии и в Италии, в Соединенных Штатах и в Японии национальный доход в начале 2010-х годов составлял около 30-35 тысяч евро на человека, тогда как совокупность частного имущества (очищенного от долгов) достигала 150-200 тысяч евро на человека, т. е. от пяти до шести лет национального дохода» (Пикетти 2015, с. 65).

Видимо, можно констатировать постепенное увеличение массы постоянного капитала относительно массы переменного. Но со снижением нормы прибыли на капитал все далеко не так очевидно. Почему же утверждение Маркса о тенденции нормы прибыли к понижению столь долгое время остается не подтвержденным, и по сей день вызывает серьезные сомнения? Видимо, неочевидность правоты Маркса свя-

зана с гигантскими масштабами этого исторического процесса и его долгосрочными колебаниями. Другая причина состоит в том, что его последователи обращали недостаточно внимания на факторы, которые *противодействуют* указанной им тенденции, но уделяли слишком много внимания тем факторам, которые *содействуют* тенденции нормы прибыли к понижению.

Мы уже указывали на то, что Маркс еще не располагал концепциями информационной и алгоритмической энтропии, и поэтому сводил более сложный труд к более простому. Он не принял во внимание, что сложность труда растет, а следовательно, растет и добавляемая этим трудом стоимость, и стоимость самой рабочей силы, производящей этот труд:

«... Для процесса увеличения стоимости совершенно безразлично, будет ли присвоенный капиталистом труд простой, средний общественный труд или более сложный труд, труд с более высоким специфическим весом. Труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производство которой стоит большего рабочего времени и которая имеет поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она зато в более высоком труде и овеществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях. ... В каждом

процессе образования стоимости высший труд всегда должен сводиться к среднему общественному труду, например один день высшего труда к x дням простого труда. Следовательно, мы избежим излишней операции и упростим анализ, если предположим, что рабочий, применяемый капиталом, выполняет простой, средний общественный труд» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 208-209, перевод исправлен).

Глядя на современную ему хозяйственную практику, Маркс полагал, что капиталистический порядок исключает сколько-нибудь систематическое образование и повышение квалификации для основной массы рабочих. Однако на деле оказалось, что рост постоянного капитала вызывает «гонку между образованием и технологией»: для того, чтобы увеличивать массу средств производства, нужно повышать сложность труда. Использование более сложных средств производства при прочих равных условиях требует более высокой квалификации. Это означает, что инвестиции в постоянный капитал уравниваются инвестициями в человеческий капитал. Масса капитала в расчете на массу труда растет, но не такими быстрыми темпами, как это предполагал Маркс.

Маркс был не одинок, когда предлагал усреднять между простым и сложным и сводить сложное к простому. Кейнс еще и в 1930-е годы линейным образом сводил квалифицированный труд к неквалифицированному:

«... В качестве единицы измерения будем использовать

один час неквалифицированного труда, а час квалифицированного труда пересчитаем в соответствии с соотношением между оплатой квалифицированного и неквалифицированного труда. Иначе говоря, если за час квалифицированного труда платят вдвое больше, чем за час неквалифицированного труда, то первый из них будет содержать две единицы. Точность измерения занятости при таком определении достаточна для наших целей. Единицу измерения объема занятости мы будем называть единицей труда, а денежную заработную плату за единицу труда – единицей заработной платы» (Кейнс 2007, с. 70-71).

То, что разница между квалифицированным и неквалифицированным трудом есть разница прежде всего *качественная*, а не *количественная*, становится ясно лишь при рассмотрении результатов длительного исторического процесса.

Весь XX век шла гонка между постоянным и переменным капиталами, и лишь к концу века накопление постоянного капитала стало, очевидно, обгонять рост переменного капитала. Отчасти это можно увязать с тем, что хотя численность рабочих в мировом масштабе продолжает расти по сей день, начиная с 1970-х годов темпы роста мирового населения стали снижаться. В целом вопрос о тенденции нормы прибыли к понижению и составляющих этой тенденции имеет ключевое значение, но не имеет простого решения. Мы еще будем возвращаться к нему.

Две стороны социального капитала

До сих пор мы подробно рассматривали деятельную силу и капитал – потребительский и инвестиционный сектора – и то, как они взаимодействуют в рамках капиталистического предприятия. Теперь мы рассмотрим функционирование общественного сектора и социальный капитал как фактор расширенного производства. Ключевое отличие общественного сектора от инвестиционного состоит в его отношении к вопросу собственности. Номинальный капитал представляет собой процесс частных действий и множество их результатов, то есть совокупность капиталистической частной собственности. Социальный капитал противостоит номинальному капиталу постольку, поскольку он есть процесс коллективных действий – и множество результатов коллективных действий, то есть общественных благ. Если доступ к частным благам требует перехода права собственности на них и платы за такой переход, то доступ к общественным благам не требует перехода права собственности и оплаты. Частная собственность и частные блага являются результатом индивидуального выбора, осуществляемого в условиях расширенного производства и обращения, а общественные блага есть результат общественного выбора.

С точки зрения общества социальный капитал характеризует качество коллективных действий – совместных дей-

ствий, направленных на достижение общих неделимых результатов. Выше мы показали, что кругооборот номинального капитала начинается и заканчивается денежным капиталом, а прирост номинального капитала сводится к приросту его стоимости. В свою очередь, кругооборот социального капитала, хотя он и обеспечивается деньгами в форме налогов и взносов, не сводится к деньгам, а приращение социального капитала не сводится к инвестициям. Коллективные действия могут осуществляться как путем общественных расходов, так и без осуществления расходов, то есть как за счет налогов или добровольных взносов, так и за счет безвозмездной деятельности. При этом на практике коллективные действия всегда включают в себя тот или иной элемент безвозмездности. Мотивация индивида, участвующего в коллективном действии, всегда хотя бы отчасти построена на репутации и стремлении к социальному признанию. Чем теснее социальные связи и чем больше чувство взаимности, тем выше качество коллективных действий. Одни и те же общественные расходы могут приносить различные результаты в зависимости от состояния социального капитала:

«Социальный капитал – это совокупность таких ресурсов, как доверие, взаимность и сотрудничество. Вы можете понять характер социального капитала сообщества с помощью двух простых вопросов. Первый: «Можно ли обычно доверять людям?» Сообщество, в котором большинство людей отвечает «да», – это общество, где меньше замков на дверях,

где люди присматривают за детьми друг друга и вмешиваются в ситуации, когда можно было бы отвести взгляд. Второй вопрос заключается в том, в скольких организациях люди участвуют – от чисто развлекательных (например, лига бولينга) до жизненно важных (например, профсоюзы, группы арендаторов, кооперативные банки). Сообщество с высоким уровнем такого участия – это такое сообщество, в котором люди чувствуют себя эффективными, где институты работают достаточно прозрачно, чтобы люди верили, что они могут что-то изменить. Люди, которые чувствуют себя беспомощными, не присоединяются к организациям» (Sapolsky 2017, p. 293).

С точки зрения индивида социальный капитал – это совокупность благ, которыми он может пользоваться не за плату, а на основании своего места в обществе. Иначе можно сказать, что социальный капитал – это совокупность социальных связей и общественных отношений индивида, взятая им в качестве средства деятельности. Поскольку социальные связи позволяют индивиду или коллективу участвовать в присвоении прибавочной стоимости, постольку они становятся социальным капиталом.

При расширенном самовоспроизводстве разделение порядка принимает форму разделения трех видов капитала – номинального, реального и социального. Понятие социального капитала имеет давнюю историю, и первоначально оно трактовалось как фактор формирования человеческого ка-

питала, то есть как фактор потребления, а не как фактор производства:

«... Социальный капитал – это совокупность ресурсов, содержащихся в семейных отношениях и социальной организации сообщества и полезных для когнитивного или социального развития ребенка или подростка. Эти ресурсы различны для разных людей и могут представлять собой важное преимущество для детей и подростков в развитии их человеческого капитала. Отношения власти и доверия, а также нормы, рассмотренные в предыдущих главах, являются формами социального капитала» (Coleman 1990, p. 300).

Играя значительную роль в формировании деятельной силы, социальный капитал является вместе с тем одним из факторов производства. Если предпринимательство представляет собой контрнорму, которая *умножает беспорядок* и толкает вперед развитие капиталистических методов, то социальный капитал представляет собой норму, которая поддерживает капиталистический *порядок на ходу*.

«Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, социальный капитал облегчает производственную деятельность. Например, группа, внутри ко-

торой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами» (Коулман 2001, с. 126).

Социальный капитал является частью капиталистической системы, он коренится в предпринимательстве и частной собственности, в отношениях, связанных с прибылью. В отличие от традиционного общества, в котором социальные связи основаны на родстве и традициях, холодная социальность коммерческого общества основана на совместном извлечении прибыли, принадлежности к национальной культуре* и национальному государству. Национальное государство и корпорации (взятые как единство номинального и реального капиталов) являются несущими столпами капиталистического порядка. Если корпорации обеспечивают производство частных благ, то государство и некоммерческие организации – создание и предоставление общественных благ. Как институты, корпорации и государство имеют двойственную природу: с одной стороны, они *противостоят* индивидам как элементы капиталистического (бес)порядка, а с другой стороны, *включают в себя* индивидов для частных и коллективных действий.

Аджемоглу и Робинсон проводят различие между инклюзивными и экстрактивными экономическими институтами. Инклюзивные институты – это институты, основанные на вовлечении, а не принуждении индивидов, на соревнова-

нии индивидов внутри единых правил игры – избирательных прав, прав собственности и правил исполнения контрактов. При инклюзивных институтах насилие остается прерогативой государства, и распространяется на всех в равной мере, никакой индивид или группа не могут монополизировать его. Авторы цитируют Макса Вебера: государство есть «монополия на легитимное насилие» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 80). В свою очередь, экстрактивные, или эксплуататорские, институты возникают тогда, когда нет соревновательности внутри единых правил ввиду монополии на власть, либо из-за отсутствия единых правил и «войны всех против всех» (см. Acemoglu and Robinson 2012, p. 73-79):

«Инклюзивные экономические институты ... позволяют и поощряют участие больших масс людей в экономической деятельности, которая наилучшим образом использует их таланты и навыки и которая позволяет людям выбирать то, что они хотят. Чтобы быть инклюзивными, экономические институты должны иметь безопасную частную собственность, беспристрастную правовую систему и систему общественных услуг, обеспечивающую равные условия для обмена и контрактов между людьми, гарантирующую свободный вход в новый бизнес и позволяющую людям выбирать свою карьеру» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 73-74). «Мы называем такие институты, свойства которых противоположны тем, которые мы называем инклюзивными, экстрактивными эконо-

номическими институтами – экстрактивными, потому что такие институты предназначены для извлечения доходов и богатства из одной подгруппы общества в интересах другой подгруппы» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 76).

Характер экономических институтов зависит от политических процессов. Для того, чтобы возникли инклюзивные экономические институты, необходима политическая конкуренция и обратная связь между политиками и гражданами, которая воплощается в инклюзивных политических институтах:

«Экономические институты формируют экономические стимулы: стимулы к получению образования, сбережениям и инвестициям, инновациям и внедрению новых технологий и так далее. Но именно политический процесс определяет, в рамках каких экономических институтов живут люди, и именно политические институты определяют, как этот процесс работает. Например, именно политические институты нации определяют способность граждан контролировать политиков и влиять на их поведение. Это, в свою очередь, определяет, являются ли политики агентами граждан, хотя и несовершенно, или способны злоупотреблять доверенной им властью, или же они ее узурпировали, чтобы накопить собственное богатство и преследовать свои собственные планы, наносящие ущерб интересам граждан. Политические институты включают, но не ограничиваются письменными конституциями и тем, является ли общество демокра-

тическим» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 42).

Таким образом, Аджемоглу и Робинсон рисуют картину двух сценариев развития общества. В одном сценарии индивиды вовлекаются в экономические и политические процессы, имеют возможность оказывать на них непосредственное влияние в меру своих способностей и извлекать выгоду из своих действий. Во втором сценарии индивиды исключены из участия в экономических и политических процессах и оказываются лишь объектами для эксплуатации. По мысли авторов, инклюзивные и экстрактивные институты характерны для разных стран, первые – преимущественно для «развитых», а вторые – для «развивающихся».

Однако на самом деле мы имеем дело не с двумя разными *типами* институтов, а с двумя разными сторонами *одного и того же типа* институтов, характерного для капиталистического общества-системы. Первая, инклюзивная, сторона этих институтов направлена внутрь общества-системы, а вторая, экстрактивная или колониальная – вовне. Эти две стороны не есть два отдельных набора институтов. Это две стороны одной и той же системы, основанной на капиталистической частной собственности. Эта двойственность реализуется как на уровне стран, так и на уровне социальных категорий внутри одной страны. На международном уровне она проявляется себя как разделение стран на «развитые», находящиеся в ядре мирового общества-системы, и «развивающиеся», находящиеся на колониальной периферии. На

национальном уровне эта двойственность проявляет себя как разделение общества на категорию частных собственников, участвующих в дележе прибыли, и различные категории несобственников, исключенных из такого дележа.

«Инклюзивность» или «экстрактивность» институтов применительно к отдельным странам, социальным категориям или индивидам представляет собой количественную характеристику, которая определяет положение этих стран, категорий и индивидов в разделении социально-культурного порядка. Чем ближе к собственническому ядру общества-системы находится та или иная страна, социальная категория или индивид, тем более инклюзивными для них являются институты. Чем дальше удалены они на коммерческую или колониальную периферию, тем более экстрактивны эти институты. Когда в XIX и XX веках рабочие в капиталистических странах стали получать более высокую заработную плату, чем было необходимо для простого воспроизводства их рабочей силы, стали принимать участие в прибавочной стоимости, это было следствием их включения в ядро общества-системы, но это не отменило хищническую природу капитала. Изменился лишь объект эксплуатации (им стали прежде всего жители «развивающихся» стран), но не природа капиталистического порядка. Расширилось *ядро* мирового общества-системы, нарицательно именуемое «Запад», но при этом расширилась и эксплуатируемая ядром *мировая периферия*.

Дэниел Дрезнер показывает характерные последствия колониализма для социального капитала «развивающихся» стран: нехватку таких общественных благ, как инфраструктура, питьевая вода и информация. Нехватка общественных благ происходит из-за проблем как на стороне предложения, так и на стороне спроса. На стороне предложения – неразвитая налоговая система, на стороне спроса – слишком узкая группа лиц, мнение которых имеет значение для правительства («селекторат»):

«Правительства развитых стран имеют справедливые и эффективные системы сбора налоговых поступлений, которые делают возможным предоставление этих общественных благ. Но в развивающемся мире коррупция часто высока, а доверие часто низко, что создает трудности в сборе налоговых поступлений для финансирования общественных благ. Что касается спроса, то стимул для правительства поставлять общественные блага зависит от того, кто является “селектором”. В демократиях развитого мира селектором являются избиратели. В более авторитарных государствах селекторат представляет собой гораздо более узкую группу» (Drezner 2013, p. 33).

Недостаточный социальный капитал негативно влияет на «развивающиеся» страны. Например, нехватка информации приводит к тому, что люди принимают неверные решения относительно человеческого капитала своих детей, но также к тому, что они больше анвестируют в социальный капитал:

«Бедные родители одних детей отправят в школу, а других нет, ошибочно полагая, что для процветания необходимо много образования, тогда как на самом деле даже базовое образование имеет большое значение для будущих перспектив. Семьи в развивающихся странах, где отсутствует пенсионная система развитых стран, имеют стимул иметь больше детей в качестве инвестиций в будущее. Но больше детей означает меньше ресурсов на члена домохозяйства. Люди в развивающихся странах также, вероятно, будут меньше инвестировать в человеческий и физический капитал и больше в социальный капитал» (Drezner 2013, p. 34).

Аджемоглу, Робинсон, Дрезнер и прочие западные авторы четко видят различия между «развитыми» и «развивающимися» странами. К сожалению, они не видят (или притворяются, что не видят), главного – что эти различия вытекают не из того, что в разных странах действуют разные институты, а из того, что во всем мире действует *один и тот же* капиталистический (бес)порядок, развернутый своей внутренней, инклюзивной, благой стороной к «своим», к «развитым» странам и элитам, а внешней, экстрактивной, злой стороной – к «чужим», «развивающимся» странам и народным массам.

Революция и социалистический расчет

Общество-культура развивается по мере возрастания

смыслов. Начавшись с первобытного стада, через первобытную, а затем аграрную (земледельческую или кочевую) общину, оно превратилось в современную коммерческую нацию. В ходе этого развития происходила эволюция порядка – технических, религиозных, моральных и иных норм. По мере возрастания сложности смыслов возрастала и сложность индивидов, эволюционировали механизмы обучения, включения индивидов в общество: от грубой силы и некритически воспринятых традиций, свойственных для общины, к сложным системам всеобщего образования, механизмам убеждения и критической рациональности, свойственным для капиталистического общества-системы. С этой точки зрения капиталистический, или расширенный, порядок стал результатом длительной эволюции инстинктов, практик и интеллекта:

«Мы уже упомянули о способности обучаться путем подражания как об одном из главных преимуществ, унаследованных нами от длительного периода инстинктивного развития. Действительно, пожалуй, самая важная способность, которой наряду с врожденными рефлексами человеческий индивид наделен генетически, – это его способность в ходе обучения приобретать навыки преимущественно путем подражания. Ввиду этого важно с самого начала избавиться от представления, рожденного „пагубной самонадеянностью“, как я ее называю, т.е. от идеи, что источник способности приобретать навыки – это разум. Ведь на самом деле все на-

оборот: наш разум – такой же результат процесса эволюционного отбора, как и наша мораль. . . . Меня занимает прежде всего эволюция культуры и морали, эволюция расширенного порядка, которая, с одной стороны (как мы только что видели), выходит за рамки инстинкта и часто противостоит ему и которую, с другой стороны (как мы увидим позднее), разум не в состоянии был спроектировать или сотворить» (Хайек 1992, с. 40-41).

Рациональный выбор является следующим этапом в развитии общества-культуры, на котором *эволюция*, то есть *отбор* (естественный и культурный) во все большей степени дополняется и замещается *революцией*, то есть *выбором* (традиционным, а теперь и рациональным). Разум не может «двигать сам себя». Контрнормы не являются продуктом интеллекта, их источник – иррациональное, человеческие мотивы и эмоции. «Утилитарный разум, во всяком случае, плохо подходит на роль главной движущей силы коллективных действий. В этом он никогда не может тягаться с внерациональными детерминантами поведения» (Шумпетер 2008, с. 526). Хитрость разума состоит в том, что он пользуется человеческими страстями. В нормальных условиях коммерческого общества страсти служат источником для предпринимательства. Однако предпринимательство является не единственным каналом для потока контрнорм. Другим является социальная революция:

«... Капитализм создает тот критический склад ума, ко-

торый, разрушив моральный авторитет столь многих других институтов, в конце концов поворачивается против своих собственных; буржуа к своему удивлению обнаруживает, что рационалистическое отношение не ограничивается вопросом о законности власти королей и попов, но начинает ставить под сомнение и институт частной собственности, и всю систему буржуазных ценностей» (Шумпетер 2008, с. 525).

Если предпринимательство решает задачи *внутри* капиталистического (бес)порядка, то революция направляется против самого (бес)порядка, против его двойственной природы, против пренебрежения справедливостью и попрания трудовых свобод, против эгоизма, коренящегося в экономической анархии капиталистического общества. В начале XX века антикапиталистические настроения были широко распространены во всем мире, но революция произошла в самом слабом месте – там, где соединились два главных противника капитала: традиционная община и рабочий класс. Таким местом оказалась Россия.

Здесь следовало бы перевернуть вопрос, поставленный в свое время Карлом Менгером: «Как же могут возникать институты, служащие для общественного благополучия и чрезвычайно важные для его развития без *общей воли*, направленной к их установлению?» (Менгер 2005, с. 404). Теперь мы знаем ответ на вопрос Менгера: смыслы возникают без общей воли, поскольку они являются результатом культурной эволюции. Однако возникает обратный вопрос: как мо-

гут возникнуть институты по частной воле отдельных лиц, присвоивших себе право заботиться об общественном благополучии? Почему революционеры решили, что они умнее и справедливее культурной эволюции и почему они думали, что смогут изменить порядок, сложившийся в результате десятков тысяч лет коллективных действий? Очевидно, они черпали эту уверенность в самой природе капиталистического предпринимательства, основанного на контрнормах.

Революция является противоречием в себе. С одной стороны, она является лишь результатом всей предшествующей эволюции смыслов – эволюции технологий, институтов и идей. Никакая революция не свободна от прошлого, она всегда остается в колее предшествующего развития. С другой стороны, сама природа революции состоит в сознательном разрыве с прошлым, в создании новых смыслов, контр-смыслов. Поскольку социальная революция является актом антикапиталистического предпринимательства, а не эволюционным процессом, постольку она не способна создать новый тип самовоспроизводства. При всем своем пафосе революция не уничтожает расширенное самовоспроизводство, а лишь видоизменяет его, противопоставляя социалистический порядок капиталистическому.

Капиталистический порядок создает предпосылки для концентрации номинального капитала. В силу однородности номинального капитала его доходность возрастает по мере возрастания масштаба, в этом одна из причин укрупнения

капитала и роста неравенства:

«В экономических моделях есть привычная гипотеза, которая гласит, что капитал приносит одинаковую среднюю доходность всем его держателям, будь то крупным или мелким. Однако это далеко не очевидно: вполне возможно, что обладатели более крупных состояний получают более высокую доходность ... Сразу видно, что такой механизм может привести к радикальному расхождению в распределении капитала» (Пикетти 2015, с. 429-430).

Именно в концентрации номинального капитала, образовании финансовой олигархии и монополизации промышленных отраслей революционеры видели основную предпосылку для социализма, то есть для обобществления капитала, для соединения силы капитала с силой всего общества. Когда весь номинальный капитал оказывается сосредоточен в руках немногих собственников, все отрасли централизуются и собираются в немногие корпорации, а рынки замещаются монополиями, революция и национализация выступают лишь как завершение процессов, происходящих в рамках самого капиталистического порядка:

«Капитализму вообще свойственно отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству, отделение денежного капитала от промышленного, или производительного, отделение рантие, живущего только доходом с денежного капитала, от предпринимателя и всех непосредственно участвующих в распоряжении капиталом лиц.

Империализм или господство финансового капитала есть та высшая ступень капитализма, когда это отделение достигает громадных размеров. Преобладание финансового капитала над всеми остальными формами капитала означает господствующее положение рантье и финансовой олигархии, означает выделение немногих государств, обладающих финансовой “мощью”, из всех остальных» (Ленин 1967-1975, т. 27, с. 356-357). «Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с.772-773).

Социализм – это разновидность расширенного порядка, при котором государство с его видимой рукой берет верх над невидимой рукой номинального капитала, номинальный капитал объединяется с социальным капиталом, общественный сектор поглощает инвестиционный сектор.

«Социалистическим обществом мы будем именовать институциональную систему, при которой контроль над средствами производства и самим производством находится в руках центральной власти или, иначе говоря, где принадлежность экономики к общественной сфере, а не частной сфере – дело принципа» (Шумпетер 2008, с. 550).

Хотя революция резко ускорила централизацию и монополизацию, она произошла тогда, когда тенденция нормы прибыли к понижению еще не реализовалась, капитал еще не исчерпал своей способности возвращать смыслы. В этом проявилась общая черта капиталистического беспорядка, в котором любая тенденция подрывается прежде, чем она может исчерпать себя:

«На самом деле капиталистическая экономика, разумеется, не является и не может быть стационарной, и растет она вовсе не устойчивыми темпами. Она непрерывно революционизируется *изнутри* благодаря новому предпринимательству, т. е. благодаря внедрению в существующую на каждый данный момент времени промышленную структуру новых товаров, новых методов производства или новых коммерческих возможностей. Любые существующие структуры, как и все условия функционирования бизнеса, находятся в непрерывном процессе изменения. Любая сложившаяся ситуация подрывается, прежде чем проходит время, достаточное, чтобы она исчерпала себя» (Шумпетер 2008, с. 407).

Подорвав капиталистический (бес)порядок, революционеры должны были проделать ту же работу по увеличению производительных сил, или технологий, которую раньше выполняли капиталисты – но иными, не капиталистическими методами.

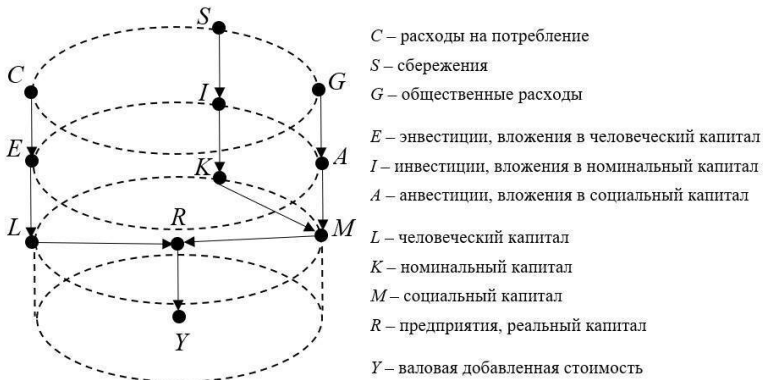


Иллюстрация 15. Модель социалистического производства

Маркс осознавал общественный характер прибавочной стоимости и отмечал, что она является продуктом общественного разделения и кооперации труда. Общественный характер прибавочной стоимости подводит его к выводу о необходимости социализации, или обобществления. Революционеры полагали, что *национализация* средств производства и *обобществление* всего процесса производства позволят создать более справедливое общество, чем то, которое основано на частной собственности и частном присвоении. Основной посыл революции состоял в «освобождении труда», то есть в запрете на частный найм рабочей силы. Запрет наемного труда содержится не только в Декрете о земле, принятом сразу после Октябрьской революции, но и в Декларации

ции прав трудящегося и эксплуатируемого народа, которая была принята в начале января 1918 года. Позднее этот запрет вошел в советскую конституцию 1918 года. В 1952 году Иосиф Сталин писал в «Экономических проблемах социализма в СССР»:

«... Наше общество является именно таким обществом, где частная собственность на средства производства, система наемного труда, система эксплуатации давно уже не существуют» (Сталин 1952, с. 15).

Однако опыт социалистического хозяйствования показал, что национализация и обобществление ведут не к созданию нового типа общества, а скорее к восстановлению традиционного общества в новых условиях. Начинаясь как массовое революционное движение, социализм относительно быстро превращается в консервативную систему, в которой контр-смыслы оказываются ограничены такими специфическими нишами, как политическое руководство, естественные науки или конструкторское дело. Если капитализм *движется* предпринимателями, которые стремятся достичь своих целей любыми, даже запрещенными средствами, то поздний советский социализм *покоился* на несменяемой партийной и советской номенклатуре, которая отказывалась от целей, если не имелось разрешенных средств для их достижения.

Воссоздание политической собственности и подавление частного владения привели к потере стимулов для индивидуальных действий: с одной стороны, государство более

склонно применять жесткие механизмы эксплуатации, основанные на принуждении, а с другой стороны, оно менее способно обеспечить мягкую мотивацию, основанную на потребительстве, накопительстве и предпринимательстве. *Общественное* содержание прибавочной стоимости неотделимо от ее *индивидуалистической* формы, общественное производство не может происходить без индивидуальных экономических расчетов. Именно активные капиталисты, собственники номинального капитала и организаторы производства и обращения, являются движущей силой капиталистического порядка, и именно *активные капиталисты*, которые осуществляют расчеты, то есть превращают неопределенность в риск и принимают этот риск на себя, *исчезают* при поглощении номинального капитала государством:

«Проблема экономического расчета возникает в экономике, подверженной постоянным изменениям, которой каждый день приходится решать какие-либо новые вопросы. Для их решения бывает необходимо прежде всего изъять капитал из определенных производственных цепочек, из определенных начинаний и предприятий и направить его в другие производственные цепочки, в другие начинания и предприятия. Эти вопросы решают не менеджеры акционерных компаний, а капиталисты, которые продают и покупают акции и ценные бумаги, берут и выплачивают кредиты, делают вклады в банки и изымают их, спекулируют всевозможными товарами. Именно эти операции спекулирующих капиталистов опреде-

ляют положение на денежном рынке, на фондовой бирже и на оптовых рынках, а уж созданную ими ситуацию вынужден учитывать управляющий акционерной компании, в коем, по мнению социалистических авторов, следует видеть надежного и сознательного слугу компании. Ситуацию, к которой ему приходится приравнивать свой бизнес и которая, таким образом, направляет его деятельность, создают именно спекулирующие капиталисты» (Мизес 1994, с. 94).

Национализация и обобществление ведут к потере стимулов для индивидуальных действий, падению предприимчивости, то есть снижению способности работать с неопределенностью и рисками, и, в конечном счете, к замедлению эволюции смыслов в целом и технологий в частности. Советский опыт показал, что репрессии не могут заставить людей что-либо предпринимать, если у них отсутствуют для этого личные стимулы. Социалистическое производство и распределение определяются политической собственностью, поэтому в советском обществе благосостояние зависело от положения человека в политической системе. Наемный труд не исчез, но превратился в *государственный* наемный труд.

«Так как нет больше свободных профессий, остается *одна-единственная возможность заработать – наемная государственная служба*. Человек должен продавать государству свою рабочую силу – на заводе и фабрике, в крестьянском коллективизированном хозяйстве, в государственном магазине, в государственной газете и т. д. Есть лишь государ-

ственные пролетарии, лишь государственные наемные трудящиеся» (Ильин 2006, с. 29).

По существу, Русская революция лишь реализовала пророчество Маркса, сделанное им в 1844 году, в котором он предостерегал от попытки преодолеть капитализм посредством его прямолинейного отрицания, то есть «грубого коммунизма»:

«Для такого рода [грубого] коммунизма общность есть лишь общность труда и равенство заработной платы, выплачиваемой общинным капиталом, общиной как всеобщим капиталистом. Обе стороны взаимоотношения подняты на ступень представляемой всеобщности: труд – как предназначение каждого, а капитал – как признанная всеобщность и сила всего общества» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 42, с. 115).

Есть у революции начало, нет у революции конца. Однажды начав, революционеры не могут прекратить искусственное развитие, не разрушив всех своих достижений. Вернуться в царство естественной необходимости оказывается нелегко. Необходимым условием для самовоспроизводства становится непрерывный процесс выработки все более вычурных планов. Социалистические верхи вынуждены бежать все быстрее, чтобы не отстать от неопределенности, но централизация собственности и процесса (контр)выбора понижает их шансы в этой гонке. «Инвестиции в социально-политическую сложность как способ решения проблем часто достигают точки снижения предельной отдачи» (Tainter 1988,

р. 93).

На индивидуальном уровне предприниматель проигрывает бюрократу, но на коллективном уровне общество бюрократов проигрывает обществу предпринимателей. Рано или поздно гонке приходит конец, очередное поколение оказывается неспособно продолжить революционную эстафету. Неэффективность, накопившаяся внутри социалистического производства и обращения, берет верх. Происходит откат к капиталистическим методам, социалистические страны «воссоединяются» со странами капитала, так что кажется, будто великий поход за справедливостью и свободой труда окончен.

Глава 6. Расширенное обращение: прибыль и капитал

1. Неравновесие тройного решения

Стоимость и тройное решение

В XX веке капитализм показал, что он лучше справляется с повышением сложности и эффективности деятельности по сравнению с социализмом. Тем не менее, неэффективность – местами избыточная, а местами недостаточная занятость ресурсов – является общей проблемой как для социализма, так и для капитализма. В первом случае она вытекает из излишней *централизации*, а во втором случае – из *анархии* капиталистического производства. Эффективность деятельности определяется не только процессами, идущими на отдельных предприятиях и рабочих местах, но и тем, что происходит в общественном производстве, взятом в целом, то есть в производстве, опосредованном обращением. «Хотя капиталистический способ производства принуждает к экономии в каждом отдельном предприятии, тем не менее его анархическая система конкуренции вызывает безмерное расточение общественных средств производства и рабочих сил, а также

множество функций, в настоящее время неизбежных, но по существу дела излишних» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 539).

Ниже мы рассмотрим расширенное обращение – главным образом в его капиталистическом модусе и лишь кратко остановимся на особенностях обращения при социализме. Расширенное обращение связывает предприятия с потребительским, инвестиционным и общественным секторами и между собой, оно включает в себя три процесса:

оборот труда, посредством которого домохозяйства предоставляют предприятиям R деятельную силу L ;

оборот капитала, посредством которого капиталисты и (или) государство инвестируют в предприятия номинальный капитал K ;

оборот товаров и услуг, посредством которого предприятия поставляют другим секторам и друг другу потребительские и капитальные, частные и общественные блага.

При капиталистическом порядке эти три оборота представляют собой систему из трех взаимосвязанных рынков. Постепенная интеграция торговых и финансовых операций во всеобъемлющие товарные и финансовые рынки началась уже в рамках коммерческой революции при переходе от простого к расширенному самовоспроизводству. Эта интеграция углублялась по мере превращения рабочей силы в специфический товар и складывания рынка труда. Система рынков означает, что все сделки превращаются в денежные

сделки, а потребление и производство превращаются в спрос и предложение на рынках, то есть в непрерывный кумулятивный процесс выбора, опосредованный ценами и деньгами. Деньги как вещественное выражение стоимости связывают между собой прошлые, настоящие и будущие смыслы – то есть средства деятельности, саму деятельность и ее результаты. Как говорил Кейнс, «деньги по своему существу являются прежде всего хитроумным средством связи между настоящим и будущим. Поэтому даже приступить к выяснению влияния меняющихся ожиданий на нашу текущую деятельность нельзя иначе как в денежных терминах» (Кейнс 2007, с. 273).

Рабочая сила, капитал и товары обращаются по ценам, которые определяются индивидуальными предпочтениями. Стоимость образует линию, вокруг которой колеблются цены под влиянием индивидуальных обстоятельств самовоспроизводства. Линия добавленной стоимости состоит из точек, каждая из которых представляет собой некоторое распределение массы смыслов существования, необходимое для воспроизводства общества в целом. В свою очередь, стоимость рабочей силы, или необходимая стоимость, отражает распределение смыслов, общественно необходимое для воспроизводства отдельных индивидов, составляющих общество. Сумма необходимых стоимостей не равна добавленной стоимости, они расходятся между собой на величину прибавочной стоимости.

Стоимость как общественно необходимая масса ценностей существования является результатом кумулятивного процесса выбора. В отличие от цен, которые представляют собой *факты*, то есть *реальные* результаты индивидуально-го выбора, стоимость – это *контрфакт*, *потенциальный* результат общественного выбора. Это касается не только товаров и услуг, но и труда и капитала. Цены благ колеблются вокруг их стоимостей. Для Маркса «величина стоимости данной потребительной ценности определяется лишь количеством труда, или количеством рабочего времени, общественно необходимого для ее изготовления» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 48, перевод исправлен). Однако на самом деле потребительная ценность и стоимость, то есть то, какое множество ценностей существования и какая их масса являются общественно необходимыми, определяется не только в процессе *производства* благ, но и в процессе их *обращения* – вплоть до процесса *потребления*. При этом стоимость не является некоторой *средней* величиной, которая выводится из множества цен. Скорее, стоимость представляет собой общественно необходимый предел, к которому приближаются потребительные ценности и их цены.

Когда в 1930-х годах Великая депрессия привела к огромной безработице в странах Запада, Джон Мейнард Кейнс ввел понятие *эффективного спроса*. Эффективный спрос – это объем занятости факторов производства, прежде всего труда, при котором совокупный спрос, или сумма расходов

на конечное потребление и на инвестиции, равен совокупному предложению, или сумме заработной платы и прибыли. Именно при этом объеме занятости предприниматели могут рассчитывать на то, чтобы получить наибольшую чистую прибыль (см. Кейнс 2007, с. 59-60).

Эффективный спрос представляет собой приближение к стоимости: он соответствует некоторому распределению дохода, делится в некоторой пропорции между потреблением и инвестициями и между различными отраслями (см. Кейнс 2007, с. 263). Стоимость, или *потенциальный спрос и предложение* – это общественно необходимая масса и распределение смыслов на множестве хозяйственных субъектов и их предпочтений, а эффективный спрос и соответствующее ему эффективное предложение – это мера приближения к стоимости, взятая со стороны потребления и, соответственно, со стороны производства.

Потенциальный спрос и предложение – это совокупные спрос и предложение при *полной занятости* ресурсов. Эффективность спроса и предложения определяются не только тем, насколько они соответствуют друг другу, но и тем, насколько они соответствуют потенциальному спросу и предложению, или стоимости. Согласно Кейнсу, классическая экономическая теория, шедшая от Смита и Рикардо, исследовала вопрос о *величине* имеющихся ресурсов и их распределении между различными отраслями (см. Кейнс 2007, с. 43). Сам же Кейнс поставил во главу угла вопрос о *степени*

занятости имеющихся ресурсов, в наших терминах – о мере приближения эффективного спроса к потенциальному.

Для Кейнса в его «Общей теории занятости, процента и денег» (1936) эффективный спрос – это спрос на товары и услуги как функция от спроса на рабочую силу (см. Кейнс 2007, с. 59). С таким подходом не согласился Хайек («Чистая теория капитала», 1941), который считал, что спрос на товары является функцией от спроса на капитал точно так же, как и от спроса на труд:

«В “Общей теории” Кейнс пришел к выводу, что спрос на товары эквивалентен спросу на рабочую силу, и поэтому призвал к увеличению совокупного спроса для обеспечения полной занятости. Хайек категорически не согласился с анализом Кейнса, полагая, что он не подтвержден эмпирическими данными. Возможно, что показатели можно было объяснить и по-другому. Как позже выразился Хайек: “Корреляция между совокупным спросом и общей занятостью ... может быть только приблизительной, но поскольку она единственное, о чем у нас есть количественные данные, она принимается как единственная имеющая значение причинная связь”. Последнее предложение “Чистой теории” предполагает, что Кейнс пал жертвой ложной гипотезы. “Более чем когда-либо мне кажется верным, что полное понимание доктрины, согласно которой “спрос на товары не является спросом на труд” – и ее ограниченности – является “лучшей проверкой для экономиста”» (Wapshott 2011, p. 187).

По большому счету, спор Кейнса и Хайека не имеет предмета. Общество-система не является продуктом «труда», взятого отдельно от «капитала», то есть от всей совокупности условий этого «труда». При расширенном самовоспроизводстве люди и средства их деятельности выступают в превращенной форме «капитала» – человеческого, социального и номинального, а процесс деятельности выступает в превращенной форме «реального капитала» или «предприятия». Однако если посмотреть за фасад, на котором написано «капитал» и «труд», то становится очевидно, что смысл не сводится ни к деятельности, взятой отдельно от ее условий и результатов, ни к условиям и результатам, взятым отдельно от деятельности. Смысл есть их неразрывное единство.

Согласно Роберту Клауэру, потенциальный спрос формируется при ценах, соответствующих полной занятости ресурсов. Если полная занятость на рынке труда не достигается, то эффективный спрос на товарном рынке оказывается меньше потенциального. Клауэр ввел понятие *двойного решения*, показав, что решения домохозяйств и предприятий на товарном рынке связаны с их же решениями на рынке рабочей силы: ограничения спроса на рынке рабочей силы приводят к ограничениям спроса на товарном рынке и наоборот (см. Клауэр 2007). Это означает, что, например, отклонение цен на рынке рабочей силы может привести к отклонениям эффективного спроса от потенциального на товарном рынке. Колебания цен на товары, услуги и рабочую силу относи-

тельно стоимостей вызываются их относительной нехваткой или избытком в конкретных обстоятельствах места и времени, степени конкурентности или монополизации соответствующих рынков и иными причинами.

«.. Клауэр развеял всеобщее беспокойство оригинальной интерпретацией Кейнса, согласно которой негибкость заработной платы, вызванная профсоюзами, препятствует корректировке равновесия на рынке труда. Центральным элементом формулы Клауэра, ключом к объяснению равновесия неполной занятости, является гипотеза двойного решения. В общих чертах он постулирует, что если агенты ограничены на одном рынке, они будут ограничены и на других рынках. Клауэр назвал потенциальным спрос на товары по ценам, согласующимся с равновесием при полной занятости. Если, однако, домохозяйства будут ограничены на рынке труда, они пересмотрят свои решения о расходах на рынке товаров в сторону уменьшения. Таким образом, их эффективный спрос будет меньше, чем их потенциальный спрос, поскольку их фактический доход будет меньше, чем их потенциальный доход. И наоборот, можно утверждать, что если фирмы ограничены на товарном рынке, они, в свою очередь, будут ограничивать спрос на труд независимо от ставки заработной платы: эффективный спрос фирм на труд будет меньше их потенциального спроса» (Kumar 2013, p. 109).

Вводя гипотезу *двойного* решения, Клауэр не учел, что домохозяйства и предприятия встречаются еще на одном, тре-

тьем рынке, на котором сбережения превращаются в инвестиции. Эффективный спрос равен сумме ожидаемых расходов общества на потребление и ожидаемых расходов общества на новые инвестиции: «Для поддержания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, поглощающие превышение совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости» (Кейнс 2007, с. 61). Спрос на одном рынке связан с предложением на другом: спрос домохозяйств на товары и услуги связан с предложением ими труда и объемом сбережений; спрос предприятий на труд и капитал – с предложением ими товаров и услуг. Иными словами, и предприятия, и домохозяйства принимают не двойное, а *тройное* решение. Предприниматели выбирают, сколько товаров и услуг произвести, сколько нанять работников и сколько привлечь инвестиций. Домохозяйства выбирают, сколько товаров и услуг потребить, сколько предложить труда и какую часть своего дохода сберечь. Равновесие, или равенство спроса и предложения, может достигаться как на одном или двух из трех рынков (частичное равновесие), так и на всех трех рынках (общее равновесие).

Процент на капитал и предпринимательский доход

В сфере номинального капитала коммерческое общество

движется накопительством, или, как называл его Кейнс, *предпочтением ликвидности*. Предпочтение ликвидности и вытекающее из него накопление денег связаны со стремлением населения к уменьшению неопределенности, к богатству и уверенности в будущем, к «возможности потреблять неопределенные предметы в неопределенные моменты времени» (Кейнс 2007, с. 206). Сбережения позволяют производить расходы в будущем, то есть дают уверенность в завтрашнем дне. Люди сберегают, чтобы избавиться от неопределенности, но накапливая деньги, они создают новую неопределенность, связанную с инвестированием. Вместе с собственностью приходят риски. «Денежное хозяйство движется между накоплением, когда рискуют собственностью, и кризисом, когда собственность защищают» (Heinsohn und Steiger 2009, S. 472).

Система кредитования и процент на капитал как несущие звенья всей системы производства и обращения являются теми отличительными чертами капиталистического порядка, которые выделяют его среди других укладов, вырастающих в коммерческом обществе:

«Капитализм, как особый случай коммерческого общества, имеет дополнительный определяющий признак – систему кредитования, с которой связаны многие характерные особенности современной экономической жизни, практику финансирования предпринимательства посредством банковских кредитов, т. е. созданных для этого денежных

средств (банкнот или депозитов)» (Шумпетер 2008, с. 550).

Во времена Маркса, когда основными действующими лицами на рынке капитала были активные капиталисты, целью среднего капиталистического предприятия была максимизация нормы прибыли, включавшей в себя предпринимательский доход. По мере того, как основными действующими лицами становились пассивные капиталисты, на первый план для них стала выходить максимизация нормы процента, уплачиваемой инвесторам.

На поверхности вещей процент представляет собой плату за временный отказ от сбережений, то есть процент – это плата за вероятность того, что сбережения потребуются самому кредитору в период действия ссуды и за риск полного или частичного невозврата ссуды. «Простое определение нормы процента заключается, в двух словах, в том, что норма процента есть вознаграждение за лишение денег и ликвидности на определенный период» (Кейнс 2007, с. 173). «Процент же появляется тогда, когда сбереженное богатство не инвестируется самим сберегателем, а передается в виде ссуды другому лицу – либо непосредственно от сберегателя инвестору, либо при посредничестве банков или финансовых компаний» (Найт 2003, с. 307).

Более глубокая природа процента состоит в том, что он превращает некалькулируемую неопределенность относительно будущей прибыли в калькулируемый риск. Процент на капитал представляет собой, так сказать, «простран-

ство риска», интервал между определенностью, или *ликвидностью*, которая не приносит доходов – и неопределенностью, которая, как мы видели выше, является источником валовой прибыли и предпринимательского дохода. Риск и основанный на нем процент на капитал представляют собой ту часть неопределенности, которая поддается количественной оценке и может быть сведена к *вероятности*. Процент на капитал является мерой превращения неопределенности в риск и именно благодаря этому кредит позволяет мобилизовать ликвидность и направить ее в инвестиционные проекты.

С точки зрения общества в целом процент на капитал есть плата за ускорение обращения капитала, то есть плата за перевод стоимости из «спящего» в «действующее» состояние, из состояния сбережения в состояние инвестирования: «... Процент обычно рассматривается как вознаграждение за отказ от расходования денег, тогда как в действительности он является вознаграждением за отказ от их запасания» (Кейнс 2007, с. 178). Процент на капитал является пределом, к которому стремится доходность номинального капитала. К началу XXI века оборот номинального капитала охватил весь мир, участниками биржевой торговли являются десятки и сотни миллионов институциональных и розничных инвесторов. Кейнс еще в 1930-х годах отмечал нарастающий разрыв между реальными и номинальными, то есть спекулятивными, операциями:

«Если мне позволят применить термин *спекуляция* для обозначения действий, имеющих целью прогноз психологии рынка, и термин *предпринимательство* для обозначения действий, имеющих целью прогноз ожидаемого дохода от имущества за весь срок его службы, то отнюдь не всегда спекуляция преобладает над предпринимательством. Однако, по мере того как совершенствуется организация рынков инвестиций, опасность преобладания спекуляции возрастает» (Кейнс 2007, с. 165).

Огромное расширение круга биржевых участников, расширение инвестиций в индексные фонды, использование срочных инструментов приводят к тому, что доходность номинального капитала все больше приближается к проценту на капитал. История акционерных обществ начиналась с дележа всей прибыли между акционерами, но эволюция номинального капитала привела к тому, что инвесторы довольствуются доходами, которые все меньше отличаются от процента на капитал. Лишь те участники рынка капитала, кто совмещает две функции – инвестора и предпринимателя – получают доходы, заметно превышающие доход по облигациям.

Само понятие *нормы процента* появилось лишь с появлением рынка капитала: «...Только разделение капиталистов на денежных капиталистов и промышленных капиталистов превращает часть прибыли в процент, вообще создает категорию процента, и только конкуренция между этими двумя

видами капиталистов создает ставку процента» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 406). Номинальный капитал функционирует для приведения сложности средств деятельности на различных предприятиях и в различных отраслях в соответствие с их общественно необходимой сложностью. *Норма* процента образуется потому, что процент есть плата за переток стоимости между различными предприятиями и отраслями. Маркс полагал, что кредит служит перетoku капитала между отраслями и выравниванию нормы прибыли. «Образование кредита необходимо, чтобы опосредовать выравнивание нормы прибыли или процесс этого выравнивания, на чем покоится все капиталистическое производство» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 478).

Однако исторический опыт показал, что норма прибыли не выравнивается. Она и не может выравниваться, поскольку прибыль по своей природе неопределенна – по меньшей мере в той части, которая касается предпринимательского дохода. Что выравнивается, так это доходность на номинальный капитал, *процент на капитал*. Норма процента выравнивается постольку, поскольку процент не включает в себя предпринимательский доход. Там, где доходы на номинальный капитал включают в себя часть предпринимательского дохода, как это имеет место в случае с дивидендами, там норма процента не выравнивается. Исторически доходность на акции не равна доходности на облигации, переменная доходность в среднем колеблется сильнее, чем фиксированная.

Даже доходы от простых ссудных операций могут содержать в себе элементы предпринимательского дохода, дохода от управления и преобразования неопределенности в риск:

«... Цена, которую заемщик должен платить за ссуду и которую он рассматривает как процент, с точки зрения заимодавца, следует с большим правом рассматривать как прибыль, поскольку она включает страховку от риска, зачастую очень крупного, и доходы от управления при решении зачастую очень трудной задачи сведения этого риска к минимуму. Колебания в степени такого риска и в масштабах управленческой задачи порождают, конечно, колебания в уровне так называемого валового процента, выплачиваемого за пользование деньгами. Поэтому тенденция конкуренции не ведет к выравниванию этого валового процента; напротив, чем лучше разбираются в своем деле заимодавцы и заемщики, тем шире практика, при которой одни категории заемщиков получают ссуды под более низкий процент, чем другие» (Маршалл 2007, с. 559).

Тем не менее, тенденция к выравниванию нормы процента существует, и она вытекает из различия между номинальным и реальным капиталами. В отличие от неоднородного реального капитала, номинальный капитал *однороден*, то есть не привязан к особенностям какого-либо предприятия или отрасли. Это позволяет проценту на капитал *выравниваться* для различных предприятий и отраслей. В отличие от нормы процента, норма прибыли не образует некоторую

среднюю, поскольку норма прибыли складывается, во-первых, из устойчивого и склонного к усреднению процента на капитал и, во-вторых, из неустойчивого и склонного к значительным колебаниям предпринимательского дохода. Предпринимательский доход выступает в качестве буфера или регулятора, своего рода предохранительного клапана, который принимает на себя те позитивные и негативные воздействия, которые непредсказуемая природная и социально-культурная среда оказывает на предприятие.

Норма процента основана на ожиданиях и их реализации и определяется в *кумулятивном процессе*. Понятие кумулятивного процесса ввел Кнут Виксель в своей работе 1898 года «Процент и цены». Виксель провел различие между *денежной* и *естественной* процентной ставкой. Денежная процентная ставка – это норма процента, наблюдаемая на рынке капитала, а естественная процентная ставка – это норма процента, при которой спрос и предложение на капитальные блага были бы равны друг другу, то есть находились бы в равновесии, и при которой решения на рынке капитала не влияли бы на рынок товаров и на рынок труда:

«Та процентная ставка по займам, которая нейтральна по отношению к ценам на товары и не имеет тенденции ни повышать, ни понижать их, есть та самая ставка, которая определялась бы спросом и предложением в ситуации, в которой деньги вовсе не использовались бы и все ссуды производились в форме реальных капитальных благ, или, что то же са-

мое, она есть соответствующее значение *естественной нормы процента на капитал*» (Wicksell 1898, S. 93).

Естественную норму процента иногда рассматривают как такую норму, которая не зависит от изменения цен, то есть от инфляции или дефляции (см. Friedman 1968, p. 7-9). Но отношение между денежными и реальными силами состоит не в отношении между ценами, а в отношении между ценами и стоимостями. Мы обозначаем как «естественную» такую норму процента, при которой эффективный спрос равен потенциальному спросу. В этом мы отличаемся от Кейнса, для которого «естественной» была такая норма, при которой эффективный спрос равнялся эффективному предложению (см. Кейнс 2007, с. 232).

Отклонение денежной ставки от естественной является фактором, ведущим к кризису. Денежная ставка корректируется в зависимости от того, насколько осуществились ожидания инвесторов, то есть в зависимости от того, какие цены сложились на товарном рынке и рынке рабочей силы и как они соотносятся со стоимостями – то есть в зависимости от найденного на данный момент тройного решения. Когда денежная ставка меньше естественной, предприниматели занимают капитал и расширяют производство. Под давлением растущего эффективного спроса в производство вовлекаются все менее эффективные ресурсы, занятость превышает полную, рост издержек опережает рост цен, и денежная ставка оказывается выше естественной. Реальный капитал ока-

зывается неспособен дать ту норму процента, которую хотят инвесторы, кредитование падает и происходит кризис. Таким образом, существование естественной и денежной норм процента объясняет, как связаны между собой предприниматели и рынок капитала.

«Это положение Виксель выразил наиболее точно и глубоко в удивительных словах, которыми он определил поставленную им перед собой главную задачу и сущность знаменитого “кумулятивного процесса”, с помощью которого он предполагал эту задачу решить: “Денежная ставка процента зависит прежде всего от избытка или недостатка *денег*. Как получается, что она в конечном счете зависит от избытка или недостатка *реального капитала*? ... Единственное возможное объяснение заключается в том влиянии, которое оказывает *на цены* различие между двумя ставками процента. Когда денежная ставка процента относительно более низкая, все цены растут. Как следствие низкой денежной ставки процента, растет спрос на денежные займы, и в результате большей потребности в запасах денег предложение займов снижается. Вследствие этого ставка процента вскоре возвращается к своему нормальному уровню, так что она снова совпадает с естественной ставкой”» (Патинкин 2004, с. 362; см. Wicksell 1898, S. 99-101).

Кумулятивный процесс касается не только рынка капитала. Такой же процесс расчета ожидаемых доходов, расходов и рисков от приращения ресурсов предприниматель осу-

ществляет и применительно к другим факторам производства. Фрэнк Найт отмечал, что само понятие «ресурса» служит лишь «технической концепцией», в основе которой лежит комбинирование альтернативных вариантов использования, то есть выбор:

«Как представляется, то, что мы именуем “ресурсом”, является таковым не по самой своей природе, а исключительно благодаря возможным видам его использования и, что еще очевиднее, в количественном аспекте (т.е. сколько ресурса имеется в наличии) допускает определение только в терминах своего использования. Но концепция ресурса по крайней мере помогает нам осмыслить тот факт, что альтернативные варианты использования являются таковыми и в количественном аспекте, о чем свидетельствует и наш повседневный опыт» (Найт 2003, с. 71, см. также с. 81).

Иными словами, проблема «редкости» или «ограниченности» ресурса является лишь упрощенным техническим представлением для проблемы неопределенности. Неопределенность – это разрыв между потребностями людей и средой, то есть мера неприспособленности. А полнота социальной информации в действии, или смыслов, – это мера того, насколько можно устранить этот разрыв. Изменение потребностей или среды точно так же ведет к изменению неопределенности, как изменения в смыслах, то есть потребности и среда являются такими же ресурсами, как и смыслы.

Предприниматель увеличивает занятость ресурсов, нара-

щивая и перераспределяя имеющийся у него капитал, до того момента, пока он ожидает получить чистую прибыль:

«Мы видели, как энергичный бизнесмен постоянно стремится к наиболее выгодному применению своих ресурсов, использованию каждого фактора производства до того предела, или границы, за которой ему окажется выгоднее переключить небольшую часть своих затрат на какой-либо другой фактор; мы видели также, что он в меру своего влияния является, таким образом, посредником, через которого принцип замещения так приспособливает загрузку каждого фактора, что при предельном его применении затраты на него пропорциональны добавочному чистому продукту, получаемому в результате его использования» (Маршалл 2007, с. 497-498).

Чистая прибыль равна валовой прибыли за вычетом процента на капитал, норма которого подвержена выравниванию. Как показал Кейнс, интересы инвестора и предпринимателя находятся в согласии до тех пор, пока ожидаемая приведенная валовая прибыль («предельная эффективность капитала») выше, чем норма процента, то есть до тех пор, пока инвестор доволен такой нормой процента, при которой предприниматель может не только рассчитаться с ним, но и получить свой доход. Предельная эффективность капитала стремится к ставке процента как своему пределу:

«Понятно, что действительная величина текущих инвестиций будет стремиться расти до тех пор, пока не останется

больше никаких видов капитального имущества, предельная эффективность которых превышала бы текущую норму процента. Другими словами, величина инвестиций стремится к той точке на графике инвестиционного спроса, где предельная эффективность совокупного капитала равна рыночной норме процента» (Кейнс 2007, с. 148).

При этом от величины процента зависит величина инвестиций. Слишком большая неопределенность и слишком высокий процент тормозят инвестиции, в этом Кейнс видел одну из причин медленного роста богатства в докапиталистическую эпоху:

«Постановления против ростовщичества принадлежат к числу наиболее древних из известных нам экономических мероприятий. Подрыв побуждения инвестировать вследствие чрезмерного предпочтения ликвидности был величайшим злом, главной помехой для роста богатства в древнем мире и в Средние века. И это вполне естественно, поскольку риск и случайности экономической жизни либо уменьшали предельную эффективность капитала, либо способствовали росту предпочтения ликвидности. Поэтому в мире, где никто не чувствовал себя в безопасности, было почти неизбежно, что норма процента, если ее не сдерживать всеми средствами, имеющимися в распоряжении общества, поднималась слишком высоко и препятствовала необходимому побуждению инвестировать» (Кейнс 2007, с. 317).

Процент на капитал связывает инвестора и предпринима-

теля в процессе извлечения прибавочной стоимости. Предприниматель уплачивает процент инвестору за возможность приобретать средства производства и рабочую силу и извлекать прибавочную стоимость. Инвестор получает процент на капитал и участвует тем самым в распределении прибавочной стоимости.

Неравновесие и экономические циклы

Одномоментное, или статическое, равенство спроса и предложения возможно только при простом самовоспроизводстве. Оно имеет место тогда, когда домохозяйство производит ровно столько продукта, сколько ему нужно для потребления. При расширенном самовоспроизводстве и рыночном обращении ситуация динамична, при меняющихся численности и предпочтениях населения и в условиях анархии на рынке всегда либо спрос опережает предложение, либо предложение опережает спрос, а равновесие представляет собой не равенство спроса и предложения, а процесс согласования ожиданий:

«Представляется, что понятие равновесия подразумевает лишь то, что предвидения различных членов общества верны – в некотором специальном смысле. Они должны быть верны в том смысле, что план каждого человека основывается на ожиданиях именно таких действий со стороны других лиц, которые эти люди и намерены совершить, и что все их

планы построены в ожидании одного и того же набора внешних событий, так что при определенных условиях ни у кого не будет причин эти планы менять» (Хайек 2020, с. 50-51).

В коммерческом обществе выравнивание спроса и предложения происходит не *в момент*, а *за период* времени: при избытке спроса поставщики в общем случае увеличивают, при недостатке – сокращают объем предложения. Это касается и товарного рынка, и рынка труда, и рынка капитала. Это – динамическое, или межвременное, равновесие. На разных рынках выравнивание спроса и предложения требует разного времени, поэтому динамическое равновесие не может наступить на всех рынках одновременно, оно всегда носит частичный, а не общий характер.

С точки зрения неподвижного наблюдателя динамическое равновесие представляется неравновесным состоянием: во всякий момент спрос скорее всего не равен предложению. Такая ситуация вытекает из разделения процесса самовоспроизводства на обособленные по времени и месту процессы потребления, производства и обращения, из многочисленности субъектов этих процессов и отсутствия их централизованной координации:

«Если мы имеем народное хозяйство в виде системы взаимодействующих частных хозяйств, то как правило, при таких условиях, момент потребления отделен от момента производства рыночными отношениями. Экономическое благо выступает перед нами как товар. Прежде чем попасть к

потребителю от производителя, оно проходит через рынок. Производитель должен найти рынок сбыта, а потребитель рынок приобретения. Но каждый производитель и потребитель действуют в своих собственных частно-хозяйственных интересах без какого-либо единого для всех согласованного плана. Единственным регулятором, устанавливающим то или иное соответствие между действиями массы производителей и массы потребителей, между производством и потреблением, устанавливающим между ними состояние некоторого подвижного равновесия, является в этих условиях рынок» (Кондратьев 2002, с. 269).

Но динамическое равновесие вытекает также из самой природы людей, которая не зависит от степени экономической централизации. Неопределенность превращается в риск под действием как рациональной Системы 2, о которой говорил Канеман, то есть интеллекта, так и нерациональной Системы 1, то есть инстинктов и практик. В поиске равновесия между спросом и предложением эмоции и другие проявления *субъективного* играют не меньшую роль, чем вышколенный интеллект. Превращение неопределенности в риск и затем в определенность есть субъективный процесс расчета, а централизация расчета может вести не к согласованию, а, напротив, ко все большему расхождению между спросом и предложением.

«В нашем неопределенном мире никто не знает правильного ответа на стоящие перед нами проблемы и поэтому фак-

тически никто не способен максимизировать прибыль. Общество, которое в наибольшей степени допускает опыты и эксперименты, более других обществ способно решать свои проблемы (аналогичную точку зрения в книге 1960 года высказывает Хайек). Поэтому адаптивная эффективность создает стимулы для развития процесса децентрализованного принятия решений, который позволяет обществам максимизировать усилия в направлении возможных альтернативных путей решения проблем. Кроме того, необходимо извлекать уроки из ошибок и неудач. Поэтому процесс изменений должен включать в себя организационные эксперименты и устранение организационных ошибок. Это очень непростой процесс, потому что организационные ошибки могут быть не только случайными, но и систематическими, вытекающими из идеологий, дающих отдельным группам людей предпочтительные возможности для принятия таких решений, которые не направлены на повышение адаптивной эффективности» (Норт 1997, с. 106-107).

Хотя расчет является *субъективным* процессом, он происходит не в сознании «суверенного индивидуума», а в процессе совместной деятельности людей. Расчет является целиком и полностью общественным процессом, поскольку он предполагает согласование ожиданий. При этом расчет как гонка с неопределенностью не является и не может быть *рутинным*, заранее определенным процессом. Расчет представляет собой *адаптивный* процесс, который требует посто-

янной обратной связи людей между собой и со средой в целом. Централизация расчета ведет к неизбежному нарушению этой связи. Леон Вальрас называл процесс расчета *нащупыванием*. Вальрас описывал рыночные процессы через систему уравнений спроса и предложения и полагал, что равновесие – это «решение» такой системы:

«... Механизм повышения и понижения цен на рынке в сочетании с фактом оттока предпринимателей из убыточных предприятий в прибыльные является не чем иным, как способом решения уравнений, содержащихся в этих задачах, путем нащупывания» (Вальрас 2000, с. ххii). «Но данный процесс нащупывания – это как раз процесс, происходящий сам собой на рынке продуктов в условиях свободной конкуренции, когда производители новых капиталов точно так же, как и производители продуктов, развивают или сокращают свое производство в зависимости от того, получают ли они прибыли или несут потери» (Вальрас 2000, с. 233).

Конечно, на самом деле *завершенное* «решение» рыночных уравнений невозможно, поскольку сами эти уравнения постоянно меняются. Выше мы говорили, что неопределенность капиталистического производства и обращения во многом объясняется теми изменениями, первоисточниками которых являются сами капиталистические предприятия, и именно контрсмислы, создаваемые предпринимателями, вызывают революции и другие изменения в среде:

«Капитализм по самой своей сути – это форма или метод

экономических изменений, он никогда не бывает и не может быть стационарным состоянием. Эволюционный характер капиталистического процесса объясняется не только тем, что экономическая жизнь протекает в социальной и природной среде, которая изменяется и меняет тем самым параметры, при которых совершаются экономические действия. Этот факт очень важен, и эти изменения (войны, революции и т. д.) часто влияют на перемены в экономике, но не являются первоисточниками этих перемен. То же самое можно сказать и о квазиавтоматическом росте населения и капитала, и о причудах монетарной политики» (Шумпетер 2008, с. 460-461).

Рыночная анархия и субъективность расчета приводят к тому, что нахождение равновесия принимает форму экономического цикла, в котором подъемы сменяются спадами. Накопившееся к началу подъема недопроизводство и недоинвестирование означают, что масса продуктов оказывается меньше общественно необходимой, цены продуктов ниже стоимостей. Происходит согласование ожиданий в сторону подъема: «Оживление промышленности проходит через постепенный и часто одновременный рост доверия между многими отраслями; оно начинается, как только производители начинают думать, что цены больше не будут падать, и вместе с оживлением промышленности растут цены» (Маршалл 2007, с. 656). Подъем захватывает все сектора и вызывает к жизни стадные чувства, *animal spirits* Кейнса, ко-

которые рационализируют неопределенность и служат временным основанием для снижения процента на капитал. Бум начинается со снижения денежной нормы процента ниже естественной нормы и бурного расширения кредита, в результате спрос на инвестиции начинает опережать предложение сбережений. Предприятия наращивают инвестиции, занятость и объем производства.

Инвестиции, превращаясь в реальный капитал, теряют свою однородность и принимают форму товарных запасов, основных средств и нематериальных активов с различными сроками полезного использования. С этими сроками полезного использования обычно увязывают экономические циклы разной продолжительности: от циклов Китчина и Жюгляра (от 2-3 до 7-11 лет) до циклов Кузнеца и Кондратьева (от 15-20 до 48-55 лет). Сама по себе связь между продолжительностью циклов и сроками полезного использования различных видов постоянного капитала не является окончательно установленной. Цикличность капиталистической экономики связана не с регулярными, а скорее с нерегулярными процессами, которые для нее характерны:

«Мы уже видели, что функция предпринимателей заключается в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, используя изобретения или, в более общем смысле, используя новые технологические решения для выпуска новых товаров или производства старых товаров новым способом, открывая новые источники сырья и матери-

алов или новые рынки, реорганизуя отрасль и т. д. Начало строительства железных дорог, производство электроэнергии перед Первой мировой войной, энергия пара и сталь, автомобиль, колониальные предприятия – все это яркие образцы большого семейства явлений, включающего также и бесчисленное множество более скромных представителей – вплоть до выпуска новых сортов колбас и оригинальных зубных щеток. Именно такого рода деятельность и есть главная причина периодических “подъемов”, революционизирующего экономического организм, и периодических “спадов”, возникающих вследствие нарушения равновесия при производстве новых товаров или применении новых методов» (Шумпетер 2008, с. 512).

Здесь мы приходим к вопросу о том, равняется ли во всякий данный момент времени сумма стоимостей сумме цен. Думается, ответ состоит в том, что сумма цен равна сумме стоимостей лишь в равновесии полной занятости, когда спрос равен предложению, эффективный спрос равен потенциальному спросу. Если предположить, что сумма цен может отклоняться от суммы стоимостей, то это значит, что в фазе подъема, когда денежная ставка ниже, чем естественная, сумма стоимостей оказывается больше, чем сумма цен, то есть денежная масса больше, чем цена товарной массы, что приводит к росту цен. В условиях анархии рынка экономический подъем рано или поздно приводит к тому, что инвестиции, занятость и объем производства превышают обще-

ственно необходимый уровень, наступает кризис. Обратное имеет место при переходе к фазе спада: если сумма стоимостей меньше, чем сумма цен, то денежная масса оказывается меньше, чем цена товарной массы, цены начинают падать.

Если исходить из гипотезы тройного решения, то источник кризисов – обратное воздействие убытков предпринимателей, образовавшихся на рынках товаров и услуг, на рынки труда и номинального капитала. Эти убытки образуются из-за слишком оптимистичных ожиданий – и по поводу будущего спроса, и по поводу процентной ставки – сложившихся в период бума. Неоправдавшиеся ожидания приводят к развороту стадных чувств, процентная ставка начинает расти, уровень инвестиций и занятости падает.

«Поскольку единственным эффективным средством борьбы с безработицей является непрерывное согласование средств и цели таким образом, чтобы кредит основывался на прочном фундаменте точных прогнозов и чтобы безрассудное расширение кредита – главную причину всех экономических недомоганий – можно было удерживать в более узких границах. ... Люди, обладающие способностью платить, могут предпочесть не использовать ее, поскольку когда доверие подорвано банкротствами, капитал лишен возможности основывать новые компании или расширять старые. ... Таким образом, дезорганизация одной отрасли выводит из сцепления остальные, и они реагируют ростом дезорганизации в них. Главная причина этого зла – нехватка доверия» (Мар-

шалл 2007, с. 655-656).

Когда мы говорим о равенстве спроса и предложения как «решении» рыночных уравнений, то нужно понимать, что это равенство появляется не в результате, а в *процессе* «решения» или расчета. Динамическому равновесию противостоит не неравновесие (которым само динамическое равновесие по сути и является), а кризис. Неравновесие – это процесс расчета, или нащупывания, а кризис есть *невозможность* расчета, связанная с резким изменением в степени неопределенности:

«В сущности говоря, какого-то застывшего и статического равновесия в народном хозяйстве, как явления по природе своей динамическом, нет никогда. Можно говорить лишь о подвижном равновесии его, т. е. о таком равновесии его, когда элементы народнохозяйственной системы постоянно более или менее варьируют и колеблются. Но если колебания и отклонения их происходят в известных, количественно трудно определяемых, но для каждой данной совокупности условий вполне определенных границах, система элементов взаимоприспособляется без резких потрясений. Тогда мы говорим, что народное хозяйство находится в состоянии подвижного равновесия. Наоборот, когда колебания и отклонения элементов выходят за эти границы, наступает процесс кризиса, процесс болезненного установления новой системы подвижного равновесия» (Кондратьев 2002, с. 261).

В ситуации, когда вследствие циклического кризиса

или, например, вследствие стихийных бедствий или войны неопределенность резко возрастает, граница между процентом и предпринимательским доходом может резко сдвинуться или даже исчезнуть вовсе. В этом случае вся валовая прибыль превращается в предпринимательский доход, а сберегатели категорически не желают расставаться с ликвидностью за любой процент, который им обещают. Кейнс называл такую ситуацию «ловушкой ликвидности». Кредитное сжатие, снижение инвестиций и занятости ведут к спаду производства. На стадии спада масса продуктов оказывается больше необходимой, цены продуктов понижаются относительно стоимостей, создавая предпосылки для нового подъема.

Процент на капитал содержит в себе парадокс. Чем ниже процент, тем шире возможности для применения капитала, но тем быстрее исчерпываются эти возможности, поскольку тормозится накопление капитала. И напротив, чем выше процент на капитал, тем больше возможностей для приращения капитала, но тем меньше возможностей для его применения. В этом основание экономических циклов. Капиталистическая экономика балансирует между двумя крайностями: нормой процента, препятствующей накоплению капитала, и нормой, препятствующей его применению. Тот же парадокс характерен и для человеческого капитала: чем меньше надбавка, тем больше рабочих готовы нанимать капиталисты, но тем быстрее истощается резервная промышленная армия. Возможно, экономическая цикличность определяет-

ся не только сроками полезного использования и обновления постоянного капитала, но и сроками трудовой деятельности и обновления работников:

«Если длинные циклы Кондратьева или Кузнеца существуют (а нам необходимо еще 200 лет для получения соответствующих статистических данных, чтобы определить, существуют ли они или это только статистическая фикция разгоряченного воображения), то почти наверняка окажется, что они зависят от уровня рождаемости и других решений семьи, для осуществления которых биологически требуется значительное время» (Беккер 2003, с. 477).

В какой-то момент казалось, что социализм с его плановым хозяйством победил цикличность. Это ощущение побудило экономистов и политиков в капиталистических странах выработать механизм, который позволил бы сглаживать циклические колебания производства и занятости. Однако и опыт регулирования на Западе, и опыт самих социалистических стран в конечном счете показал, что общие повышательные и понижательные тенденции в любом случае продолжают действовать, и что в управляемых системах тоже происходят подъемы и спады, вызванные неопределенностью и изменениями в расчетах экономических субъектов.

2. Сложность производства и формы обращения

Рынок, план и предпринимательство

Оглядываясь на мировые потрясения первой половины XX века, Карл Полањи отмечал: «Первопричины катастрофы лежат в утопической попытке экономического либерализма создать саморегулирующуюся рыночную систему» (Полањи 2014, с. 41). Наверное, более точно было бы сказать, что первопричины катастрофы лежали в недостаточном регулировании рынков. На Западе нерегулируемая рыночная экономика по существу закончилась в 1930-х годах, когда в условиях соревнования с первым в мире социалистическим государством в капиталистических странах случилась Великая депрессия. Депрессия и те меры, которые были приняты для ее преодоления, привели к становлению государства всеобщего благосостояния, которое насквозь пронизано государственным планированием.

Выше мы говорили, что расчет представляет собой не рутинный, а адаптивный процесс, который требует постоянной обратной связи со средой. Однако в критических ситуациях рыночная адаптация становится невозможна. Жак Сапир пишет, что государство или иной орган управления вмешива-

ется, когда не работает экономический расчет, когда рынок проваливается из-за крайней неопределенности, из-за появления новой технологии, циклического кризиса, нехватки ресурсов, войны и других подобных событий:

«Радикальная неопределенность ... порождается совершенно внезапным событием. Это внезапное событие обесценивает результаты экономических расчетов и выводит на центральное место политическое решение, принимаемое в соответствии с принципом ограниченной рациональности. Рынок не может управлять такого рода событиями. В этой ситуации волевое политическое решение оказывается более эффективным, чем экономический расчет» (Сапир 2022, с. 7).

Кейнс в своей «Общей теории занятости, процента и денег» выступил за регулирование рынков со стороны государства. Однако сама по себе необходимость регулирования вызывала вопросы со стороны тех, кого позднее стали называть неолибералами. Основная посылка, из которой исходили Хайек и его сторонники, состояла в том, что экономическое развитие происходит эволюционно, и правительство скорее навредит, если вмешается в естественный процесс рыночной эволюции. При этом неолибералы не видели, что сам по себе капиталистический порядок развивается отнюдь не эволюционно, а революционно, под действием созидательного разрушения со стороны предпринимателей, вооруженных контрнормами, и что правительства желали вы-

ступить в качестве таких же предпринимателей, но на ином уровне:

«Кейнс считал, что правительство должно делать все возможное, чтобы облегчить жизнь, особенно безработным. Хайек считал, что правительствам бесполезно вмешиваться в силы, которые по-своему неизменны, как силы природы. Кейнс отвергал приверженность свободному рынку как неуместное применение дарвинизма к экономической деятельности и утверждал, что лучшее понимание работы экономики позволит ответственным правительствам принимать решения, которые могут сгладить наихудшие последствия на дне делового цикла. ... Таким образом, эти два человека стали олицетворением двух альтернативных взглядов на жизнь и правительство: Кейнс придерживался оптимистической точки зрения, согласно которой жизнь не должна быть такой тяжелой, какой она была бы, если бы правильные решения принимали только те, кто занимает руководящие посты, а Хайек придерживался пессимистического взгляда о том, что на человеческие усилия наложены строгие ограничения, и попытки изменить законы природы, какими бы благами они ни были, не могут не привести в лучшем случае к непредвиденным последствиям» (Wapshott 2011, p. 43-44).

Государство и правовые нормы пришли в Новое время на смену традициям и репутации. Общество-система прибегло к ним, когда нужно было ограничить разрушительное действие контрнорм. Но вместе с тем государство своими ме-

рами ограничивает свободу предпринимательства, то есть ограничивает возможности для развития. Чем определяется степень экономической свободы? В нынешней науке ее обычно сводят к наличию свободного рынка, к свободно-му входу в отрасль и совершенной конкуренции. На деле она определяется не соотношением между административной централизацией и рыночной конкуренцией, а тем, могут ли субъекты выбирать средства для достижения целей, насколько они ограничены фактами и нормами, могут ли прибегать к *контрфактам* и *контрнормам*, то есть могут ли они вести предпринимательскую деятельность, взятую в самом широком смысле слова. С этой точки зрения основным ограничением для свободы являются вовсе не административная система или монополия, а скорее застой или стагнация. Шумпетер показал, что монополии не препятствуют действию контрнорм, а совершенная конкуренция может контрнормами разрушаться. Созидательное разрушение способно пробить себе дорогу, даже создавая *новые* отрасли, если уж оно не может найти себе место в *старых* отраслях:

«Совершенная конкуренция предполагает свободный вход в каждую отрасль. В рамках этой модели свобода входа действительно является условием оптимального размещения ресурсов и, следовательно, максимизации производства. Если бы наша экономика состояла из постоянного набора отраслей, производящих одинаковый ассортимент товаров в принципе неизменными способами, и если бы единствен-

ное изменение в ней состояло в том, что новые люди, привлекая дополнительные сбережения, создавали новые фирмы традиционного образца, то барьеры на вход в ту или иную отрасль действительно причиняли бы обществу убыток. Но совершенно свободный вход в *новую* отрасль невозможен. Внедрение новых способов производства и новых товаров с самого начала несовместимо с совершенной (и мгновенной) конкуренцией. Но это означает, что с ними несовместимо то, что мы, собственно говоря, называем экономическим прогрессом. И действительно совершенная конкуренция – автоматически или в результате специальных мер – временно разрушается и всегда разрушалась всюду, где появлялось что-либо новое, даже если все остальные предпосылки совершенной конкуренции были налицо» (Шумпетер 2008, с. 482-483).

Мало того, в рыночной экономике монополия подчас является *необходимым* условием для функционирования той или иной отрасли. Во-первых, она создает *монопольный доход* – ту часть предпринимательского дохода, которая является дополнительным источником для инвестиций в прорывные смыслы. Во-вторых, монополия ограничивает подрывное действие контрнорм, множащих неопределенность, и создает возможности для *планирования* долгосрочных инвестиций:

«... В предпринимательской прибыли, которую в капиталистическом обществе получает удачливый новатор, содер-

жится или может содержаться элемент монопольного дохода. Однако количественная значимость этого элемента, его кратковременный характер и специфическая функция заставляют выделить его в особый класс. Основная ценность, которую представляет для концерна позиция единственного продавца, обеспечиваемая патентом или монополистической стратегией, состоит не столько в том, что концерн временно получает возможность вести себя как монополист, сколько в том, что эти условия страхуют его от возможной дезорганизации рынка и позволяют применить долгосрочное планирование» (Шумпетер 2008, с. 480-481).

Если середина XX века давала больше аргументов кейнсианцам, то к 1980-м годам неолибералы получили дополнительные аргументы против вмешательства государства в экономику. Можем ли мы, уподобляясь Поланьи, сказать, что первопричины катастрофы, постигшей СССР и социалистический лагерь, лежат в утопической попытке экономического консерватизма создать централизованно управляемую плановую систему? Думается, нет. В Советской России плановая экономика, взятая в чистом виде, завершилась в 1920 году с прекращением военного коммунизма. Советское хозяйство на протяжении всей его последующей истории было пронизано товарно-денежными отношениями. В нем существовали все три рынка – товарный, трудовой и финансовый – пусть и в огосударствленном монополистическом виде.

Шумпетер отмечал, что с организационной точки зрения

коммерческое общество стоит на двух столпах – частной собственности и частных контрактах. Однако частная собственность и частные контракты, в свою очередь, вырастали из тех видов экономических отношений, которые предшествовали им, то есть из отношений простого самовоспроизводства:

«В институциональной системе коммерческого общества мы ограничимся двумя элементами. Это частная собственность на средства производства и управление производством через систему частных контрактов (или частного менеджмента, частной инициативы). Как правило, такой тип общества не является чисто буржуазным. Во второй части уже шла речь о том, что промышленная и торговая буржуазия просто не могла бы существовать иначе, чем в симбиозе с небуржуазными слоями общества. И в целом коммерческое общество не идентично капиталистическому» (Шумпетер 2008, с. 549-550).

Советская экономика представляла собой переход от традиционного натурального хозяйства, в условиях которого жило большинство населения Российской империи в 1910-х годах (85% населения жило в деревне), к коммерческой городской экономике Советского Союза 1980-х годов (на селе жило 35% населения). Причем переход этот совершался не стихийно, а в соответствии с планами, которые составлялись *в масштабах исторического времени*. Впервые с начала человеческих времен люди *планировали* свою историю.

Трансформация началась с концентрации политической собственности в руках государства, коллективизации крестьянства политическими методами, сходными с огораживанием, и планомерного развития промышленности в городах. Как мы видели в главе 4, эти процессы со временем приводят к становлению коммерческого общества. В силу их планомерного характера, в СССР они заняли гораздо меньше времени, чем на Западе. Сама эта трансформация, которую выше мы называли коммерческой и промышленной революциями, вела к тому, что государственная, политическая собственность на средства производства постепенно превращалась в коммерческую, частную. До поры до времени этот процесс оставался скрыт в недрах экономических отношений, хотя он был очевиден для тех, кто хотел замечать. Евгений Варга в 1964 году в своих предсмертных записках с горечью отмечал: «За редкими исключениями каждый человек в Советском Союзе стремится к тому, чтобы увеличить свои доходы. Как и при капитализме, это составляет главное содержание жизни людей» (Варга 1991, 2, с. 177).

Несмотря на свою риторику, руководство СССР следовало законам товарно-денежного обращения. В колхозах на протяжении десятилетий не производились выплаты за труд в денежной форме, а вместо этого начислялись трудодни, но в городах никаких серьезных попыток отменить деньги в отношениях государства-работодателя с наемными работниками не предпринималось. В случае перебоев с поставка-

ми предметов потребления вводились карточки *в дополнение* к деньгам. Огромная доля потребления в казалось бы плановой советской экономике осуществлялась через посредство потребительского рынка. Работники в городах получали заработную плату и должны были приобретать предметы потребления в магазинах государственной и кооперативной торговли. Проезд в общественном транспорте был платным. С 1923 года была предусмотрена возможность платного обучения в школах. В старших классах школ и вузах платное обучение было отменено лишь в 1956 году.

По мере снижения репрессивности политического режима возрастала значимость материального стимулирования. В результате экономической реформы 1965 года, расширившей права предприятий по формированию премиальных фондов, доля прибыли, отчисляемой в бюджет, к 1981 году сократилась с 70 до 58%, а доля прибыли, направляемой на стимулирование работников, увеличилась с 6 до 17% (Народное хозяйство СССР, с. 550). В 1960-х – 1980-х годах на конечное потребление приходилось три четверти национального дохода, а с учетом жилищного и социально-культурного строительства – четыре пятых (там же, с. 418). По состоянию на 1980 год четверть городского жилищного фонда находилась в личной собственности граждан (там же, с. 432), а в сельской местности основная часть жилья принадлежала самим жильцам, а не государству.

Таким образом, *настоящая* плановая экономика, решав-

шая задачи по накоплению производственных фондов, занимала лишь от *одной пятой* до *одной четвертой* в национальном доходе СССР. При этом сами фонды накопления были напрямую связаны с финансовым рынком. Для населения деньги были предметом сбережения и приносили проценты: на вклад сроком не менее 6 месяцев в государственной сберкассе выплачивали 3%, на вклад до востребования – 2% годовых. Государство использовало эти деньги для капиталовложений. Хотя производство было организовано на основании плановых заданий и разрядок, исходивших от центральных плановых органов, на уровне предприятий сохранялась необходимость в хозяйственных договорах и платежах по ним, предприятия должны были выполнять планы по прибыли.

Основной вывод, который мы можем сделать, состоит в том, что планового хозяйства как чистого типа экономического устройства, отличного от товарно-денежного обращения, или рынка, в СССР никогда не существовало. Мы сомневаемся, что такое чистое плановое хозяйство в принципе может быть создано – не из-за неразрешимых организационно-технических проблем, а из-за того, что оно никак не вытекает из всего предшествующего хода социально-культурной эволюции. Острее всех это ощущал главный творец планового хозяйства. Сталин открыто признавал невозможность отмены товарного производства в СССР в условиях сохранения колхозов (Сталин 1952, с. 16-17). В свою очередь, преоб-

разование колхозов в совхозы с заменой трудодней на заработную плату лишь еще больше расширяло товарно-денежное обращение.

Попытка объяснить функционирование народного хозяйства через оппозицию «рынок против плана», которая была широко распространена в 1980-х – 1990-х годах, подобна попытке объяснить функционирование человеческого организма через оппозицию «левая рука против правой». В тех случаях, когда общественный сектор подчиняет себе частный, он переносит на него характерные для себя управленческие механизмы и в той или иной степени *ограничивает* механизмы свободного обмена, но *не отменяет* их. «Плановость» советской экономики состояла не в отсутствии рынка, а в почти тотальном подчинении рынка, то есть производителей и потребителей, связанных товарно-денежным обращением, нуждам государства.

Василий Леонтьев писал в 1960 году: «Западные экономисты часто пытались раскрыть “принцип” советского метода планирования. Они так и не добились успеха, так как до сих пор такого метода вообще не существует» (Леонтьев 1990, с. 218). На самом деле такой метод, конечно же, существовал, и состоял он в подчинении всего народного хозяйства целям партийной политической программы, а иногда и просто текущим политическим соображениям:

«Госплан был якобы всемогущим плановым органом, отвечавшим за централизованное планирование советской

экономики. Предполагалось, что одним из преимуществ последовательности пятилетних планов, составленных и управляемых Госпланом, был длительный временной горизонт, необходимый для рациональных инвестиций и инноваций. В действительности то, что происходило в советской промышленности, имело мало общего с пятилетками, которые часто пересматривались и переписывались или просто игнорировались. Развитие промышленности происходило на основании указаний Сталина и Политбюро, которые часто меняли свое мнение, а иногда полностью пересматривали свои прежние решения. Все планы были помечены как “черновики” или “предварительные”» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 128).

Думается, что причины катастрофы, произошедшей с Союзом ССР, лежали не в плановом устройстве его народного хозяйства, а в том, что очередное поколение революционеров не справилось с неопределенностью. Героический период закончился. На смену историческому планированию и безжалостному прагматизму пришли планирование от достигнутого и бюрократические процедуры, под формальной поверхностью которых шли процессы коммерциализации. Руководству КПСС, начиная с 1960-х годов, не удалось найти новые идеи для развития, не удалось обеспечить соответствие между политикой партии и тем историческим этапом, в который вступала страна.

Время требовало политической организации коммерче-

ских процессов, которые складывались в экономике, и обеспечения достаточного уровня предпринимательской активности. Предприимчивость, то есть созидательное разрушение, не является исключительным свойством *капиталистического* уклада. Оно характерно и для *социализма*, по крайней мере постольку, поскольку социализм разделяет с капитализмом основные черты коммерческого общества – рост населения и объемов производства, отделение предприятий от домохозяйств и наемный труд, товарно-денежное обращение и прибыль, массовое образование и рациональный выбор, развертывание потребностей и накопление капитала (фонды накопления).

При этом, как показал последующий опыт Китайской Народной Республики, для активизации предпринимательства не обязательно отказываться от исторического планирования и партийно-государственной номенклатуры. Мао Цзедун еще в конце 1950-х годов писал в «Критических замечаниях по работе Сталина “Экономические проблемы социализма в СССР”», что нужно «идти на двух ногах», что сфера действия товарного производства «не ограничивается предметами личного потребления людей, некоторые средства производства также должны быть отнесены к товарам. Если продукция сельского хозяйства является товаром, а продукция промышленности товаром не является, то как же производить товарообмен?» (см. Мао Цзедун 1975-1976, вып. 5, с. 233-245).

Социальный капитал обращается не посредством товарно-денежных, а посредством общественных механизмов, отсюда различия в обороте частных и общественных благ. Государство эффективно в тех отраслях, в которых оно конкурирует с другими государствами – оборона, ядерные и космические разработки, образование и здравоохранение. Иными словами, государство эффективно при формировании социального капитала, предоставлении общественных благ и развитии тяжелой промышленности. И напротив, государство неэффективно в тех видах деятельности, в которых оно пытается конкурировать с частными производителями, то есть в предоставлении частных благ – сельском хозяйстве, производстве потребительских товаров, сфере услуг. Хронический дефицит потребительских благ, который был характерен для советской экономики, однозначно на это указывал, но так и не сподвиг политическое руководство к высвобождению и организации инициативы в частном секторе.

Недостаток *эффективного спроса* в нерегулируемой рыночной экономике – следствие недостаточных инвестиций в производство общественных благ. Кейнс предлагал компенсировать его путем общественного предпринимательства и инвестиций в общественном секторе. Недостаток *эффективного предложения* в централизованной плановой экономике – следствие недостаточного инвестирования в производство частных благ. Для его компенсации необходимы частное предпринимательство и частные инвестиции. Види-

мо, в этом состоит один из основных экономических уроков XX века.

Корпоративный капитализм

По мере разделения деятельной силы, деятельности и социально-культурного порядка возрастают как минимальное действие, необходимое для описания общества-культуры в целом, так и те минимальные действия, которые необходимы для описания отдельных предприятий. Альфред Чандлер определял «минимальный эффективный масштаб» предприятия как тот масштаб операций, который необходим для достижения наименьших издержек на единицу продукции (Chandler 1990, p. 23-24). Как мы видели, рост сложности происходит постольку, поскольку, во-первых, растут эффективность и производительность, и поскольку, во-вторых, повышается строение капитала. Эффект масштаба и повышение строения капитала, в свою очередь, ведут к *концентрации* производства, то есть укрупнению предприятий. При этом к укрупнению предприятий рост сложности не сводится. Он выражается также в *централизации* производства, то есть объединении предприятий в немногих крупных корпорациях.

Централизация производства происходит двумя путями – через вертикальную и через горизонтальную интеграцию. Вертикальная интеграция есть объединение предприятий,

образующих последовательные этапы в технологической цепочке – например, объединение производств от добычи сырья до выпуска готовой продукции. Горизонтальная интеграция есть объединение предприятий, находящихся на одном этапе технологической цепочки – например, объединение нескольких производств по добыче одного вида сырья. Централизация производства дает ряд преимуществ: она позволяет более широко использовать эффект масштаба, извлекать монопольный доход при получении контроля над отраслью, осуществлять единое планирование в рамках корпорации.

В 1967 году в своей работе «Новое индустриальное общество» Джон Гэлбрейт отмечал, что централизация захватила не только отрасли, которые основаны на крупных предприятиях с капиталоемкими технологиями, такие как железные дороги или тяжелая промышленность, но и отрасли с относительно небольшими предприятиями и низким строением капитала, такие как легкая промышленность или сфера услуг:

«Семьдесят лет назад деятельность корпораций ограничивалась такими отраслями, в которых производство должно вестись в крупном масштабе (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, добыча и переработка нефти, некоторые отрасли горнодобывающей промышленности). Теперь корпорации охватывают также бакалейную торговлю, мукомольное дело, издание газет и увеселительные предприятия, – словом, все виды деятельности, ко-

торые некогда были уделом индивидуального собственника или небольшой фирмы. На множестве принадлежащих им предприятий, производящих сотни видов продукции, крупнейшие фирмы используют оборудование стоимостью в миллиарды долларов и сотни тысяч работников. На долю пятисот крупнейших корпораций приходится почти половина всех товаров и услуг, производимых в Соединенных Штатах» (Гэлбрейт 2008, с. 28).

Концентрация и централизация производства ведут к изменениям в способах осуществления трансакций, то есть тех актов общения и мышления (принятия решений), которые необходимы для производства и обращения благ. Трансакции осуществляются как внутри предприятия (в производстве), так и между предприятием и его контрагентами (в обращении). Если внутренние трансакции основаны на плановом механизме, то внешние – на системе цен. Исторически концентрация и централизация производства перемещают часть трансакций с рынков внутрь фирм и ведут к повышению роли планирования относительно системы цен.

В своей работе 1937 года «Природа фирмы» Рональд Коуз связывал укрупнение и централизацию производства с тем, что это позволяет экономить на трансакционных издержках: «Основной причиной того, что создавать фирмы прибыльно, должно бы быть то, что механизм цен не работает без издержек. Очевиднейшая из издержек “организации” производства с помощью ценового механизма состоит в выясне-

нии того, каковы же соответствующие цены» (Коуз 2007, с. 41). Однако если механизм цен не работает без издержек, то и плановый механизм, то есть предприятие, не работает без издержек. Издержки производства включают в себя как технологические, так и транзакционные издержки, то есть затраты как на материальные действия, так и на акты общения и принятие решений внутри предприятия. Если рыночный механизм требует выяснения цен и другой информации для совершения сделок, то ведь и административный механизм, в свою очередь, требует информации для отдачи и исполнения распоряжений. Когда говорят, что «в современной рыночной экономике транзакционные издержки составляют от 50 до 60% чистого национального продукта» (Рихтер и Фуруботн 2005, с. 54), то следует учитывать, что транзакционные издержки складываются и в обращении, и в производстве.

Издержки производства включают в себя как издержки на технологию или трансформацию – например, на производство услуг, материальных и нематериальных благ, так и издержки на корпоративные транзакции – например, на приказы, переписку, совещания. Издержки обращения являются необходимым дополнением к издержкам производства. Они включают в себя как технологические издержки – например, на хранение и транспорт, так и издержки на рыночные транзакции – например, на закупки товаров и услуг, на маркетинг и рекламу и т. д. Природа транзакционных издержек оста-

ется сходной и внутри, и вне процесса производства – это издержки на взаимодействие между людьми, определение и передачу прав и обязанностей.

	Издержки производства	Издержки обращения
Технологические издержки	Технологические издержки производства	Технологические издержки обращения
Трансакционные издержки	Трансакционные издержки производства	Трансакционные издержки обращения

Иллюстрация 16. Структура издержек предприятия.

Перемещение трансакций с рынка в корпорацию (например, в случае вертикальной интеграции предприятий) или из корпорации в рынок не ведет к прекращению или образованию трансакционных издержек, а лишь меняет их характер и величину. Сравнительные преимущества плановой и рыночной форм организации определяются не наличием или отсутствием трансакционных издержек, а тем, какая из них в данном конкретном случае позволяет более эффективно осуществлять операции. «Фирма осуществляет те виды деятельности, которыми ей дешевле управлять внутри себя, чем покупать на рынке» (Stigler 1987, p. 173).

Поскольку планирование не является исключительной прерогативой административных работников, а требует также участия узких специалистов, Гэлбрейт ввел понятие

техноструктура для обозначения тех сотрудников корпораций, которые имеют специальные знания, способности или опыт, необходимые для работы с информацией, принятия и реализации коллективных решений (см. Гэлбрейт 2008, с. 74). Рост масштабов и централизация производства ведут к тому, что представители техноструктуры вытесняют активных капиталистов:

«В прошлом руководство в хозяйственной организации олицетворял предприниматель – лицо, объединявшее в себе собственность на капитал или контроль над капиталом со способностью организовать другие факторы производства и обладавшее к тому же в большинстве случаев способностями вводить новшества. С развитием современной корпорации и появлением организации, которая подчиняется требованиям современной техники и планирования, а также в связи с отделением функции собственности на капитал от функции контроля над предприятием предприниматель в развитии промышленном предприятии уже не выступает как индивидуальное лицо» (Гэлбрейт 2008, с. 83).

Корпоративный капитализм постепенно вытесняет капиталистического предпринимателя. Предприниматель принимает на свою *личность* ответственность, а на свою *собственность* – риск. Ему на смену приходят два персонажа. Во-первых, менеджер, который, хотя и принимает на себя ответственность, не имеет собственности, чтобы принять на нее риск. Во-вторых, акционер или инвестор, который, хо-

тя и принимает на свою собственность риск, не несет никакой личной ответственности, поскольку не ведет никакой деятельности. Для Шумпетера с этой сменой персонажей был связан упадок в «творческом разрушении», которое составляет саму суть капиталистического процесса:

«... Капиталистический процесс подрывает свою собственную институциональную структуру – давайте по-прежнему считать “собственность” и “свободу контрактов” *partes pro toto* (частями вместо целого – лат.) – и в рамках крупных предприятий. За исключением случаев, которые все еще играют значительную роль, – когда корпорацией практически владеет один человек или одна семья, – фигура собственника уходит в небытие, а вместе с ней исчезают и характерные интересы собственности. Остаются наемные управляющие высшего и нижнего звена. Остаются крупные и мелкие владельцы акций» (Шумпетер 2008, с. 523). «Мы видели, что современный бизнесмен, будь то предприниматель или директор-распорядитель, принадлежит, как правило, к категории исполнителей. В силу логики занимаемого им положения его психология начинает приобретать некоторые черты, характерные для чиновников. Независимо от того, является такой бизнесмен держателем акций или нет, его воля к борьбе и выживанию уже не та, да и не может быть такой, какой обладал человек, знакомый с тем, что такое собственность и личная ответственность в первоначальном смысле этих слов» (Шумпетер 2008, с. 540).

Корпоративный капитализм является лишь исторической ступенью в возрастании капитала. В общем случае ступень, на которой находится разделение деятельности и деятельной силы, соответствует той ступени, на которой находится разделение порядка. Разделение порядка проявляет себя в формах управления, контрактов и собственности. «Различные ступени в развитии разделения труда являются вместе с тем и различными формами собственности, т. е. каждая ступень разделения труда определяет также и отношения индивидов друг к другу соответственно их отношению к материалу, орудиям и продуктам труда» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 3, с. 20). В главе 3 мы видели, что Хайнзон и Штайгер рассматривают собственность как юридическую концепцию, но на деле собственность есть экономическая норма. Как экономическая норма, собственность, а вместе с ней и управление, и контракты, существуют в отношениях людей по поводу технологий. Законы и корпоративные акты лишь закрепляют сложившиеся формы административных, собственнических и договорных отношений:

«В каждую историческую эпоху собственность развивалась различно и при совершенно различных общественных отношениях. Поэтому определить буржуазную собственность – это значит не что иное, как дать описание всех общественных отношений буржуазного производства. Стремиться дать определение собственности как независимого отношения, как особой категории, как абстрактной и вечной идеи

значит впадать в метафизическую или юридическую иллюзию» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 4, с. 168).

Разделение порядка предполагает, что для разных форм организации характерен разный уровень сложности. В критические моменты *централизованное управление* лучше работает с неопределенностью, чем *система цен и контрактов*, поскольку оно предполагает меньший уровень специализации. В частности, в ситуации кризиса переход от рынка к плану означает упрощение объекта управления.

«Степень сложности экономического обмена является функцией от уровня контрактов, необходимых для принятого обмена в экономиках с различной степенью специализации. Отсутствие специализации – это форма страхования в тех случаях, когда высоки издержки и неопределенности трансакций. Чем выше специализация и чем больше численность и разнообразие полезных свойств, тем большее значение приходится придавать надежным институтам, которые позволяют индивидам вступать в сложные контрактные отношения с минимумом неопределенности по поводу возможности выполнения условий контракта» (Норт 1997, с. 54).

Администрация позволяет упростить объект управления благодаря тому, что она выступает в качестве третьей стороны, опосредующей отношения между сторонами контракта. Закон и государство всегда являются необходимым посредником при функционировании капиталистических рын-

ков. «Третья форма обмена – это неперсонифицированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной. Эта форма обмена имела очень важное значение для успеха современных экономических систем, отличающихся сложными контрактными отношениями, которые необходимы для экономического роста в современную эпоху» (Норт 1997, с. 55). Безличный обмен под контролем со стороны государства создает нации и лежит в основе успеха капиталистического (бес)порядка, основанного на товарно-денежном обмене и сложных контрактных отношениях:

«Обеспечение третьей стороной условий соглашения никогда не бывает идеальным и совершенным; поэтому участникам обмена все равно приходится тратить огромные ресурсы, чтобы установить надежные партнерские отношения. Но ни самостоятельное обеспечение соглашения сторонами, ни установление доверия между ними не могут быть полностью успешными. Дело не в том, что идеология или нормы якобы ничего не значат, напротив, они имеют огромное значение, и поэтому очень большие ресурсы расходуются на распространение кодексов поведения в обществе. Однако в сложных обществах становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения» (Норт 1997, с. 55).

Предпринимательская деятельность превращает неопределенность в риск и сокращает риск посредством его разде-

ления. Страхование и акционирование, будучи основными формами разделения рисков, ведут к углублению специализации и росту производительности, относительному снижению технологических и относительному росту трансакционных издержек. Различные формы разделения рисков являются, по существу, ключевыми результатами «творческого разрушения»; с инноваций в сфере страхования и акционирования начинался капиталистический порядок:

«Эти инновации и связанные с ними институциональные инструменты возникли и развивались благодаря взаимодействию двух фундаментальных экономических факторов. Первый из них – это “экономия от масштаба”, реализуемая благодаря росту объемов торговли, а второй – развитие более эффективных механизмов контроля и принуждения, которые дали возможность обеспечивать соблюдение контрактов с меньшими издержками. Естественно, причинная связь между обоими факторами была взаимной. Это значит, что рост объемов торговли на дальние расстояния увеличивал рентабельность вложений в более эффективные механизмы контроля за соблюдением контрактов. В свою очередь, развитие таких механизмов снижало издержки заключения договоров и увеличивало рентабельность торговли, способствуя расширению ее объемов» (Норт 1997, с. 162).

Страхование и акционирование являются ключевыми способами разделения рисков, но они же убивают предпринимательство. Творческое разрушение превращается в твор-

ческое саморазрушение: принимая на себя риски, предприниматели подрывают основы собственной деятельности. Для возрастания капитала требуется более изощренное разделение рисков, но разделение рисков в его основной форме акционирования подрывает предпринимательство, отрывая собственность от предпринимательской деятельности. Собственность гибнет вместе со «свободой контракта»:

«В эпоху расцвета договорных отношений это понятие означало свободу заключать индивидуальные договоры на основании индивидуального выбора из бесконечного числа возможностей. Стандартизированный, лишенный индивидуальных черт, обезличенный и бюрократизированный контракт, который мы имеем сегодня, – в первую очередь мы имеем в виду договор трудового найма, хотя это относится также и ко многим другим контрактам, – который предоставляет весьма ограниченную свободу выбора, в основном строится по формуле «*c'est a prendre ou a laisser*» [хочешь бери, не хочешь – тебе же хуже – фр.]. Он совершенно лишен прежних характерных черт, большинство из которых стали невозможными в условиях, когда гигантские концерны имеют дело с другими гигантскими концернами или безликими массами рабочих или потребителей» (Шумпетер 2008, с. 523-524).

Рост корпораций является основой для государственного капитализма. Государственный капитализм обычно связывают с контролем государства над корпорациями, но на

самом деле имеет место обратное: при государственном капитализме корпорации контролируют государство. Когда государство управляет капиталом, это социализм. Когда капитал управляет государством – это государственный капитализм. В 1938 году Франклин Рузвельт в своих «Рекомендациях Конгрессу об ограничении монополий и о концентрации экономической власти» заявлял:

«Первая истина заключается в том, что свобода демократии находится под угрозой, если люди терпят рост частной власти до такой степени, что она становится сильнее, чем само их демократическое государство. Это, по сути, и есть фашизм – когда отдельный человек, группа или любая другая частная власть владеет правительством. Вторая истина заключается в том, что свобода демократии находится под угрозой, если ее бизнес-система не обеспечивает занятости, производства и распределения товаров таким образом, чтобы поддерживать приемлемый уровень жизни. У нас сегодня растет концентрация частной власти, не имеющая себе равных в истории. Эта концентрация серьезно подрывает экономическую эффективность частного предпринимательства как способа обеспечения занятости труда и капитала и как способа обеспечения более справедливого распределения доходов и заработков среди населения страны в целом. Статистические данные Налогового управления показывают следующие поразительные цифры за 1935 год: “Владение корпоративными активами: Из всех корпораций, по-

давших отчет, одна десятая процента владела 52 процентами всех активов”» (Roosevelt 1938-1950, v. 7, p. 305-306).

На протяжении всей истории капиталистического порядка *укрупнение производства*, то есть концентрация реального капитала на активной стороне баланса, сопровождается *укрупнением собственности*, то есть концентрацией номинального капитала на пассивной стороне. Акционирование снимает с *роста производства* ограничение в виде той или иной данной величины капитала предпринимателя, позволяя привлекать сторонние капиталы. С другой стороны, вследствие своей более высокой доходности более крупные капиталы растут быстрее, чем более мелкие, а развитие корпораций снимает с *роста номинального капитала* ограничение в виде обязанности собственника вести предпринимательскую деятельность. В совокупности эти факторы ведут к росту сложности производства и вытеснению свободного рынка корпоративным планированием.

«Гэлбрейт считает само собой разумеющимся, что технологические изменения всегда ведут к большей сложности и масштабу. Эти сложность и масштаб требуют “планирования”; таков императив техники, императив, который в будущем может только усилиться. Планирование означает не только попытку предвидеть и подготовиться к будущим непредвиденным обстоятельствам, но и вывод трансакций из рыночной сферы в сферу управленческих полномочий. “А поскольку с развитием техники и связанной с ним специа-

лизации рынок становится все более ненадежным, промышленное планирование в еще большей мере станет невозможным, если только рынок не уступит место планированию. То, что фирма считает планированием, в немалой мере заключается в стремлении свести к минимуму влияние рынка или избавиться от него» [Гэлбрейт 2008, с. 47 – А. К.]. Дальше этот силлогизм продолжается. Поскольку немного планирования – это хорошо, то больше планирования должно быть еще лучше. Таким образом, правительство должно в значительной степени заменить рыночную систему централизованным планированием» (Langlois 2007, p. 84).

Ричард Ланглуа замечает, что действительная картина конца XX – начала XXI веков оказалась прямо противоположна той, что была нарисована Гэлбрейтом. Вместо конвергенции рыночных и плановых экономик мы увидели коллапс последних. Ланглуа выдвинул концепцию «исчезающей руки», согласно которой видимая рука планирования и невидимая рука рынка действуют одновременно, но в разной степени. Видимая рука менеджеров действует там, где рыночные институты слабы, где управление и корпоративная интеграция позволяют уменьшить неопределенность и снизить издержки. По мере того, как технологии координации и рыночные институты улучшаются, уменьшается минимальный эффективный масштаб фирмы, сокращается вертикальная интеграция (см. Langlois 2007, p. 84, 102).

Однако, если мы посмотрим на тенденции последних лет,

то увидим, что на самом деле корпоративная концентрация в США (и не только там) продолжается. Если в 1938 году Рузвельта поражало сосредоточение 52% всех активов в руках 0,1% корпораций, то к 2020 году в руках тех же 0,1% были уже почти 90% активов (Kwon, Ma, and Zimmermann 2023, p. 12). Централизация не остановилась с развитием цифровых технологий и улучшением рыночных институтов. Если в 1967 году Гэлбрейт относил на долю 500 крупнейших корпораций менее $\frac{1}{2}$ всех товаров и услуг, производившихся в США, то к 2020 году составители Fortune 500 заявляли, что 500 крупнейших корпораций представляют уже $\frac{2}{3}$ американского ВВП.

Возрастающая отдача и неравномерное развитие

По мнению Альфреда Маршалла, природные эффекты имеют тенденцию к убывающей отдаче, а социально-культурные эффекты – к возрастающей. Поэтому при прочих равных условиях убывающая отдача характерна для сельского хозяйства и добывающей промышленности, а возрастающая отдача – для обрабатывающей промышленности и транспорта. В отраслях, которые производят сырой продукт, увеличение затрат труда и капитала дает пропорционально меньшую отдачу, тогда как в отраслях, в которых доля сырья невелика, дополнительные затраты труда и капитала ведут к

возрастанию отдачи. Возрастающую отдачу от человеческой деятельности Маршалл объяснял улучшением организации: «Закон возрастающей отдачи можно сформулировать следующим образом: увеличение объема затрат труда и капитала обычно ведет к усовершенствованию организации производства, что повышает эффективность использования труда и капитала» (Маршалл 2007, с. 328-329). При этом улучшение организации может противодействовать тенденции к убывающей отдаче и в тех отраслях, которые основаны непосредственно на природных эффектах:

«Усовершенствование организации производства ведет к ослаблению или даже к преодолению всякого возрастающего сопротивления, которое природа может оказать увеличению количества добываемого сырья» (Маршалл 2007, с. 329). «... Даже в сельском хозяйстве наряду с законом убывающей отдачи постоянно действует и закон ее возрастания, и многие, вначале исключенные из обработки, земли дают щедрую отдачу на заботливый уход, а тем временем развитие шоссейных и железных дорог, а также рост различных рынков и отраслей обеспечивают экономию в производстве, возможно, безграничную. Другими словами, тенденции возрастания и снижения отдачи, по-видимому, хорошо уравновешивают друг друга, хотя временами то одна, то другая оказывается сильнее» (Маршалл 2007, с. 624).

Маршалл сводил источники возрастающей производительности к эффектам *организации*. Однако те социаль-

но-культурные эффекты (а применительно к капиталистическому (бес)порядку – общественные блага и контрнормы), которые создают прибавочную стоимость, не сводятся к эффектам организации, они включают в себя также эффекты *технологии* и *психологии*.

Возрастающая отдача является оборотной стороной эффекта масштаба – экономии на издержках, которая имеет место при росте масштабов производства. Маршалл ввел понятия *внутренней* и *внешней* экономии. Первая из них зависит от масштаба отдельного предприятия, от его организации и от эффективности управления им, а вторая – от совокупного масштаба производства, например, от концентрации предприятий в одной и той же местности (см. Маршалл 2007, с. 286).

«... Расширение совокупного масштаба производства бесспорно увеличивает те виды экономии, которые непосредственно не зависят от размера отдельных фирм. Наиболее важные из таких видов экономии проистекают из роста смежных отраслей производства, которые взаимно содействуют друг другу, быть может, сосредоточены в одной местности, но в любом случае пользуются современными средствами сообщения, созданными паровым транспортом, телеграфом и печатным станком» (Маршалл 2007, с. 327).

Маршалл говорит о совокупном масштабе производства, но точнее было бы говорить о *масштабах самовоспроизводства*. Если масштабы производства на отдельном предприя-

тии связаны с производительностью и величиной издержек, то масштабы самовоспроизводства, взятого в целом, связаны как с характеристиками производства, так и с характеристиками *потребления* и *обращения*. Размеры корпораций определяются не только сложностью производства на отдельных предприятиях, но и сложностью общества-системы в целом, масштабами его потребления, производства и обращения.

Сложность общества-системы определяется разделением, умножением и сложением смыслов – труда, знаний и порядка. Согласно Адаму Смиту, разделение труда на стороне производства ограничено размерами рынка на стороне потребления, то есть числом и покупательной способностью потребителей: «Когда рынок незначителен, ни у кого не может быть побуждения посвятить себя целиком какому-либо одному занятию ввиду невозможности обменять весь излишек продукта своего труда на необходимые продукты труда других людей» (Смит 1962, с. 30). Чандлер имел это в виду, когда вводил понятие «минимального эффективного масштаба» предприятия:

«Количество заводов в отрасли, которые могли бы работать с минимальным эффективным масштабом в данный момент времени, ограничено размерами рынка для продукта этой отрасли. Завод, построенный в минимальном эффективном масштабе для существующей технологии, который мог бы производить больше, чем рынок мог бы поглотить, имел бы более высокие удельные издержки, чем меньший за-

вод, производительность которого более точно соответствовала рыночному спросу» (Chandler 1990, p. 27).

Согласно Джорджу Стиглеру («Разделение труда ограничено размерами рынка», 1951), в утверждении Смита имеется дилемма, которая требует решения: при возрастающей отдаче отрасли должны тяготеть к централизации и монополизации, но при этом на практике существуют и конкурентные отрасли (см. Stigler 1951, p. 185). По мнению Стиглера, эту дилемму решил Маршалл:

«... Когда Маршалл переформулировал классическую экономическую теорию во всеобъемлющую и внутренне непротиворечивую систему, эту дилемму уже нельзя было игнорировать. Он не отказался ни от возрастающей отдачи, ни от конкуренции и создал три теории (разумеется, не только для этого), обеспечившие их совместимость. Во-первых, и, возможно, это наиболее важно, он разработал концепцию внешней экономии – экономии, зависящей не от отдельной фирмы, а от размера отрасли, региона, страны или даже всего экономического мира. Во-вторых, он подчеркивал смертность способных предпринимателей и маловероятность того, что бизнес будет управляться превосходно в течение длительного периода времени. В-третьих, он утверждал, что каждая фирма может иметь частичную монополию – отдельную эластичную кривую спроса на ее продукцию, – так что с увеличением выпуска цена обычно падает быстрее, чем средние издержки» (Stigler 1951, p. 186).

Стиглер показал, что как правило для фирмы характерен набор разных производственных процессов или функций: для одних процессов, обозначаемых Y_1 , может быть характерна возрастающая отдача (относительное снижение средних издержек), для других процессов – убывающая или переменная отдача. Функции с возрастающей отдачей остаются внутри фирмы и не обособляются в новую фирму или отрасль до тех пор, пока размеры этих функций не позволяют обеспечить работу новой фирмы:

«В определенный момент времени эти функции могут быть слишком малы, чтобы поддерживать специализированную фирму или фирмы. Продажи продукта могут быть слишком малы, чтобы поддерживать специализированного продавца; выпуск побочного продукта может быть слишком мал, чтобы поддерживать специализированного производителя; спрос на рыночную информацию может быть слишком мал, чтобы поддерживать коммерческий журнал. В этом случае фирма должна выполнять эти функции сама для себя. Но с расширением отрасли величина функции, подверженной возрастающей отдаче, может стать достаточной, чтобы позволить какой-либо фирме специализироваться на ее выполнении. После этого фирмы откажутся от процесса Y_1 , и его возьмет на себя новая фирма. Эта новая фирма будет монополистом, но она будет сталкиваться с эластичным спросом: она не может устанавливать цену за процесс выше средней стоимости процесса для фирм, отказывающихся

от него. При продолжающемся расширении отрасли количество фирм, обеспечивающих процесс Y_1 , будет увеличиваться, так что новая отрасль становится конкурентной, и эта новая отрасль может, в свою очередь, отказаться от части процесса Y_1 в пользу нового набора специалистов» (Stigler 1951, p. 187-188).

Таким образом, оказывается, что специализация, образование новых предприятий происходит тогда, когда имеет место возрастающая отдача. В свою очередь, возрастающая отдача не является постоянным явлением, ее наличие или отсутствие зависит как от масштабов производства, так и от масштабов потребления и обращения, то есть от размеров рынка. Получается, что разделение труда зависит не только от *внутренней*, но и от *внешней* экономии, не только от масштабов производства внутри фирмы, но и от масштабов самовоспроизводства общества-системы в целом.

Если Маршалл выводил возрастающую отдачу из улучшения организации, то Пол Ромер в своей работе «Возрастающая отдача и долгосрочный рост» (1986) предложил вывести ее из накопления знаний, то есть из улучшения технологий. Ромер построил свою модель на трех ключевых элементах: внешних эффектах от прироста знаний; возрастающей отдаче от производства продукции, основанной на знаниях; и убывающей отдаче при производстве самих новых знаний:

«... Инвестиции в знания дают естественный внешний

эффект. Предполагается, что создание новых знаний одной фирмой оказывает положительный внешний эффект на производственные возможности других фирм, поскольку знания не могут быть полностью запатентованы или сохранены в секрете. Что наиболее важно, производство потребительских товаров в зависимости от запаса знаний и других ресурсов показывает возрастающую отдачу; точнее, знание может иметь возрастающий предельный продукт. В отличие от моделей, в которых предельная производительность капитала снижается, знания будут расти без ограничений» (Romer 1986, p. 1003).

В 1990 году Роберт Лукас задался вопросом, почему номинальный капитал неохотно перетекает из богатых в бедные страны, хотя в бедных странах величина капитала на одного работника ниже, и, следовательно, отдача на инвестиции должна быть выше. Позднее эта проблема получила известность как «парадокс Лукаса». Для ее решения Лукас обратился к теории Ромера и пришел к выводу, что переток капитала не происходит из-за того, что для богатых стран характерны лучшие технологии, они имеют больший запас знаний, который на уровне экономики в целом обеспечивает возрастающую отдачу на капитал:

«В этой теории товары производятся с помощью единственного вида капитала – Ромер называет его “капиталом знания”, – и выпуск каждого производителя зависит как от его собственного запаса такого капитала, так и от запаса у

других фирм. Совокупная экономика демонстрирует возрастающую отдачу: каждые 10% роста в общем запасе капитала знания приводят к росту выпуска больше чем на 10%. Но отдельные производители, каждый из которых контролирует лишь часть общего запаса капитала, сталкивается с убывающей отдачей на свой капитал. Так факт наличия возрастающей отдачи в экономиках стран примиряется с тем фактом, что мы не наблюдаем монополизацию внутри каждой экономики. Модель Ромера создала новые возможности для понимания неравенства доходов между различными обществами. Если мы представим две ромеровские экономики, в каждой из которых свой уровень дохода, то в более богатой из них будет больший запас “капитала знания”. Но общественная или общеэкономическая отдача на капитал не обязана быть ниже в более богатой экономике, поскольку на уровне совокупных запасов капитала каждая экономика демонстрирует возрастающую отдачу. Но почему тогда капитал не притекает в более богатую экономику, а предприниматели из двух стран не объединяют свои капиталы? Потому что на уровне отдельного предприятия в каждой экономике отдача является убывающей» (Лукас 2013, с. 16-17).

Знания и технологии не сводятся к активам и процессам предприятий, они пронизывают как реальный, так и человеческий капиталы. В составе реального капитала они выступают в виде зданий, оборудования, материалов и нематериальных активов. В составе человеческого капитала они вы-

ступают как опыт. Бенджамин Джонс пишет, что различия в производительности между странами вытекают не только из различий в уровне индивидуальной квалификации работников, но и из различий в их коллективной квалификации, которая зависит от степени специализации и кооперации. В «ловушку знаний» попадают не только капитал, но и рабочее, когда малые размеры и закрытость экономики препятствуют разделению труда, порядка и знаний:

«Различия в человеческом капитале возникают в результате разделения труда, которое лежит в основе качества и количества квалифицированных работников. Низкое качество имеет место тогда, когда квалифицированные работники коллективно не могут воплотить в себе передовые знания. Традиционный подход к человеческому капиталу недооценивает вытекающий отсюда разрыв в навыках между богатыми и бедными странами» (Jones 2014).

Внешняя экономия и возрастающая отдача определяются не только разделением труда и знаний, не только организацией и технологией, но и социальным капиталом и психологией:

«Последние неоклассические модели роста, построенные на росте отдачи (Ромер, 1986) и накоплении вещественного и человеческого капитала (Лукас, 1988), в решающей мере зависят от существования молчаливо подразумеваемой структуры стимулов, которая приводит модель в движение. ... Для меня представляется пустым занятием искать объ-

яснения различиям в историческом опыте разных стран ..., не привлекая основанную на институтах систему стимулов в качестве существенного элемента этих исследований» (Норт 1997, с. 170).

В условиях капиталистического общества-системы, основанного на безличном обмене под контролем государства, большое значение имеет приспособленность общества к отношениям на основании формальных законов. Традиционное общество, превращаясь в коммерческое, оказывается в процессе этой трансформации «между двух миров»: старые механизмы солидарности, основанные на персонифицированном обмене, уже не работают, а новые, основанные на (контр)нормах капиталистического (бес)порядка, еще не сложились. Это подрывает основы хозяйственной деятельности и мешает доверию между людьми:

«Чем слабее верховенство закона, тем больше трансакционные издержки, с которыми сталкиваются люди, пытающиеся задействовать формальные части экономики. Обеспечение соблюдения прав собственности становится затруднительным, поэтому у предпринимателей нет сильного стимула вкладывать средства в физический капитал крупного масштаба. Регистрация легального бизнеса усложняется из-за необходимости давать взятки чиновникам. Недвижимый физический капитал уязвим для экспроприации со стороны государства. ... В скандинавских странах, опрошенных в период с 2005 по 2008 год, в среднем 67% согласились с утвер-

ждением, что большинству людей можно доверять. В странах Африки к югу от Сахары, опрошенных в то же время, с этим согласились только 25%» (Drezner 2013, p. 31).

Прибавочная стоимость, или излишек, представляет собой разницу между стоимостью индивидуальной рабочей силы, то есть сложностью индивидуальной деятельности, и стоимостью совокупной деятельной силы, то есть сложностью совокупной деятельности. Прибавочная стоимость, как разница между необходимой и добавленной стоимостями, есть *социально-культурный эффект*, вытекающий из социально-культурных явлений. Выше мы показали, как прибавочная стоимость делится на надбавку, процент и предпринимательский доход. Однако прибавочную стоимость можно поделить и иным путем. Первая, и видимо, относительно небольшая, ее часть вытекает из масштабов производства на отдельном предприятии, эта часть представляет собой *внутреннюю экономию*. Вторая, большая часть, вытекает из масштабов самовоспроизводства общества-системы в целом, эта часть есть *внешняя экономия*.

Разделение, умножение и сложение смыслов ведут к возрастающей отдаче: чем больше совокупная сложность превосходит сложность индивидуальной деятельности, тем выше отдача или излишек. Отдача возрастает, поскольку знания, институты, представления – это смыслы, разделение которых ведет к увеличению прибавочной стоимости. Если для совокупной деятельности характерна возрастающая

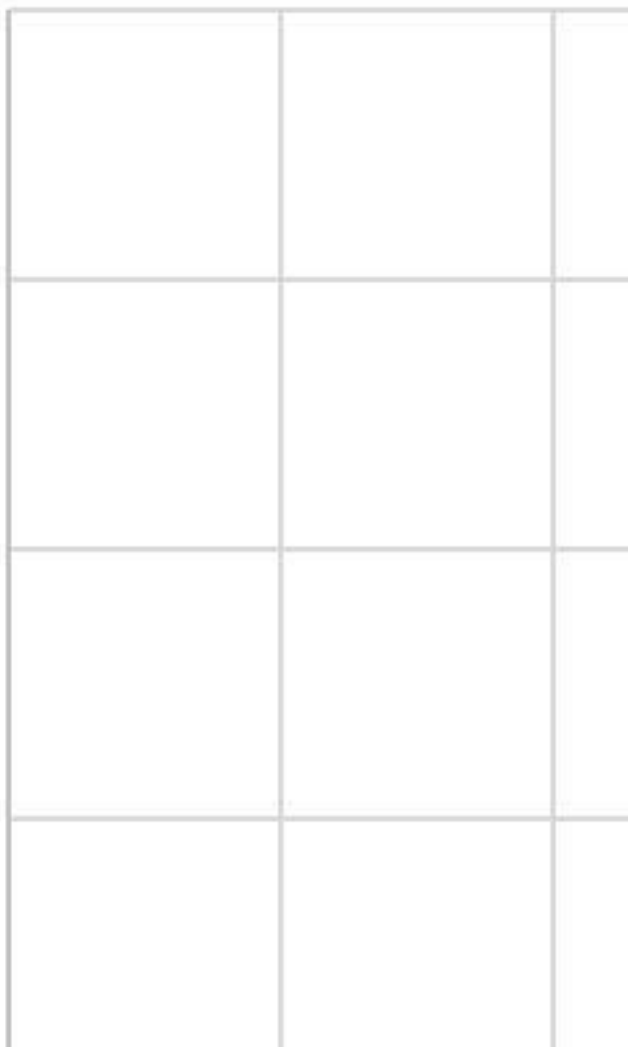
отдача от прироста смыслов, то для индивидуальной деятельности эта отдача может убывать. Чем крупнее масштабы самовоспроизводства, тем выше отдача. В этом источник неравномерности развития стран. Эта проблема не решается перетоком номинального капитала. Поскольку человеческий, реальный и социальный капиталы есть элементы общества-культуры, постольку они не могут быть перенесены в другую страну.

35000

30000

25000

20000



люстрация 17. ВВП на душу населения по странам (1820 – 2010 годы), долл. 1990 года (источники данных: Мэддисон 2012, с. 576-577; van Zanden et al. 2014, p. 65, 67).

До тех пор, пока мир был разделен на нации, отдача росла быстрее в более сложных национальных экономиках, что вело к неравномерному развитию стран и увеличению межстранового разрыва. Однако расширение капитала до масштабов всего мира и формирование *мировой сложности* ставит пределы для этого расхождения. Согласно эффекту Капицы – Меткалфа, сложность и эффективность культуры пропорциональны квадрату численности населения. Чем более слитной становится капиталистическая система, чем больше население мира объединяется в единую мировую сеть, тем больше в ней действуют одни и те же культурные принципы и эффекты. Мировая сложность не ограничивает рост, но создает условия для выравнивания сложности по странам, то есть для снижения темпов роста в богатых странах и повышения темпов роста в бедных странах, обостряя конкуренцию как между ядром и периферией, так и внутри самого ядра.

3. Пределы расширенного самовоспроизводства

Мировая сложность и мировые деньги

Расширенное самовоспроизводство имеет две тенденции, касающиеся роста населения и накопления капитала.

● Первая из них состоит в росте населения внутри коммерческого общества за счет естественного прироста и иммиграции, то есть в развитии наций, входящих в ядро системы.

● Вторая – в вовлечении в коммерческое общество населения традиционных обществ, расширении периферии общества-системы, переходе части периферии в ядро, то есть в глобализации.

Глобализация создает мировой рынок и мировую сложность. Мировая социально-культурная сложность есть тот предел, к которому стремится любая локальная сложность. Мировая сложность превосходит сложность любой отдельно взятой нации и выступает как некоторый образец или стандарт. Этот образец вызывает подражание и способствует глобализации путем распространения образования, современных знаний и технологий, институтов и культуры*. Глобализация повышает сложность, но вместе с тем подрывает

национальные особенности, вызывая сопротивление внутри стран.

Мировая сложность представляет собой смысловое, информационное явление. Ее распространение не может быть ограничено силовыми, не информационными методами, например, военными и экономическими союзами и блоками. XX век показал, что силовые методы бесполезны в борьбе с развертыванием потребностей и проникновением идей. Поскольку в процессе глобализации мировая сложность становится *общедоступным* образцом для подражания, постольку она вызывает относительное ускорение тех стран, которые *следуют* образцу, и относительное замедление тех стран, которые *ведут* образец, развивают его. Ведь подражание всегда проще, чем новаторство.

Мировая сложность является пределом локальных сложностей, а не их средним значением. Локальные сложности в общем случае растут, но при этом остаются крайне неравномерными. Хотя экономики разных стран постепенно сливаются, интегрируются в единую мировую систему, они по-прежнему неоднородны, и именно эта *неоднородность, неопределенность*, является предпосылкой для получения прибыли корпорациями:

«На практике, впрочем, капитализм существует только постольку, поскольку реальное экономическое пространство неоднородно. Капитализм даже можно было бы определить как процесс реорганизации в свою пользу разломов, изъя-

нов, несостыкровок, фазовых сдвигов экономического пространства и социальной ткани. В этом смысле его власть опирается на стратегическое знание, которым транснациональные компании привыкли оперировать в масштабах целого мира» (Розанваллон 2007, с. 238).

Следствием и условием складывания мировой капиталистической системы является формирование мировой валюты (мировых денег). Мировая валюта служит в качестве *челнока* для вывоза прибавочной стоимости из стран периферии в страны ядра и для экспорта капитала из ядра в страны периферии. Вместе с тем, челнок мировых денег ведет к выравниванию сложности рабочей силы и капитала между странами. В 1945 – 1991 годах социализм выступал как ограничитель капитализма. Социализм не может сформировать второе ядро мирового коммерческого общества, поскольку в силу своей природы он не извлекает прибавочную стоимость из стран периферии, но он может ограничивать расширение капитала.

На ранних стадиях глобализации мировые деньги в их форме драгоценного металла, по преимуществу золота, были лишь вещественным выражением стоимости. Истоки золотого стандарта лежат еще в простом обращении. Расширенное обращение, связанное с быстрым ростом населения и возрастанием смыслов, требовало все большей массы золота. Эта возрастающая потребность наглядно выражалась в инфляции. Для понимания природы инфляции нужно отве-

тить на вопрос: если эффект масштаба проявляется в снижении удельных издержек, то откуда берется инфляция? Ответ состоит в том, что удельные издержки сокращаются относительно уровня доходов, но *исторически* удельные издержки *растут*. Сложность и стоимость производства булавки растет по мере возрастания смыслов, с этим связана долгосрочная инфляция. Инфляция есть показатель роста сложности.

Впрочем, инфляция как *денежное* явление не сводится к возрастанию сложности товаров и услуг, к возрастанию их стоимости. Деньги, как и любой смысл, имеют *три плана*:

- план выражения – денежные знаки, их номинал;
- план содержания – денежные значения, то есть стоимость; собственно, деньги и являются вещественным выражением стоимости;
- план нормы – денежная норма, «вес» денежной единицы, ее покупательная способность, которая опосредует отношение между денежными знаками и денежными значениями.

Соответственно, существуют два вида инфляции: *инфляция знаков* и *инфляция значений*. Инфляция знаков состоит в том, что объем денежных знаков в обращении растет быстрее объема денежных значений, или массы стоимости. Инфляция значений состоит в том, что *стоимость* выпуска растет быстрее *объема* выпуска.

Что же является причиной исторической тенденции к росту цен? Долгосрочная инфляция – очевидный экономиче-

ский факт, причины которого обычно видят в избыточном выпуске денег, то есть в инфляции знаков. Однако в долгосрочной перспективе инфляция вызывается ростом сложности производства и стоимости рабочей силы, то есть инфляцией значений:

«Сама человеческая природа, как оказывает опыт, по меньшей мере со времен Солона и, вероятно, в течение многих веков до этого, располагай мы статистикой, заставляет нас ожидать устойчивой тенденции к росту единицы заработной платы в течение длительных периодов времени, а сокращение ее возможно только в условиях упадка и разложения экономического общества. Поэтому, даже отвлекаясь от общественного прогресса и роста населения, постепенное увеличение запаса денег оказывается настоятельно необходимым» (Кейнс 2007, с. 308).

Рост мировой сложности требует роста денежной массы. Это приводит к тому, что рано или поздно золото оказывается неспособно обеспечить потребность в мировых деньгах – как в силу ограниченных возможностей по его добыче, так и в силу того, что золото является не только эквивалентом стоимости, но и промышленным сырьем, что не позволяет его стоимости расти в достаточной степени, чтобы компенсировать его физическую нехватку. Историческим результатом становится кризис золотого стандарта и переход от металлических к кредитным деньгам.

Мировое общество-система, сложившееся к XXI веку,

предполагает как высокую финансовую централизацию и наличие финансового гегемона, так и новое качество мировых денег. По мере своей эволюции мировые деньги во все большей степени становятся вещественным выражением не стоимости, а капитала, то есть *самовозрастающей* стоимости. Современные мировые деньги есть высшая форма разделения рисков. В XXI веке эмитент мировых денег выпускает не знаки денег, а знаки номинального капитала, долговые инструменты. Он собирает процент со всего мира, платит процент всему миру за вычетом своей комиссии и выступает в качестве «международного кредитора последней инстанции» (Kindleberger and Aliber 2005, p. 243), предоставляя номинальный капитал в ситуациях крайней неопределенности. При этом баланс номинального и реального капиталов оказывается распределен между странами: номинальный капитал на пассивной стороне концентрируется в странах ядра, а реальный капитал на активной стороне – в странах периферии.

Если «британский» этап глобализации до 1914 года основывался на золотом стандарте, то «американский» этап после 1945 года – на долларе и казначейских облигациях. Каждый следующий этап глобализации происходит относительно быстро – в течение жизни одного или двух поколений. Однако глобализация не меняет в одночасье сложность рабочей силы, которая повышается лишь по мере смены поколений. При этом величина прибавочной стоимости зависит

от разницы между мировой сложностью общества-системы и сложностью рабочей силы в отдельных странах. Это значит, что *международное* разделение смыслов является источником даже больших прибылей, чем разделение смыслов внутри отдельно взятой, пусть и очень крупной, экономики. Чем сложнее мировой капитал и чем проще локальная рабочая сила, тем выше прибавочная стоимость и прибыль. При этом предпринимательство и переток номинального капитала являются условиями для роста масштабов производства, возрастающей отдачи и расширения рынков:

«... Два защитных механизма помогли сохранить жизненную энергию капитализма и веру в его будущее, и оба эти механизма прошли проверку кризисом. Во-первых, повышалась конкуренция местных фирм с зарубежными – за счет максимального снижения торговых барьеров. Во-вторых, повышалась внутренняя конкуренция – благодаря доступу новых, динамично развивающихся предприятий, к финансированию» (Нил и Уильямсон 2021, с. 755).

Разница между сложностью мирового капитала и простой локальной рабочей силы имеет свои ограничения. Эта разница не должна быть настолько велика, чтобы помешать рабочим выполнять труд, необходимый для применения капитала. Капитал в совокупности его форм нельзя просто «перенести» в другую страну: капитал – это не деньги, а возрастающие смыслы. Переток капитала требует изменения людей (их потребностей, опыта и идентичностей), их отношений и

их деятельности. Условием для глобализации является развитие человеческого, реального и социального капиталов в их полноте и взаимосвязи во всяком месте, куда направляется номинальный капитал, то есть возрастание локальной сложности. Такой *локальный капитализм*, или «инвестиционный климат», является условием для притока на периферию номинального капитала из ядра системы. Чем проще капиталу притекать на периферию, тем быстрее формируется мировое общество-система, тем скорее капитал приходит к пределам своего расширения – и существования.

Может ли быть так, что Маркс и его последователи продлили жизнь капитала? Сначала они создали ему конкурента, который ограничивал его расширение и выявлял его слабые места. «Когда США боролись с коммунистической системой за сердца и умы людей во всем мире, нам нужно было показывать, что наша экономика обеспечивает блага для всех. После развала Советского Союза соперничать стало не с кем и система потеряла интерес к обеспечению благами всех» (Стиглиц 2020, с. 58). А затем капитал продлил свое существование, воспользовавшись останками социализма в качестве трофея.

Бранко Миланович полагает, что в тех наиболее крупных и развитых традиционных обществах, в которых проникновение капитала из стран Запада сталкивалось с сильным сопротивлением, например, в Китае, Вьетнаме и странах так называемого «третьего мира», социалистические революции

и социализм послужили альтернативным путем для складывания капиталистического общества (см. Миланович 2022, глава 3):

«... Марксистская теория совершенно неверно оценивала историческую роль коммунизма или, если строго придерживаться марксистской терминологии, социализма. Социализм вместо того чтобы приходить на смену капитализму после кризисов и войн, как это предполагалось, прокладывал путь развитию капитализма в третьем мире. В некоторых частях третьего мира коммунистическая идеология и коммунистические партии способствовали развитию капитализма. Тем самым в третьем мире коммунизм играл ту же функциональную роль, что буржуазия играла на Западе. Социализм поэтому вовсе не переходная стадия между капитализмом и коммунистической утопией, а переходная система между феодализмом и капитализмом в некоторых странах третьего мира» (Миланович 2022, с. 353-354).

Угасание социалистического проекта привело к «великому воссоединению» 1990-х годов, возвращению на мировые рынки стран СССР, Восточной Европы, Китая и Юго-Восточной Азии. Ту разновидность капитализма, которая сложилась в бывших социалистических странах (Китай, Вьетнам и др.), Миланович называет «политическим капитализмом», отличая его от «либерального капитализма», характерного для стран Запада. Миланович не говорит об этом, но отличие политического капитализма от либерального не

сводится к роли государства. Разница в их происхождении означает разницу в их культуре. Если «либеральный капитализм» – это культурный наследник колониализма и промышленной революции, то «политический капитализм» – это культурный наследник социализма, с характерным для него отношением к вопросам справедливости. С этой точки зрения и «либеральные» западные общества по итогам XX века проникнуты идеями социализма.

Согласно Поланьи, «экономические системы, как правило, укоренены в общественных отношениях; распределение материальных благ обеспечивается неэкономическими мотивами» (Поланьи 2014, с. 290, перевод исправлен). Это значит, что распределение продукта не сводится к определению того, какую долю в продукте произвел тот или иной участник процесса производства. Распределение продукта не определяется исключительно мотивами эффективности, оно определяется также мотивами справедливости и самовыражения. Мировая сложность может возрастать до тех пор, пока она остается в допустимом коридоре по осям эффективности, справедливости и свободы. Если мировая экономика выходит за пределы этого коридора, например, нарушая баланс в пользу эффективности за счет справедливости и свободы, то такое положение не может быть устойчивым. Когда эффективность и свобода обгоняют справедливость и выгоды от роста производительности распределяются заведомо неравным образом, недовольство несправедливостью принимает

разные формы. В условиях, когда социализм находится в упадке, на первый план выходит *национализм*, действующий силой *разрушения*, а не ограничения.

Эффект масштаба ведет к неравномерности развития, к тому, что в ядре сложность повышается быстрее и достигает более высоких значений, чем на периферии. Но этот неравномерный рост *не может* происходить бесконечно. Рано или поздно наступает момент, когда в гонке с неопределенностью ядро больше не может наращивать сложность, наступает коллапс – в форме международного конфликта или внутренних потрясений. Коллапс состоит в сокращении мировой сложности, а следовательно и разницы между мировой и локальными сложностями, а следовательно в сокращении глобальной прибыли. Происходит замедление или даже полная остановка перетока прибыли и капитала между странами. Снижение мировой сложности более негативно влияет на страны с относительно более сложной деятельной силой, поскольку сокращает прибавочную стоимость для таких стран. Страны с относительно менее сложной рабочей силой оказываются в более выигрышном положении, поскольку продолжают получать прибыль. При дезинтеграции мировой экономики и падении мировой сложности странам ядра приходится достраивать нижние переделы, а странам периферии – верхние. Поэтому при прочих равных условиях на периферии сложность растет, а в ядре – падает, возникают предпосылки для перемещения центра мировой экономики

в другие страны.

Как показал Джованни Арриги в «Долгом двадцатом веке» (1994), за 700 лет истории капитала этот коллапс повторялся неоднократно: генуэзский системный цикл накопления сменился голландским, тот британским, и, наконец, американским. «По мере возрастания системного хаоса требование “порядка” – старого порядка, нового порядка, любого порядка! – получает все большее распространение среди правителей и подданных. И всякое государство (или группа государств), способное удовлетворить такое системное требование порядка, может установить свою гегемонию в мире» (Арриги 2006, с. 72). Каждый раз коллапс мировой сложности приводил к перетоку капитала в новый центр общества-системы, но не к остановке самого процесса накопления. Атлант продолжал расправлять плечи до тех пор, пока не уперся ими в пределы мира в начале XXI века:

«Исторически кризисы перенакопления, которыми был отмечен переход от одной организационной структуры к другой, также создавали условия для появления гораздо более сильных правительственных и деловых организаций, способных к разрешению кризисов через воссоздание капиталистического мира-экономики на более широкой основе. Но, как было отмечено во Введении, этот процесс неизбежно ограничен во времени. Рано или поздно он должен достичь стадии, на которой кризис не сможет привести к появлению силы, достаточно сильной для воссоздания системы на более

широкой основе. Или, если это произойдет, сила, которая появится из кризиса, может быть настолько сильной, чтобы довести до конца межгосударственную конкуренцию за мобильный капитал, которая, по словам Вебера, с XV века “создавала в высшей степени благоприятные условия для развития современного капитализма”» (Арриги 2006, с. 416).

В результате своего расширения общество-система уже не может функционировать как иерархия, в которой ядро стоит над периферией, а элита ядра стоит над его массами. Капитал до такой степени захватил Землю и создал настолько сильные предпосылки для выравнивания сложности между странами и социальными категориями, что коллапс нынешней, американоцентричной системы может уже не привести к образованию нового центра системы.

В мировой капиталистической системе *в принципе* не может быть двух ядер, поскольку не может быть двух *равнозначных* друг другу мировых валют. В предыдущих циклах накопления коллапс глобализации рождал нового гегемона. Снижение мировой сложности играло на руку догоняющему, «восходящему» гегемону, и при этом подрывало позиции лидера. Примером является снижение мировой сложности в результате Первой и Второй мировых войн и потеря Британией ведущей позиции. И, наоборот, быстрое повышение мировой сложности помогает действующему лидеру. Великое воссоединение 1990-х годов, включившее в мировую торговлю социалистические страны, сыграло на руку США.

Теперь США, сталкиваясь с растущей конкуренцией, пытаются защитить свои позиции с помощью санкций. Но санкции лишь подрывают мировую сложность и создают предпосылки для подъема нового гегемона. Будет ли им Китай, или мы переходим к новому типу мировой финансовой системы?

Коллапс номинального капитала не является случайностью, он связан с самой сущностью капиталистического процесса, основанного на росте сложности. Пределы для *неравномерного* роста сложности ставятся не только такими политическими факторами, как национализм или социализм, но и самой экономической природой капитала, требующего роста локальной сложности во всяком месте, куда он проникает. Сложность мировой системы – объекта глобального управления – с некоторого момента до такой степени начинает превосходить сложность ее субъекта, что управление ею становится возможно только как некоторая форма *самоуправления*. Возрастающая отдача теперь действует не в масштабах той или иной, пусть даже ведущей страны, а лишь в масштабах всего мира. *Иерархия превращается в сеть*, в которой отсутствует центр и, следовательно, отсутствует гегемон.

Падение мировой сложности в результате очередного кризиса перенакопления вызывает процесс *сжатия* глобального номинального капитала: он устремляется к своему «истoku», то есть к центру эмиссии мировых денег. В центре эмиссии мировой номинальный капитал сталкивается с реально-

стью – отсутствием в центре эмиссии адекватного себе реального капитала. Происходит коллапс номинального капитала и разрушение мировой финансовой системы. Коллапс доллара подрывает мировую сложность, но связанное с ним упрощение мировой системы не приводит к восстановлению иерархии, а, напротив, создает условия для трансформации системы в сеть. Мировая сложность переходит в новое состояние. Ядро разрушается, сливаясь с периферией. Это ведет к неизбежному, пусть и длительному процессу *выравнивания* душевого ВВП между странами, которые еще недавно, казалось бы, находились в разных экономических мирах.

Уменьшение относительного перенаселения

В главе 5 мы видели, что процесс расширенного самовоспроизводства основан на получении прибавочной стоимости и накоплении капитала, но что такое накопление не является автоматическим. Для продолжения процесса накопления необходимо, чтобы энвестиции и образуемая ими рабочая сила оставались в относительном избытке, а инвестиции и образуемый ими номинальный капитал – в относительном недостатке. На поверхности это явление выступает как перманентная безработица, текущий уровень которой зависит от стадии экономического цикла. Глядя на это явление со стороны рабочей силы, Маркс называл его *относительным перенаселением*. Глядя на это же явление со стороны капита-

ла и перефразируя Маркса, мы можем назвать это явление *относительным недоинвестированием*.

Как было сказано, все три оборота – рабочей силы, капитала, товаров и услуг – связаны между собой тройным решением предприятий и домохозяйств. Оборот рабочей силы, оборот номинального капитала, оборот товаров и услуг вместе образуют *оборот реального капитала*, в котором обмениваются друг на друга, находят друг друга рабочая сила и рабочие места. Мы будем называть этот тройной оборот, на одном конце которого предприятия привлекают инвестиции, на другом нанимают рабочих, а на третьем продают и покупают товары и услуги, *супероборотом*. В процессе супероборота происходит распределение прибавочной стоимости между собственниками рабочей силы, то есть рабочими, собственниками капитала, то есть капиталистами, и предпринимателями. Рабочие при этом получают заработную плату, капиталисты – процент, а предприниматели – доход. Относительное недоинвестирование ведет к тому, что в процессе супероборота часть прибавочной стоимости достается не работникам и предпринимателям как владельцам деятельной силы, а владельцам капитала в виде процента на капитал.

Заработная плата равна сумме необходимой стоимости и надбавки. Надбавка нужна для возрастания численности работников и сложности их труда. По мере роста энтропии рабочей силы прежняя надбавка постепенно становится ча-

стью необходимой стоимости и оказывается нужна новая надбавка, которая в свою очередь со временем *погружается* в необходимую стоимость. Необходимая стоимость выступает при этом как своего рода прожиточный минимум, величина которого постепенно растет. В свою очередь, процент на капитал нужен для возрастания массы средств производства, принадлежащих на праве собственности капиталистам.

Относительное недоинвестирование вытекает из того, что инвестиции не успевают за энвестициями, предложение рабочей силы постоянно оказывается больше, чем предложение рабочих мест, новые работники вступают в супероборот быстрее, чем новые рабочие места. Маркс считал, что избыточные энвестиции являются неотъемлемым условием капитализма, он объяснял относительное перенаселение вытеснением рабочих машинами и повышением органического строения капитала: «рабочее население, производя накопление капитала, тем самым в возрастающих размерах производит средства, которые делают его относительно избыточным населением» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 645). Решение этой проблемы Маркс видел в обобществлении средств производства, то есть в том, чтобы поставить средства производства под контроль общества, «отключив» капиталистический механизм накопления капитала. Однако, как мы видели, социализм не является устойчивым социально-культурным порядком в условиях расширенного самовоспроизводства, поскольку присущий ему механизм на-

копления капитала не создает условий для развертывания личных потребностей.

Вытеснение рабочих машинами не является единственной причиной относительного перенаселения. Основной причиной является рост населения. Мы видели, что рост населения и накопление капитала идут рука об руку, два этих процесса составляют сущность расширенного самовоспроизводства. Но рост населения не является раз навсегда данным процессом. Сложность рабочей силы ставит для него пределы. Необходимость долго учиться и обеспечивать общепринятый стандарт потребления приводит к тому, что люди не могут и не хотят заводить потомство. Вовлечение в производство все большей доли населения ведет к воспроизводству рабочей силы во все меньшем масштабе. Демонстративное потребление, на котором основывается капитализм, оказывается неустойчивым точно так же, как оказалось неустойчивым аскетическое личное потребление, лежавшее в основе социализма. Темпы роста мирового населения снижаются, а вместе с ними снижаются и темпы роста мирового ВВП, хотя эти процессы происходят медленно и их влияние поначалу остается незаметным.

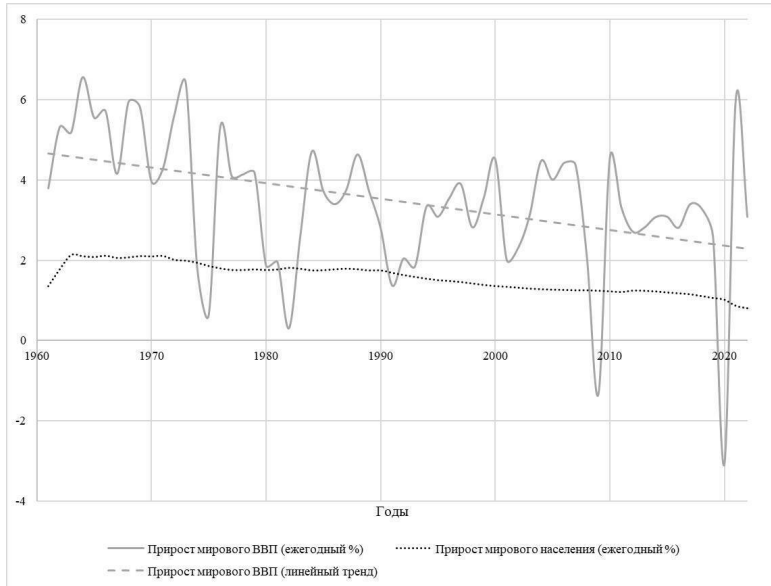


Иллюстрация 18. Ежегодные темпы прироста населения и мирового ВВП с 1961 года (источники данных: <https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.grow>; <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>)

Если предположить, что в условиях роста населения и накопления капитала общество *в принципе* может находить баланс между энвестициями и инвестициями, то недоинвестирование может быть связано как с перекосом расходов в пользу конечного потребления, а не сбережения, так и с теми помехами, которые препятствуют превращению сбережений

в инвестиции. Кейнс объяснял явление недоинвестирования психологическими причинами – предпочтением ликвидности, то есть стремлением избежать неопределенности и риска посредством запасаения денег. Решение проблемы недоинвестирования он видел в том, чтобы стимулировать инвестиции путем снижения нормы процента, а в случае, если такое снижение оказывается недостаточным – восполнять недостаток частных инвестиций за счет инвестиций общественного сектора. Позиция Кейнса отражала ставку на обобществление и управляемое обращение, которая была характерна для большей части XX века при решении ключевых социальных вопросов:

«... При нынешней организации рынков и при тех влияниях, которые на них господствуют, рыночная оценка предельной эффективности капитала может подвергаться таким колоссальным колебаниям, что их нельзя в достаточной мере компенсировать соответствующими изменениями нормы процента. Более того, соответствующие изменения на рынке ценных бумаг могут, как мы видели выше, оказать депрессивное влияние на склонность к потреблению как раз тогда, когда она более всего нужна. В условиях *laissez-faire* вряд ли поэтому можно избежать широких колебаний в размерах занятости без глубоких изменений в психологии рынка инвестиций, т. е. таких изменений, ожидать которых нет причин. На этом основании я делаю вывод, что регулирование объема текущих инвестиций оставлять в частных руках небез-

опасно» (Кейнс 2007, с. 292-293).

Шумпетер называл позицию Кейнса «теорией стагнации», поскольку из нее вытекает, что для капитализма будто бы характерна тенденция к избыточным сбережениям и кризисам из-за нехватки инвестиций. Шумпетер полагал, что на самом деле люди сберегают, чтобы инвестировать, а откладывают инвестирование лишь в низшей точке экономического цикла, когда не ждут ничего, кроме убытков. Именно в этой точке государственные расходы, пусть даже за счет дефицита бюджета, позволяют прорвать «порочный круг» понижательного кумулятивного процесса. Таким образом, отказ от инвестиций происходит *вследствие* кризиса, и не может быть его причиной. Шумпетер считал, что не имеют важного значения такие сбережения, которые предпринимаются на непредвиденный случай (см. Шумпетер 2007, с. 812-815). Однако сбережения в неинвестиционной форме – например, в форме наличных денег – делаются именно для этих целей, и их размер бывает значительным.

Во второй половине XX и начале XXI веков в капиталистических странах продолжался процесс «творческого разрушения», создания и распространения контрсмыслов, при этом механизация и автоматизация приводили к исключению работников из производства и создавали предпосылки для роста безработицы. Однако проблема безработицы становилась при этом менее острой – как вследствие естественных тенденций экономического развития (например, росла

занятость в сфере услуг, пока меньше поддающейся автоматизации, чем сфера товарного производства), так и вследствие государственной политики полной занятости (часть населения перевели на механизмы социального обеспечения – пособия по безработице и тому подобное). Пригодились и механизмы денежно-кредитной и фискальной политики, предложенные Кейнсом. Все это позволяло сгладить колебания в уровне занятости и приблизиться к уровню полной занятости:

«... Внедрение инноваций при плохом управлении может приводить не к процветанию, а давать прямо противоположный эффект. Сегодня в результате развития экономической науки мы намного лучше знаем, как нужно управлять экономикой в процессе внедрения инновационных идей. Ключевым моментом является обеспечение полной занятости. Этого можно добиться с помощью фискальной политики (снижение налогов или увеличение расходов – расширение масштабов государственного инвестирования особенно эффективно стимулирует экономику), когда денежно-кредитная политика (понижение процентных ставок или расширение предложения кредитов) не помогает. И денежно-кредитная, и фискальная политика стимулирует совокупный спрос, а при наличии достаточных стимулов экономика всегда обеспечивает полную занятость» (Стиглиц 2020, с. 164).

Что такое «полная занятость»? Это тот уровень занятости, при котором обеспечивается равенство эффективного

и потенциального спроса, то есть отсутствует циклическая безработица. Милтон Фридман в своем докладе 1967 года «Роль денежной политики» назвал уровень безработицы, соответствующий полной занятости, «естественным уровнем». Фридман использовал термин «естественный» по той же причине, что и Виксель – чтобы отделить друг от друга действие реальных (стоимостных) и денежных (ценовых) сил. При естественном уровне безработицы достигается общее равновесие, а реальная единица заработной платы, то есть единица заработной платы, очищенная от краткосрочных изменений цен, растет в соответствии с темпами роста производительности:

«В любой момент времени существует некоторый уровень безработицы, обладающий тем свойством, что он соответствует равновесию в структуре реальных ставок заработной платы. При таком уровне безработицы реальная ставка заработной платы в среднем имеет тенденцию повышаться с “нормальной” долгосрочной скоростью, т. е. со скоростью, которая может поддерживаться неопределенно долгое время, пока накопление капитала, технологические усовершенствования и т. д. остаются в своих долгосрочных трендах ... Иными словами, “естественный уровень безработицы” – это уровень, который был бы определен вальрасовской системой уравнений общего равновесия при условии, что в них заложены действительные структурные характеристики рынков труда и товаров» (Friedman 1968, p. 8).

Само по себе вальрасовское равновесие – это лишь равенство эффективного спроса и эффективного предложения, оно не обеспечивает повышение единицы заработной платы с «нормальной» скоростью. Для соответствия действительным структурным характеристикам рынков равновесие должно быть *равновесием полной занятости* – безработица, как и процент на капитал, должны находиться на *естественном уровне*, то есть эффективный и потенциальный спросы должны быть равны друг другу. Кумулятивный процесс Викселя – это процесс поиска естественной нормы процента и естественного уровня занятости, то есть поиск равновесия полной занятости.

Фридман указывал, что естественный уровень безработицы не является постоянным и неизменным (Friedman 1968, р. 9). Хотя этот показатель не является непосредственно наблюдаемой величиной, некоторые исследования делают вывод о его снижении начиная с 1980-х годов (см. Şahin 2021). Гудхарт и Прадхан видят причину снижения естественного уровня безработицы в уменьшении рыночной власти рабочих:

«Милтон Фридман популяризировал концепцию естественного уровня безработицы. Но этот уровень не постоянен. Возможно, лучшее его определение состоит в том, что это уровень безработицы, при котором рабочие соглашались на такие темпы роста реальной заработной платы, которые обеспечиваются их собственной растущей производи-

тельностью. Отсюда следует, что чем слабее рыночная власть рабочих, тем ниже будет этот уровень. Поскольку рыночная власть рабочих и членство в профсоюзах упали, упал и естественный уровень безработицы» (Goodhart and Pradhan 2020, p. 15).

Сам Фридман считал, что естественный уровень безработицы может понижаться по мере снижения транзакционных издержек на рынке труда: «Улучшения на биржах труда, повышение доступности информации о вакансиях и о предложении рабочей силы и так далее ведут к снижению естественного уровня безработицы» (Friedman 1968, p. 9).

Мы рассматриваем снижение естественного уровня безработицы как одну из сторон уменьшения относительного перенаселения, или, что то же самое, относительного недоинвестирования. Уменьшение относительного перенаселения происходит по двум причинам. Первой, более долгосрочной, причиной является замедление роста мирового населения. Второй, более краткосрочной, – политика полной занятости. Интересным является вопрос о взаимосвязи этих причин. Например, политика полной занятости, вовлекая женщин в состав рабочей силы, может вести к уменьшению рождаемости. В целом этот вопрос требует дополнительного анализа.

Уменьшение относительного недоинвестирования ведет к снижению как естественного уровня безработицы, так и естественной нормы процента. Политика полной занятости

не только ограничивает циклические колебания уровня безработицы и нормы процента, но и ведет к их снижению. Процент на капитал – это часть прибавочной стоимости, компенсация за риск. Историческая тенденция к разделению риска ведет к тому, что величина риска оказывается связана с масштабами накопления капитала: чем больше величина капитала и чем больше разделены риски, тем больше риска капитал готов на себя принимать. Риск понижается тогда, когда процент на капитал гарантируется обществом, что и происходит на практике в форме политики полной занятости – государственного регулирования и интервенций центробанков по всему миру.

Обратное разделение рисков и финансиализация

Тенденция к понижению естественной нормы процента ведет к финансиализации, то есть образованию навеса номинального капитала. Финансиализация означает, что в балансе капиталистической системы в качестве *актива* все больше выступает *не реальный капитал* в его формах производственного, товарного и денежного капиталов, а *номинальный капитал* – акции, облигации, закладные и иные финансовые инструменты и их производные. Номинальному капиталу на пассивной стороне все больше противостоит тот же номинальный капитал на активной стороне. Это ведет к на-

рушению работы номинального капитала, функция которого в рамках общества-системы состоит в обеспечении перетока капитала и прибылей между отраслями и предприятиями реального сектора.

Финансиализация имеет два источника. Во-первых, она происходит из *роста мирового капитала* и возрастающей необходимости делить его риски. Разделение акций, облигаций, закладных, страховых полисов в форме разного рода деривативов является способом справиться с растущими рисками. Во-вторых, финансиализация происходит из-за *снижения* рисков и соответствующего снижения нормы процента. Чем больше делятся риски и снижается процент от инвестиций в реальный капитал, тем выше становится готовность собственников капитала инвестировать в высокорисковые финансовые спекуляции. Разделение рисков в реальном секторе ведет к снижению процента, а снижение процента ведет к обратному разделению рисков в инвестиционном секторе. Этот порочный круг является причиной и сущностью финансиализации.

«... С 1970–1980-х годов прослеживается мощная тенденция к финансиализации экономики и структуры имущества, в результате которой масса активов и пассивов, принадлежащая различным категориям (домохозяйствам, компаниям, управленческому аппарату), увеличивалась еще быстрее, чем чистая стоимость имущества. В начале 1970-х годов общий объем финансовых активов и пассивов не превышал че-

тырех-пяти лет национального дохода в большинстве стран. В начале 2010-х годов он, как правило, составляет от 10 до 15 лет национального дохода (в Соединенных Штатах, Японии, Германии и Франции) или даже более 20 лет в случае Великобритании, что является абсолютным историческим рекордом. Это отражает беспрецедентное развитие взаимного участия финансовых и нефинансовых компаний одной страны (и прежде всего значительное раздувание балансов банков, несравнимое с ростом их собственных фондов), а также взаимоотношений между странами» (Пикетти 2015, с. 198-199).

Из какой деятельности извлекают свои доходы финансовые инвесторы? Известными примерами являются обратный выкуп акций, потребительское кредитование, вложения в цифровые валюты, торговля финансовыми деривативами и прочее. 90% жителей США со средними и низкими доходами занимают у 1% богатейших американцев на потребление (см. Mian, Straub, and Sufi 2021, p. 2245). Доходы от номинальных активов являются отчасти результатом перетока прибавочной стоимости, а отчасти – доходами от финансовой пирамиды, в которой вложения новых инвесторов являются источником для выплаты доходов старым инвесторам. В нормальных условиях экономических циклов финансовые пирамиды разрушаются в ходе кризисов, но в период, начавшийся с 1980-х годов, этому препятствовали два фактора:

- до 2008 года – великое воссоединение, которое обеспе-

чило огромный приток прибыли и капитала из стран периферии в страны ядра; в этот период циклический механизм оказался по существу сломан;

● начиная с 2008 года – политика количественного смягчения, которую проводят страны ядра; эта политика, осуществляемая за счет государственного долга, направлена на поддержание полной занятости, без которой весь капиталистический порядок оказывается под угрозой коллапса.

Правительства стран Запада могут маневрировать, увеличивая или уменьшая заимствования и финансовые вливания, но не могут полностью отказаться от политики полной занятости, которая ведет к снижению нормы процента, финансиализации и в конечном счете национальному банкротству. Почему политику полной занятости все тяжелее осуществлять с течением времени?

«Дело в том, что бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскать значительно более широкие возможности для инвестирования, с тем чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов» (Кейнс 2007, с. 64).

Инвестиции осуществлялись проще, когда предприниматели могли рассчитывать на рост потребительского спроса

и предложения труда по мере увеличения населения. Однако с прекращением роста населения готовность инвестировать в реальный капитал падает, на место предпринимательства приходит спекуляция на рынке номинального капитала. В богатых обществах выгоднее инвестировать в финансовые рынки, чем в производство. Кейнс полагал, что капиталисты накапливают капитал в денежной форме по мотивам предпочтения ликвидности. Эта характеристика особенно актуальна для общества позднего капитала, когда сокращение рождаемости и замедление роста сложности рабочей силы приводят к тому, что реальные инвестиции приносят все меньшую отдачу. Это побуждает владельцев капитала инвестировать в номинальные активы и предметы роскоши, стоимость которых растет по мере роста инвестиций, а не падает, как это характерно для инвестиций в реальные активы.

Имеется достаточное количество теорий, сводящих финансиализацию к особенностям места и времени, а не к тенденциям расширенного самовоспроизводства, взятым в целом. Например, Гудхарт и Прадхан связывают образование «долговой ловушки» с недостаточной фискальной экспансией со стороны правительств на этапе «великого воссоединения»: в ситуации, когда сбережения в Китае превышали прогнозируемые инвестиции, министры финансов не хотели увеличения государственных дефицитов для компенсации профицитов в потребительском секторе (Goodhart and Pradhan 2020, p. 96). Поскольку правительства не действова-

ли фискальными инструментами, центральным банкам пришлось прибегнуть к денежной экспансии, понижению ставок и накачке экономики деньгами с целью компенсировать дефляцию, вызванную воссоединением, что привело к падению номинальных и реальных ставок и долговому буму (Goodhart and Pradhan 2020, p. 163). Однако причины, думается, лежат глубже.

Тома Пикетти (Пикетти 2015, с. 43 и др.) полагает, что когда предприниматели превращаются в рантье, а накопленный капитал воспроизводит себя быстрее, чем увеличивается производство, тогда углубляется социальное неравенство, что является угрозой для общества:

«Динамическая эволюция рыночной экономики и частной собственности, предоставленных самим себе, содержит в себе существенные силы сближения, связанные прежде всего с распространением знаний и навыков, и мощные силы расхождения, которые могут стать угрозой для наших демократических обществ и для лежащих в их основе ценностей социальной справедливости. Главная дестабилизирующая сила обусловлена тем, что частная доходность капитала r может заметно и в течение длительного времени превышать темпы роста дохода и производства g » (Пикетти 2015, с. 585).

Пикетти проводит параллели между финансиализацией конца XX – начала XXI века и так называемой «прекрасной эпохой», которая предшествовала Первой мировой вой-

не. Для обоих периодов характерен рост социального неравенства. При этом Джованни Арриги ранее показал, что финансовализация повторяется в каждом следующем системном цикле накопления капитала (Арриги 2006, с. 398 и др.). Если капитал растет быстрее, чем растет добавленная стоимость, то это означает, что капитал «отъедает» часть прибавочной стоимости от деятельности, что номинальный капитал растет быстрее, чем человеческий капитал. Но это, в свою очередь, означает, что масса средств деятельности растет быстрее, чем способность субъектов деятельности применять эти средства. Эта ситуация *la belle époque* («прекрасной эпохи») не может быть устойчивой, она характерна для *этапа финансовой экспансии*, то есть для того этапа системного цикла накопления, в течение которого накопление номинального капитала подготавливает следующий этап цикла – *этап реальной экспансии*, этап расширения торговли и производства. Арриги показал, что перенакопление является финальной стадией любого системного цикла накопления капитала (см. Арриги 2006, с. 295-296). Отличие же нынешнего цикла от предыдущих состоит в том, что он завершается не только финансовализацией, но и сокращением, а затем прекращением роста мирового населения.

Увеличение заимствований населения, корпораций и государств ведет к образованию долгового навеса. Долговой навес – часть номинального капитала, его накопление связано с увеличением доли заемного капитала в совокупном ка-

питале. Вопреки практической финансовой интуиции (верной для корпорации, но не для экономики в целом), чем выше доля заемного капитала относительно собственного, тем ниже отдача. Атиф Миан с коллегами выдвинули теорию «долгового спроса», согласно которой растущая долговая нагрузка приводит к более низкому совокупному спросу и, следовательно, к снижению естественной процентной ставки (см. Mian, Straub, and Sufi 2021, p. 2243-2244).

Исторически накопление капитала ведет к снижению естественной нормы процента, финансиализация *противодействует* этому снижению. Когда Пикетти отмечает, что в долгосрочном плане не существует тенденции ни к повышению, ни к понижению чистой доходности на капитал, он не учитывает, что в последние десятилетия эта доходность складывается из двух частей – из процентов на капитал, вложенный в реальный сектор, и из доходов от финансового предпринимательства. И что без финансовых прибылей чистая доходность была бы значительно ниже текущих 3-4% годовых с учетом инфляции.

Финансиализация не является прихотью капиталистов, вытекающей из их желания поддерживать привычный уровень доходов. В ситуации, когда рост населения сокращается, относительное перенаселение уменьшается, а правительства проводят политику полной занятости, стабильность на рынке номинального капитала оказывается невозможна, поскольку этот рынок испытывает постоянный приток прибы-

ли, не находящей себе применения в производстве с его растущими затратами на труд, и не может перетекать в те страны и отрасли, которые не соответствуют новым требованиям к риску. В результате номинальный капитал замыкается сам в себе, раздувая «пирамиду долга». Вместо инвестиций в бедные страны происходит накачивание деньгами одних и тех же номинальных «точек роста» в богатых странах.

В поздней стадии расширенного самовоспроизводства на место реального перепроизводства приходит перепроизводство номинального капитала. Если Великая депрессия была связана с перепроизводством товаров, то Великая рецессия оказывается связана с перепроизводством финансовых инструментов. Чрезмерные долги не могут быть возвращены за счет доходов от инвестиций (энвестиций, анвестиций), произведенных на эти заимствования. Государство как кредитор последней инстанции собирает долги на свой баланс – лишь откладывая последствия.

Возрастание капитала и его пределы

Расширенное самовоспроизводство эволюционирует, поднимаясь по склонам адаптивного ландшафта смыслов. Подъем происходит на вершины технологической, организационной и психологической сложности. В конечном счете усложнение смыслов подходит к пределам, установленным природой человека и человеческого общества. В зоне наи-

большого риска оказываются те процессы, которые наиболее сильно поднялись в своей сложности относительно сложности общества-системы в целом. Прежде всего это касается сложности финансовой системы и номинального капитала. Коммерческое общество приходит к пределу расширения, и обнаруживается, что дальнейшая эволюция смыслов, их глобальное разделение, умножение и сложение, невозможны в рамках прежних социально-культурных условий. Процесс глобализации рынков не прекращается, но для его продолжения необходимо найти новые основания, на которых могли бы расти смыслы.

Внутри самого расширенного самовоспроизводства противостоят тенденции, которые ведут к его завершению, и тенденции, которые позволяют ему продолжаться. Маркс считал, что тенденция нормы прибыли к понижению приведет к гибели капитализма, но он не учел, что растет не только сложность реального, но и сложность человеческого капитала, а этот процесс противодействует тенденции нормы прибыли к понижению. Замедление роста населения с 1970-х годов должно было вести к кризису системы прибавочной стоимости, однако великое воссоединение – возвращение социалистических стран в капиталистическую систему – расширило промышленную резервную армию и привело к повышению нормы прибавочной стоимости.

Снижается норма процента на капитал, но и здесь есть две тенденции. Корпоративный капитализм тормозит снижение

нормы процента тем, что он подрывает основы предпринимательства, то есть разделения рисков. Рост капитала требует акционирования, но акционирование отделяет собственность от деятельности, устраняя активных капиталистов. «... Самый фундамент частной собственности и свободных договорных отношений стирается в государстве, в котором с этического горизонта людей исчезают самые энергичные, самые практичные, самые содержательные человеческие типы» (Шумпетер 2008, с. 522-523). Предпринимательство из прорывного процесса, основанного на личной инициативе, на самодеятельности, превращается в рутинный процесс, основанный на механических и автоматических процедурах:

«Поскольку капиталистическое предпринимательство в силу собственных достижений имеет тенденцию автоматизировать прогресс, мы делаем вывод, что оно имеет тенденцию делать самое себя излишним – рассыпаться под грузом собственного успеха. Совершенно обюрократившиеся индустриальные гиганты не только вытесняют мелкие и средние фирмы и “экспроприируют” их владельцев, но в конечном итоге вытесняют также и предпринимателя и экспроприируют буржуазию как класс, который в этом процессе рискует потерять не только свой доход, но, что гораздо более важно, и свою функцию» (Шумпетер 2008, с. 515).

Творческое разрушение превращается в творческое саморазрушение: «капиталистической системе органически присуща тенденция к саморазрушению, которая на ранних ста-

диях вполне может проявляться в виде тенденции к торможению прогресса» (Шумпетер 2008, с. 546). Разделяя риски, предприниматели понижают процент на капитал. Следствием становится финансиализация – перераспределение предпринимательского дохода в пользу дохода на капитал (финансовых прибылей), упадок реальных инвестиций, снижение буфера между предприятием и неопределенностью среды. Предприятия без предпринимателей превращаются в титулы собственности:

«Капиталистический процесс, подменяя стены и оборудование завода простой пачкой акций, выхолащивает саму идею собственности. Он ослабляет хватку собственника, некогда бывшую такой сильной, – законное право и фактическую способность распоряжаться своей собственностью по своему усмотрению. В результате держатель титула собственности утрачивает волю к борьбе – борьбе экономической, физической и политической за “свой” завод и свой контроль над этим заводом, он теряет способность умереть, если потребуется, на его пороге. И это исчезновение того, что можно назвать материальной субстанцией собственности, – ее видимой и осязаемой реальности, – влияет не только на отношение к ней ее держателей, но и на отношение рабочих и общества в целом» (Шумпетер 2008, с. 524).

В древности смыслы появились для того, чтобы люди смогли выжить, но постепенно люди стали жить, чтобы появлялись смыслы. В аграрном производстве люди воспроизво-

дили самих себя благодаря земле, ручному труду и применению животных, их выживание основывалось на *силах природы*. Промышленное производство позволяет применять искусственные силы, *силы технологии*. «По своей сущности, технология – это программирование природы» (Arthur 2011, p. 203). При этом парадоксальным образом по мере роста своей сложности технологии становятся тем явлением, которое люди не могут программировать по своему выбору, и люди хотят вернуться к природе. «Наша глубочайшая надежда, как людей, связана с технологиями; но самое глубокое доверие мы испытываем к природе» (Arthur 2011, p. 11). Природа больше не может оставаться лишь средой, которая является средством для самовоспроизводства людей. Эксплуатация природы ставит под угрозу ту цель, ради которой возникли смыслы – сохранение человеческого рода. Но главным природным ограничением оказывается не *окружающая среда*, а сам человек как *живое существо*, его ограниченная способность поддерживать растущую социально-культурную сложность. Безудержный рост населения больше не может продолжаться. Люди и их материальные потребности достигают пределов, установленных природой самого человека и возможностями среды.

Капиталистический (бес)порядок с его контрнормами подрывает тот защитный традиционный слой, в котором укоренено общество-система. «Капиталистический порядок не только опирается на подпорки, сделанные из некапиталисти-

ческого материала, но и энергию свою черпает из некапиталистических моделей поведения, которые в то же время он стремится разрушить» (Шумпетер 2008, с. 546). Мораль и семья – элементы традиционного социально-культурного порядка, на которых основывается капитализм, которые подрываются капитализмом и без которых капитализм не может выжить. Дети значат меньше, чем они значили прежде. Бездетные и однодетные браки, впервые возникшие в среде буржуазии и интеллектуалов, распространяются на все общество из-за сплошной рационализации жизни, которая является одним из результатов капиталистической эволюции:

«Как только урок утилитарного отношения к жизни усвоен и мужчины и женщины перестают принимать как должное традиционные роли, уготованные им их социальным окружением, как только они приобретают привычку взвешивать все плюсы и минусы, связанные с любым предпринятым ими шагом, – иначе говоря, как только они начинают пользоваться в своей личной жизни некой негласной системой учета издержек – они неизбежно начинают понимать, на какие жертвы им придется пойти, если они решатся создать семейные узы и завести детей, а также то, что в современных условиях дети уже не являются экономическим активом, если только речь не идет о семьях крестьян или фермеров. Эти жертвы не ограничиваются теми, которые можно измерить деньгами, но включают также и неизмеримый ущерб комфорту, беззаботности и возможности наслаждаться альтернативными

занятиями, привлекательность и разнообразие которых все время растет, – а радости материнства и отцовства, с которыми эти альтернативы сравниваются, подвергаются все более и более критическому анализу» (Шумпетер 2008, с. 542).

Рациональный выбор как выбор *контрфактов и норм* на основании *контрнорм* ведет в конечном счете к разложению всякой нормативности, всякой единой социальности, к гибели общепризнанных богов и героев, к разложению всякой культуры на ряд контркультур, то есть к распаду всякого общества на ряд контробществ, кризису единого смысла и опыта – и в итоге к кризису расширенного сознания, выросшего из традиционного, единого смысла и опыта. «Разрушая докапиталистический каркас общества, капитализм, таким образом, сломал не только преграды, мешавшие его прогрессу, но и те опоры, на которых он сам держался» (Шумпетер 2008, с. 520).

Гонка с неопределенностью оказывается похожа на любую другую гонку: чем быстрее едешь, тем больше шансов выиграть у конкурентов, но и тем больше шансов свернуть себе шею. Это же верно и для рационального выбора: чтобы быстрее расти, нужно больше контрнорм, но они ведут к разрушению самих основ общества. Рациональный выбор ускоряет эволюцию смыслов и повышает их эффективность за счет более полного использования природных и культурных эффектов. Но рациональный выбор также подрывает нормы и традиционный порядок, а государство – элемент традици-

онного порядка. Капитализм приспособливает государство к своим нуждам, но не может изменить основополагающего принципа государства. Государство основано не на утилитарных мотивах и прибыли. «Государство» Платона посвящено не деньгам, а справедливости.

Если, по выражению Шумпетера, «капитализм губят его собственные достижения» (Шумпетер 2008, с. 364), то социализм является попыткой завершить капитализм *до того*, как он достигнет всего, чего может достичь. Однако опыт показывает, что преждевременное завершение невозможно. Социализм XX века не был исторической альтернативой капитализму, он был лишь его оборотной стороной. Социализм и капитализм были лишь двумя разновидностями расширенного самовоспроизводства: капитализм как децентрализованный капитал и социализм как капитал централизованный. Тот и другой основывались на наемном труде, на росте рабочей силы и присвоении прибавочной стоимости как условиях своего функционирования.

Продолжение самовоспроизводства в расширенном масштабе требует, чтобы росли и численность, и сложность рабочей силы. Однако этот безудержный рост наталкивается на природные и социально-культурные пределы. Именно время человеческой жизни оказывается по-настоящему ограниченным ресурсом. Природные ресурсы в длительном периоде не являются ограничением для потребления, возможности их использования ограничены только нашими знаниями. Одна-

ко здесь и сейчас природа является ограничением для самовоспроизводства людей, именно природа является тем препятствием, в которое упирается рост душевого ВВП в богатых странах. Выравнивание душевого ВВП между странами является неизбежностью, а борьба с этой тенденцией грозит стать трагедией в полном соответствии с ее древнегреческим каноном, в котором каждый шаг в сторону от неизбежного будет только приближать к нему.

Поразительным образом продолжают действовать, оживают вновь и усиливаются те тенденции, которые, как считалось на протяжении XX века, ведут к обобществлению: концентрация и централизация производства, сосредоточение рыночной власти в руках 0,1% корпораций, снижение темпов роста ВВП и нормы процента, государственное управление экономикой. То, что Шумпетер писал в 1940-е годы, становится более актуально в 2020-е:

«... Экономический процесс, как и сама человеческая душа, имеет тенденцию социализироваться. Иначе говоря, постепенно складывается все больше технологических, организационных, коммерческих, административных и психологических предпосылок социализма. Стоит еще раз напомнить, что нас ждет в будущем, если эта тенденция и дальше будет развиваться. Бизнес, за исключением аграрного сектора, будет контролироваться небольшим слоем бюрократизированных корпораций. Экономический рост замедлится, он станет предсказуемым и планируемым. Процентные ставки

будут поддерживаться на уровне, приближающемся к нулю, причем не только временно, под воздействием государственной политики, а постоянно, вследствие сокращения инвестиционных возможностей. Промышленная собственность и управление деперсонифицируются – право собственности постепенно сведется к владению акциями и облигациями, а управленческая верхушка по складу мышления все больше сблизится с государственными служащими. Капиталистическая мотивация и капиталистические стандарты неуклонно сойдут на нет» (Шумпетер 2008, с. 611).

Имея опыт XX века, мы знаем, что социализм не является ответом на стоящие перед нами вызовы. Мы знаем, что это не путь в будущее, а путь в тупик. Но у этих проблем нет решения и в рамках капиталистического (бес)порядка, основанного на номинальном капитале и проценте на капитал. Расширенное самовоспроизводство теряет свои основания из-за прекращения роста мирового населения. Капитал входит в противоречие с самим собой: прибавочная стоимость по-прежнему создается, но ее некуда вкладывать – не хватает новых дополнительных работников. Результатом становятся переток прибавочной стоимости из производства в пирамиду номинального капитала и ее коллапс.

Однако социально-культурная эволюция не останавливается. «Капиталистический процесс не только разрушает свою собственную институциональную структуру, но и создает условия для возникновения иной структуры. На-

верное, все-таки разрушение – не совсем удачное слово. Возможно, мне следовало бы говорить о трансформации» (Шумпетер 2008, с. 547). Коммерческое общество гонится за возрастанием номинального капитала – посредством роста населения и развертывания его потребностей, расширения производства и накопления процентов. И именно номинальный капитал ставит пределы для коммерческого общества:

«Настоящий предел капиталистического производства – это сам капитал, а это значит: капитал и самовозрастание его стоимости является исходным и конечным пунктом, мотивом и целью производства; производство есть только производство для капитала, а не наоборот: средства производства не являются просто средствами для постоянно расширяющегося процесса жизни общества производителей» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. 1, с. 274).

В процессе гонки капитал черпает энергию из природных и социально-культурных сил людей, из их способности самовоспроизводиться посредством смыслов. Капитал интегрирует все силы людей в единое общество-систему, которое постепенно приходит к пределу своего развития. В этом пределе коммерческое общество больше не может расширенно воспроизводить себя – ни свое население, ни свой номинальный капитал – и трансформируется в иной тип общества. В третьей части книги мы попытаемся заглянуть за горизонт и описать, в чем состоит этот иной тип общества и как люди

могут воспроизводить себя в нем.

Список литературы

Аглиетта, М и А. Орлеан. 2006. *Деньги между насилием и доверием*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.

Алтер, Дж. и Г. Кларк 2013. Демографический переход и человеческий капитал. В Бродберри, С. и К. О'Рурк (ред.). *Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени*. Том 1. С. 75-115. М.: Изд-во Института Гайдара.

Арриги, Дж. 2006. *Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени*. М.: Издательский дом «Территория будущего».

Беккер, Г. 2003. *Человеческое поведение: экономический подход*. М.: ГУ ВШЭ.

Бем-Баверк, О. 2010. *Капитал и процент. Том II: Позитивная теория капитала; Том III: Экскурсы*. Челябинск: Социум.

Бодрийяр, Ж. 2006. *Общество потребления. Его мифы и структуры*. М.: Республика, Культурная революция.

Валлерстайн, И. 2015-2016. *Мир-система Модерна*. 4 тома. М.: Университет Дмитрия Пожарского.

Вальрас, Л. 2000. *Элементы чистой политической экономики*. М.: Изограф.

Варга, Е. С. 1991. Вскрыть через 25 лет. *Полис. Политические исследования* (2), 177-183; (3), 148-163.

Вебер, М. 1990. *Избранные произведения*. М.: Прогресс.

Веблен, Т. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.

Галор, О. 2022. *Путь человечества. Истоки богатства и неравенства*. М.: Издательство АСТ: CORPUS. Оригинал: Galor, O. 2022. *The Journey of Humanity: The Origins of Wealth and Inequality*. Penguin Random House.

Гареньяни, П. 2010. Капитал в неоклассической теории. Некоторые замечания. *Финансы и бизнес* 6 (3), 4-19.

Гегель, Г. 1993. *Лекции по философии истории*. СПб.: Наука.

Гребер, Д. 2020. *Бредовая работа. Трактат о распространении бессмысленного труда*. М.: Ад Маргинем Пресс.

Гэлбрейт, Дж. К. 2008. *Новое индустриальное общество. Избранное*. М.: Эксмо.

Гюго, В. 1953-1956. *Собрание сочинений*. 15 томов. М.: Государственное издательство художественной литературы.

Деннисон, Т. и Дж. Симпсон 2013. *Сельское хозяйство*. В Бродберри, С. и К. О'Рурк (ред.). *Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени*. Том 1. С. 233-258. М.: Изд-во Института Гайдара.

Ильин, И. А. 2006. *Собрание сочинений: Справедливость или равенство?* М.: ПСТГУ.

Кант, И. 1963-1966. *Собрание сочинений*. 6 томов. М.: Мысль.

Капица, С. П. 2009. *Общая теория роста человечества*. М.: ММВБ.

Кейнс, Д. М. 2007. *Общая теория занятости, процента и денег. Избранное*. М.: Эксмо. Оригинал: Keynes, J. M. 2018. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Palgrave Macmillan.

Клауэр, Р. 2007. Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка. В Кейнс, Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег. Избранное*. С. 385-410.

Кондратьев, Н. Д. 2002. *Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды*. М.: Экономика.

Коуз, Р. 2007. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство.

Коулман, Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность* (3), 122-139.

Ленин, В. И. 1967-1975. *Полное собрание сочинений*. 55 томов. 5-е изд. М.: Издательство политической литературы.

Леонтьев, В. 1990. *Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика*. М.: Политиздат.

Ливи Баччи, М. 2010. *Демографическая история Европы*. СПб.: Александрия.

Лукас, Р. 2013. *Лекции по экономическому росту*. М.: Издво Института Гайдара.

Мамфорд, Л. 2001. *Миф машины. Техника и развитие человечества*. М.: Логос.

Манн, М. 2018-2019. *Источники социальной власти*. 4 тома. М.: Издательский дом «Дело».

Мао Цзедун. 1975-1976. *Выступления и статьи Мао Цзе-*

дуна разных лет, ранее не публиковавшиеся в печати. 6 выпусков. М.: Прогресс.

Маркс, К. и Ф. Энгельс. 1954-1981. *Сочинения*. 50 томов. 2-е изд. М.: Государственное издательство политической литературы. Оригинал: Marx, K. und F. Engels 1956-1990. *Werke*. 43 Bände. Berlin: Dietz Verlag.

Маркузе, Г. 1994. *Одномерный человек*. М.: REFL-book. Оригинал: Marcuse, H. 2006. *One-Dimensional Man: Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society*. London and New York: Routledge Classics.

Маршалл, А. 2007. *Основы экономической науки*. М.: Эксмо.

Менгер, К. 2005. *Избранные работы*. М.: Издательский дом «Территория будущего».

Меткалф, Б. 2014. Закон Меткалфа сорок лет спустя после рождения Ethernet. *Открытые системы*. СУБД. 2014 (1).

Мизес, Л. 1994. *Социализм. Экономический и социологический анализ*. М.: Catallaxy.

Миланович, Б. 2022. *Капитализм и ничего больше: будущее системы, которая правит миром*. М.: Издательство Института Гайдара.

Мокир, Дж. 2017. *Просвещенная экономика. Великобритания и промышленная революция 1700–1850 гг.* М.: Изд-во Института Гайдара.

Мэддисон, Э. 2012. *Контуры мировой экономики в 1-2030*

22. *Очерки по макроэкономической истории*. М.: Изд. Института Гайдара.

Найт, Ф. 2003. *Риск, неопределенность и прибыль*. М.: Дело.

Народное хозяйство СССР. 1922 – 1982: Юбилейный статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1982.

Нил, Л. и Дж. Уильямсон. 2021. Будущее капитализма. В Нил, Л. и Дж. Уильямсон (ред.). *Кембриджская история капитализма*. Том 2. С. 739-763. М.: Издательство Института Гайдара.

Новожилов, В. В. 1995. *У истоков подлинной экономической науки*. М.: Наука.

Норт, Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

Норт, Д. 2010. *Понимание процесса экономических изменений*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.

О’Брайен, П. К. 2021. Сравнение процессов формирования государств и перехода к новой экономике в Англии, Европе и Азии. В Нил, Л. и Дж. Уильямсон (ред.). *Кембриджская история капитализма*. Том 1. С. 477-536. М.: Издательство Института Гайдара.

Патинкин, Д. 2004. *Деньги, процент и цены. Соединение теории денег и теории стоимости*. М.: Экономика.

Пикетти, Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ад Маргинем.

Поланьи, К. 2014. *Великая трансформация: политиче-*

ские и экономические истоки нашего времени . СПб.: Алетейя. Оригинал: Polanyi, K. 2001. *The Great Transformation: the Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, Massachusetts: Beacon Press.

Розанваллон, П. 2007. *Утопический капитализм. История идеи рынка*. М.: Новое литературное обозрение. Оригинал: Rosanvallon, P. 1999. *Le Capitalisme utopique: Histoire de l'idée de marché*. Éditions du Seuil.

Румянцев А. М. и др. 1972-1980. *Экономическая энциклопедия. Политическая экономия* . 4 тома. М.: Советская энциклопедия.

Сапир, Ж. 2022. Станет ли плановая экономика нашим будущим? *Проблемы прогнозирования* (6), 6-26.

Система национальных счетов 2008. Нью-Йорк: Статистический отдел ООН, 2012.

Смил, В. 2020. *Энергия и цивилизация*. М.: Эксмо. Оригинал: Smil, V. 2017. *Energy and civilization: a history*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Смит, А. 1962. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Издательство социально-экономической литературы. Оригинал: Smith, A. 1954-1957. *The Wealth of Nations*. 2 volumes. London: J. M. Dent & Sons Ltd.; New York: E. P. Dutton & Co Inc.

Сраффа, П. 1999. *Производство товаров посредством товаров*. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

Сталин, И. В. 1952. *Экономические проблемы социализма*

в СССР. Госполитиздат.

Стиглиц, Дж. 2020. *Люди, власть и прибыль: Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства*. М.: Альпина Паблишер.

Фуруботн, Э. и Р. Рихтер. 2005. *Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. унта.

Хайек, Ф. А. 1992. *Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма*. М.: Новости.

Хайек, Ф. А. 2020. *Индивидуализм и экономический порядок*. Москва; Челябинск: Социум.

Хиршман, А. О. 2012. *Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа*. М.: Изд. Института Гайдара.

Шиллер, Р. 2013. *Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками*. М.: Альпина Паблишер.

Шумпетер, Й. А. 2008. *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия*. М.: Эксмо.

Acemoglu, D. and J. Robinson. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Profile Books. Русский перевод: Аджемоглу, Д. и Дж. А. Робинсон. 2015. *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты*. М.: Издательство АСТ.

Arthur, W. B. 2011. *The Nature of Technology*. N. Y.: Free

Press.

Bauman, Z. 1973. *Culture as Praxis*. London and Boston: Routledge & Kegan Paul.

Benjamin, C. 2016. *The Big History of Civilizations*. Course Guidebook. Retrieved from www.thegreatcourses.com.

Boserup, E. 1981. *Population and Technological Change: A Study of Long-Term Trends*. The University of Chicago Press.

Chandler, A. D. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press.

Chen, S. and J. Ks. Kung. 2016. Of Maize and Men: The Effect of a New World Crop on Population and Economic Growth in China. *Journal of Economic Growth* (21), 71–99.

Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press.

Cohen, A. J. 2003. The Hayek/Knight Capital Controversy: The Irrelevance of Roundaboutness, or Purging Processes in Time? *History of Political Economy*. 35 (3). 469-490.

Drezner, D. W. 2013 *Foundations of Economic Prosperity*. Course Guidebook. Retrieved from www.thegreatcourses.com.

Friedman, M. 1968. The Role of Monetary Policy. *The American Economic Review*. 58 (1). 1-17.

Goldin, C. and L. F. Katz. 2008. *The Race Between Education and Technology*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press.

Goodhart, C. and M. Pradhan. 2020. *The Great Demographic Reversal: Ageing Societies, Waning Inequality, and an Inflation*

Revival. Palgrave Macmillan.

Grossman, G. and E. Oberfield. 2022. The Elusive Explanation for the Declining Labor Share. *Annual Review of Economics*. 14(1). 93-124.

Harreld, D. H. 2016. *An Economic History of the World since 1400*. Course Guidebook. Retrieved from www.thegreatcourses.com.

Hobson, J. M. 2004. *The Eastern Origins of Western Civilization*. N. Y.: Cambridge University Press.

Jones, B. 2014. *The Knowledge Trap: Human Capital and Development Reconsidered*. July 2014. Retrieved from www.kellogg.northwestern.edu.

Kaldor, N. 1961. Capital Accumulation and Economic Growth In D. C. Hague (ed.), *The Theory of Capital*, p. 177-222. N. Y.: Stockton Press.

Kindleberger, Ch. P. and R. Z. Aliber. 2005. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons. Русский перевод: Киндлбергер, Ч. и Р. Алибер. 2010. *Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи*. СПб.: Питер.

Kumar, V. 2013. Clower, Robert W. In Thomas Cate (ed.), *An Encyclopedia of Keynesian Economics, 2nd Edition*, p. 108-110. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.

Kuznets, S. 1952. Long-Term Changes in the National Income of the United States of America since 1870. *Review of Income and Wealth, International Association for Research in*

Income and Wealth 2 (1). 29-241.

Kwon, S. Y., Y. Ma and K. Zimmermann. 2023. 100 Years of Rising Corporate Concentration. *SAFE Working Paper No. 359*.

Lane, F. 1955. Consumption and Economic Change. *The Journal of Economic History* 15 (1). 107-109.

Langlois, R. N. 2007. *The Dynamics of Industrial Capitalism: Schumpeter, Chandler, and the New Economy*. Routledge.

Lopez, R. S. 1976. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. N. Y.: Cambridge University Press.

Malanima, P. 2009. *Pre-Modern European Economy: One Thousand Years (10th-19th Centuries)*. Leiden, Boston: Brill.

Meade, J. E. 2012. *A Neo-Classical Theory of Economic Growth*. Routledge.

Mian, A., Straub, L., and A. Sufi. 2021. Indebted Demand. *Quarterly Journal of Economics*. 136 (4), 2243-2307.

Mirowski, P. 1989. *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge University Press.

Mintz, S. W. 1986. *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*. Penguin Books.

Muller, J. Z. 2008. *Thinking about Capitalism*. Course Guidebook. Retrieved from www.thegreatcourses.com.

Packard, L. B. 1927. *The Commercial Revolution 1400 – 1776. Mercantilism – Colbert – Adam Smith*. N. Y.: Henry Holt and Company.

Pasinetti, L. L. 1993. *Structural Economic Dynamics: A*

Theory of the Economic Consequences of Human Learning. Cambridge University Press.

Robinson, J. 1970. Capital Theory up to Date. *The Canadian Journal of Economics* 3 (2). 309-317.

Romer, P. M. 1986. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy* 94 (5), 1002-1037.

Roosevelt, F. D. 1938-1950. *The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt*. 13 volumes. N. Y.: Random House, Harper & Brothers Publishers.

Şahin, A. 2021. Long-Run Trends and the Natural Rate of Unemployment. *NBER Reporter*. (2). 6-9.

Samuelson, P. 1966. A Summing Up. *The Quarterly Journal of Economics* 80 (4). 568-583.

Sapolsky, R. M. 2017. *Behave: The Biology of Humans at our Best and Worst*. N. Y.: Penguin Press. Русский перевод: Сапольски, Р. 2019. *Биология добра и зла: Как наука объясняет наши поступки*. М.: Альпина нон-фикшн.

Scott, B. R. 2011. *Capitalism: Its Origins and Evolution as a System of Governance*. N. Y. et al.: Springer.

Seavoy, R. E. 2000. *Subsistence and Economic Development*. Westport: Praeger.

Solow, R. M. 1957. Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics* 39 (3), 312-320.

Sombart, W. 1919-1927. *Der moderne Kapitalismus*. 3 Bände. München und Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot. Частич-

ный русский перевод: Зомбарт, В. 1930-1931. *Современный капитализм*. М.-Л.: Государственное издательство.

Stigler, G. J. 1951. The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market. *The Journal of Political Economy* 59 (3), 185-193.

Stigler, G. J. 1987. *The Theory of Price*. Fourth Edition. N. Y.: Macmillan Publishing Company.

Tainter, J. A. 1988. *The Collapse of Complex Societies*. Cambridge University Press.

Thompson, E. P. 1967. Time, Work-Discipline, and Industrial Capitalism. *Past & Present* 38 (Dec., 1967), 56-97.

van Zanden, J. L., et al. (eds.). 2014. *How Was Life? Global Well-being since 1820*. OECD Publishing.

Wapshott, N. 2011. *Keynes – Hayek. The Clash that Defined Modern Economics*. N Y., London: W. W. Norton & Company.

Wicksell, K. 1898. *Geldzins und Güterpreise. Eine Studie über die den Tauschwert des Geldes bestimmenden Ursachen*. Jena: Verlag von Gustav Fischer.