

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РАССЛЕДОВАНИЯ

БОРИС КАГАРЛИЦКИЙ

ВОССТАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА



Борис Юльевич Кагарлицкий
Восстание среднего класса
Серия «Политические расследования»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5014064
Восстание среднего класса.: Алгоритм; Москва; 2012
ISBN 978-5-6995-5608-3

Аннотация

Автор данной книги Борис Юльевич Кагарлицкий – социолог и публицист, директор Института глобализации и социальных движений – известен российским и зарубежным читателям своими произведениями «Политология революции», «Периферийная империя», «Управляемая демократия: Россия, которую нам навязали» и другими.

В книге «Восстание среднего класса» Борис Кагарлицкий отвечает на актуальный вопрос: почему сердцевиной бунта, происходящего в наши дни, являются не голодающие массы, а средний класс. На улицы городов, на митинги и демонстрации выходят теперь достаточно обеспеченные люди, которым, казалось бы, есть что терять.

По мнению автора, средний класс, который всегда считался гарантом стабильности общества и опорой демократии – больше таковым не является. Отчего это произошло и к чему ведет, Борис Кагарлицкий рассказывает в своей книге.

Содержание

Предисловие	4
Часть 1 Новый средний класс	6
Порождение эпохи глобализации	6
Лекарство от революции	8
А был ли призрак?	12
Гонки на спуск	14
Часть 2 Постиндустриальная революция	18
Культурная стандартизация	18
Пластилиновый человек	21
«Меритократия»	23
Кризис контроля	26
«Постиндустриальная» революция	29
Часть 3 Кризис неолиберализма	31
Конец высоких прибылей	31
Нефтяной кризис	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Борис Юльевич Кагарлицкий

Восстание среднего класса

Предисловие

Название книги «Восстание среднего класса» вызывает неизбежные ассоциации не только со знаменитым эссе Ортега-и-Гассета «Восстание масс», но и с блестящей книгой Кристофера Лэша «Восстание элит». Испанский философ первой половины XX века увидел угрозу привычному общественному укладу в новой политической организации, опиравшейся на массовое действие. В этом смысле демократия и тоталитаризм оказались родственными феноменами. И то и другое было несовместимо с властью традиционных элит.

«Восстание масс» на рубеже XIX и XX веков разрушило привычные правила игры, положило конец существовавшим ранее моделям культуры и потребления. Массовое производство, массовая культура и оружие массового уничтожения стали частью повседневности.

В эпоху массового общества менялся и капитализм. Он должен был стать демократическим, каковым он отнюдь не был в начале своей истории. Демократия, несмотря на древнегреческое имя, явление относительно новое. Общество XIX столетия было даже в «независимой Америке» и «свободной Англии» не демократическим, а всего лишь либеральным. Оно допускало рабство, ограничение избирательного права, запрещение профессиональных союзов. В нем было больше свободы, чем демократии. А свобода и прогресс, которыми наслаждались элиты, оборачивались ограничением прав большинства. Это большинство не было допущено и к потреблению. Именно поэтому продукция XIX века требовала совершенно иного качества, чем массовое производство XX столетия.

Следовавшие одна за другой волны индустриальной революции вывели на авансцену истории новые массы, более образованные, организованные и политически радикальные. Капитализм должен был найти компромисс с поднимающимся движением либо погибнуть.

Ответом просвещенной буржуазии были западная демократия и «социальное государство». Однако не надо забывать, что демократия начала работать только после Второй мировой войны. Итальянский фашизм и германский нацизм были попытками правящего класса решить ту же проблему управления массами, только иными, менее гуманными методами. Лишь тогда, когда буржуазия пошла на институциональный компромисс с рабочим движением, западная демократия стабилизировалась. В странах Азии, Африки и Латинской Америки капитализм не мог себе позволить роскоши «социального государства», а потому не могло быть и стабильной демократии.

В странах «демократического капитализма» массы сделались «средним классом». Восстание завершилось не революцией, а компромиссом. Но насколько прочным был этот компромисс? В конце XX века, по мере того как разваливалась коммунистическая система на востоке Европы, правящие классы Запада все более ставили его под сомнение. Начался демонтаж «социального государства», неолиберальная контрреформа. Кристофер Лэш назвал это «восстанием элит».

Новое общество провозглашает неравенство своим принципом, а несправедливость — двигателем прогресса.

Оно отказалось от стыда и отменило сострадание. Но самое главное, оно отрелось от того, что делало капитализм стабильным на протяжении двух столетий: оно перестало понимать границы рынка.

Будучи движущей силой капитализма, частная инициатива все же сочеталась с традиционными институтами, основанными на некоммерческих принципах. Буржуазия выра-

ботала свои формы солидарности, позволявшие ей коллективными усилиями справляться с разрушительными последствиями собственной деятельности. Университеты и государственная служба, железные дороги и вооруженные силы, аристократические колледжи и художественные академии жили самостоятельной жизнью, обслуживая правящий класс, но не подчиняясь рыночным правилам. XX век завершился безудержным триумфом нового поколения буржуазии, рушащего на своем пути все, что сопротивляется, и живущего под лозунгом «Все на продажу!».

Говорят, что боги, если хотят кого-то погубить, лишают его разума. Точнее было бы сказать, что класс, идущий к гибели, лишается исторической памяти. Оргия буржуазного самодовольства, которую мы наблюдали на рубеже столетий, скорее всего, оказывается предвестием большой катастрофы. Вопрос лишь в том, кто будет главной жертвой: капитализм или все человечество?

Социальный компромисс между капиталом и трудом в XX веке породил средний класс. В конце столетия этот компромисс был нарушен, а значит, будущее среднего класса поставлено под вопрос. Средний класс сопротивляется, защищает свои привилегии. И именно это заставляет его бунтовать. Благополучный обыватель становится бунтарем, конформист открывает в себе революционера. И неожиданно обнаруживает, что бороться и отстаивать свои принципы, как бы тяжело это ни было, гораздо интереснее, чем просто быть потребителем и винтиком в системе.

Ответом на «восстание элит» становится восстание среднего класса.

Круг замкнулся. Для того чтобы умиротворить массы, их превратили в средний класс. Но элиты нарушили социальный компромисс. Война объявлена. И средний класс, нехотя и неожиданно для самого себя, вновь превращается в неуправляемую и бунтующую массу, которая так испугала буржуазных мыслителей в конце позапрошлого века.

Часть 1 Новый средний класс

Порождение эпохи глобализации

Новый средний класс появился на свет в Западной Европе и Америке во второй половине 1980-х годов. Вообще-то понятие «среднего класса» ведет свое происхождение с позднефеодальных времен, когда под «средним классом» понимали буржуазию, занимавшую промежуточное положение между аристократией и «народом». Каждая новая эпоха в истории капитализма вырабатывала собственное представление о «среднем классе». Однако идея «среднего класса», несмотря на всю свою условность, размытость и почти неуловимость, оказалась очень важна для буржуазной системы. В ней выразилось буржуазное представление о благоустройстве, стабильности, добросовестности. «Золотая середина» общественной жизни. Социальная норма. Образ заслуженного благополучия. «Средний класс – основа стабильности общества!» – категорически объявляли учебники по социологии. «Средний класс – опора демократии!» – вторили им книги по политическим наукам.

Большая часть общества стремилась быть «средним классом». Принадлежать к нему – значило быть нормальным, отвечать всем требованиям социальной жизни, ни в чем не уступать другим.

Главным критерием «среднего класса» в середине XX века стало потребление. В этом смысле марксистские представления о классах, в основе которых лежат отношения собственности и заработной платы, не то чтобы оказались отброшены, но отодвинулись на второй план. Потребительское общество дополнило их своими собственными нормами, куда более условными, но от этого ничуть не менее реальными. «Рабочий класс» должен был стремиться стать «средним классом». Место «освобождения труда» заняла «свобода потребления», а «светлое будущее», обещанное революционерами XIX века, вполне можно было обменять на скромное счастье и благополучие сегодня. Тем более что и это благополучие тоже было не «даровано», а честно завоевано в ходе классовых битв.

Средний класс считался социальной нормой, но с течением времени нормы менялись. Именно потому, что понятие «среднего класса» размыто и двусмысленно, оно позволяет отобразить и осмыслить самые разные явления. По мере того как «потребительское общество» XX века уступало свои позиции «информационному обществу» рубежа столетий, социальная дифференциация трансформировалась.

Учителя и врачи, государственные служащие и квалифицированные рабочие, составлявшие костяк среднего класса в 1960—1970-е годы, чувствуют себя все более ущемленными. Они теряют свой статус, а порой и работу. Им приходится трудиться все больше – не для улучшения своей жизни, а лишь для поддержания существующего уровня. Однако пока старый средний класс агонизирует, на сцену выходит новый средний класс. Мир разделился на тех, кто имеет кредитные карточки, мобильные телефоны, доступ к Интернету, и тех, кто всего этого не имеет, или, во всяком случае, для кого все это не является само собой разумеющейся частью повседневности. На тех, кто получает достойную зарплату в экономике, пронизанной технологическими новациями, и на тех, кто остался позади, в «традиционном секторе».

Доступ к высоким технологиям становится одним из ключевых признаков среднего класса. Это не только производители программ и администраторы компьютерных сетей, но и миллионы пользователей. Это сообщество людей, радикально изменивших образ жизни и способы своей работы, войдя в «информационную эпоху». Увы, в эту эпоху вступило далеко не все человечество. Несмотря на свою массовость, новый средний класс гораздо

более привилегирован, чем средний класс середины XX столетия, ибо плоды информационной революции, по крайней мере на первых порах, даже в благополучных обществах Запада распределяются весьма неравномерно. Речь идет в масштабах планеты о меньшинстве, но это меньшинство само по себе насчитывает миллионы людей. И что самое главное, именно на представителей этого меньшинства оказывается нацелена пропаганда, реклама, политика, культура. Порой возникает ощущение, что даже в самой бедной стране кроме среднего класса никто не живет.

Итак, своим появлением новый средний класс обязан информационной революции. Его можно определить как массу людей, получивших доступ к информационным технологиям и возможность в полной мере пользоваться их плодами. Зато новый средний класс сразу возникает как глобальное явление. Его образ жизни и даже образ мысли формируется не только предшествующим социальным и культурным опытом, но и единой логикой информационных технологий.

Можно сказать, что новый средний класс – порождение эпохи глобализации. Он объединен, интегрирован на международном уровне не только общим образом жизни и родом занятий, но и общей наднациональной культурой. Формально это люди, выигравшие от перемен. Или хотя бы не проигравшие. Где бы они ни жили, они получают зарплату, исчисляемую в западной валюте. Их рабочие места позволяют им почувствовать себя частью глобальных процессов. Они образованны, мобильны и убеждены, что именно в этом причина их достижений.

И все же новый средний класс – не только детище информационной революции, но и продукт классовой борьбы.

Лекарство от революции

В конце 80-х годов XX века буржуазия одержала историческую победу. Она не только совершила торжественное изгнание «призрака коммунизма», но и положила конец целой эре уступок, вырванных у нее рабочим движением и социал-демократией. Провозглашенный на идеологическом уровне возврат к исходным принципам Адама Смита и других идеологов «классического капитализма» знаменовал преодоление страха правящего класса перед революцией. Страх, который подтекстовывал социальную и экономическую политику западных элит на протяжении, по меньшей мере, столетия.

Страх перед революцией зародился вместе с европейским рабочим движением. Социалистические партии XIX века были радикальны, они требовали не уступок, а коренного общественного переустройства. Страх усилился после Первой мировой войны, когда революция в России показала, что это переустройство возможно. Однако русская революция показала и то, как далека реальность нового общества от первоначального идеала. Революционный рывок в «царство свободы» оказался куда более сложным и длительным процессом, чем ожидали первые поколения социалистов. А пока в Советском Союзе вместо «царства свободы» получился сталинский ГУЛАГ.

Тем не менее Советский Союз сыграл огромную роль в демократизации и развитии социальных реформ на Западе. «Советская угроза», «холодная война» требовали консолидации западного общества. Жестокий и бессердечный рыночный капитализм не имел в этой борьбе никаких шансов. Тем более что «эффективность» рынка была поставлена под вопрос «Великой депрессией» 1929–1933 годов.

Для того чтобы выжить и победить в этой борьбе, капитализм должен был «гуманизироваться» и обуздать свою разрушительную силу. «Невидимую руку рынка» сменяет регулирование, безжалостную эксплуатацию — социальный компромисс. Издержки этой системы должны были оплатить страны, оказавшиеся на периферии мирового порядка, «третий мир». Но даже для них компромисс был реальностью, выразившись в предоставлении политической независимости и финансовой помощи. Эта помощь отнюдь не компенсировала тех сумм, которые были вывезены и продолжали вывозиться из зависимых стран, но она означала признание западными элитами своей ответственности, готовности к «партнерству» и «сотрудничеству».

В начале 1970-х годов ситуация начала постепенно меняться. Советский Союз после неудачных попыток реформ вступил в полосу необратимого упадка. «Советская угроза» значила все меньше. С другой стороны, рабочая сила в странах Запада становилась все более дорогой. Высокая заработная плата воспринималась предпринимателями уже не как необходимая социальная уступка, а как недопустимо высокие издержки.

К концу 1960-х годов истощенность послевоенной модели ощущали все. Социал-демократия сделала все, что могла, и не способна была предложить большего. Из партии реформаторов она окончательно превращалась в партию управленцев. Соблазны потребительского общества вызывали иронию молодого поколения. Если их родителями появление в доме холодильника или телевизора воспринималось как великая победа, то молодежь, выросшая в 50—60-е годы, уже принимала это как должное и требовала иного. На Западе под вопрос были поставлены достижения «гуманного капитализма», в то время как Восточная Европа пыталась пробиться к демократическому социализму.

«Будьте реалистами, требуйте невозможного!» — провозгласили парижские студенты в 1968 году. «Новые левые» бросили вызов устоявшемуся порядку, политическим партиям, обывательским представлениям о здравом смысле и благопристойности. Европу от Праги до Парижа, от Варшавы до Лиссабона потрясли массовые выступления. Но левые оказались

не в состоянии предложить реалистическую альтернативу. В августе 1968 года Советский Союз своей военной интервенцией не только положил конец демократическим реформам в Чехословакии, но и продемонстрировал, что коммунистическая система находится в глубочайшем кризисе. Она уже не может ни обеспечить бурный рост, ни эффективно реформировать себя. Наконец, полагаясь, прежде всего, на насилие, она не способна и применять репрессии в прежнем тоталитарном масштабе. С этого момента становится ясно, что «конец коммунизма» – лишь вопрос времени. «Холодная война» безнадежно проиграна Восточным блоком, а левые идеи терпят поражение. Надежды радикалов оборачиваются иллюзиями. События 1968 года, вместо того чтобы оказаться прологом великой революции, становятся отправной точкой многолетнего и общемирового контрнаступления правых.

В начале 1970-х годов в швейцарском курортном Давосе стал ежегодно собираться Всемирный экономический форум. Именно здесь западная политическая и деловая элита начала консультации ради выработки нового проекта, получившего позднее название «неолиберализма» и «глобализации». Этот проект обретал свои очертания постепенно. Точно так же, постепенно, он становился все более радикальным и агрессивным. Первоначально речь шла преимущественно о том, чтобы остановить рост «социальных издержек», выходящих за рамки допустимого. В то время как идеологи «новых левых» все еще видели зарю новой революции, а социал-демократы (включая даже таких мыслителей, как Юрген Хабермас) пророчествовали о неуклонном расширении «социальной сферы», действительные хозяева жизни работали над подготовкой и реализацией комплексного контрреформистского проекта, социальной реставрации. Необходимо было отбросить назад наступление «социальной сферы», одновременно сведя к минимуму риски революции.

Идея возвращения к «ценностям свободного рынка» пропагандировалась консервативными экономистами на протяжении долгого времени, но ни в 1950-е, ни в 1960-е годы она не была востребована. Сторонники подобных идей воспринимались обществом как «экономические романтики», идеологи, безнадежно отставшие от жизни, а главное, не понимающие требований научно-технической революции. Однако с середины 70-х ситуация стремительно меняется. Идеи консервативных идеологов внезапно оказываются востребованы. «Рыночный романтизм» получает новое название – «неолиберализм» и официальное признание государственных деятелей, международных финансовых институтов и лидеров бизнеса.

Первые попытки социальной реставрации предпринимаются в середине 70-х годов в Латинской Америке и сопровождаются жесточайшим террором против левых организаций, профсоюзов, свободомыслящей интеллигенции. Несмотря на то, что задним числом европейские правые склонны были рассказывать о достижениях латиноамериканских диктаторов, все они в той или иной мере потерпели поражение. Генералы, внедрявшие экономическую либерализацию с помощью массового террора, в конечном итоге оказались на скамье подсудимых.

Однако неолиберальная волна только поднималась. В 1979 году к власти приходит Маргарет Тэтчер в Британии, затем Рональд Рейган в США и Гельмут Кольт в Германии. За этими победами на выборах стояла, с одной стороны, усталость и растерянность социал-демократии, а с другой – решимость правящих элит, стремившихся радикально изменить правила игры. И все же неолиберальная реставрация никогда не завершилась бы успехом, если бы не начинающаяся технологическая революция.

Начальным толчком технологических новаций была именно потребность собственников сократить издержки, связанные с дороговизной рабочей силы. Так происходило не в первый раз. Уже в начале XIX века высокая стоимость рабочей силы в Англии подтолкнула индустриальную революцию. Квалифицированные мануфактурные рабочие в «мастерской мира» добились исключительно высокой заработной платы, большого количества выходных и уважения к себе. С массовым внедрением паровых машин и нового, более простого обо-

рудования, старые специальности обесценивались, возникла массовая безработица, соотношение сил на рынке труда резко изменилось в пользу предпринимателя.

Внедрение машин требовало научных знаний, но их массовое использование было доступно людям с самой низкой квалификацией и минимальным образованием. Предприниматели стали использовать на заводах труд женщин и детей с единственной целью – платить им как можно меньше. Гильдии мануфактурных рабочих развалились. Условия труда стали чудовищными. И лишь полвека спустя возникли новые профсоюзы и обновленное рабочее движение, выдвинувшее революционные требования.

Технологическая революция 70—80-х годов XX века развивалась по схожему сценарию. Она высвободила массу рабочих рук, обесценив массу рабочих специальностей. Правительства Тэтчер в Британии и Рейгана в США не колеблясь применяли силу против бастующих рабочих, но не это обеспечило им успех. История рабочего движения знает примеры куда более жестокого насилия власть имущих, оказавшегося совершенно бесполезным. На сей раз победа была достигнута, в конечном счете, не с помощью полицейской дубинки и локаутов, а благодаря реструктурированию производства. Именно это реструктурирование подорвало позиции профсоюзов, сделало их бессильными против репрессий, деморализовало активистов.

В свою очередь неолиберальные правые заговорили языком «прогресса», представив себя партиями модернизации, новаций, перемен. Это был новый консерватизм, решительно отличавшийся от прежнего. Он не опирался на традицию, а разрушал ее. Он говорил языком «реформ» и порой даже «революций». Он в культурном плане как будто вылутился из движения 1968 года, одновременно вывернув его наизнанку. Наступление на индустриальный пролетариат велось по трем направлениям.

Во-первых, введение нового оборудования, позволяющего резко сократить рабочие места (и тем самым, увеличив безработицу, создать новую ситуацию на рынке труда). Во-вторых, соотношение сил труда и капитала изменилось за счет новой производственной организации. Вместо огромных заводов, объединяющих тысячи рабочих, появились многочисленные мелкие предприятия. При этом совокупное количество рабочих мест порой не сокращалось. А вот качество... На маленьких предприятиях не было мощных профсоюзов, а в большинстве случаев – вообще никаких профсоюзов. Эксплуатация работника, зависимость его от хозяина оказались на порядок больше, тогда как зарплата – ниже. Технологический уровень производства колебался от немногих предприятий, воплощавших футуристическую мечту, до совершенно отсталых мастерских, работающих самыми примитивными методами. Но даже там, где предприятия работали по самым примитивным технологиям, рассредоточение производства стало возможно именно благодаря информационной революции.

В XIX веке, сосредотачивая рабочих на огромных заводах, капиталисты прекрасно отдавали себе отчет в том, что одновременно создают исключительно благоприятные условия для революционной агитации и организации. Но иного выбора у них не было: в ту эпоху эффективно контролировать крупномасштабное производство иным способом было невозможно. Крайним проявлением этой логики стала фраза, услышанная мною уже в 1990-х годах от одного «новорусского» предпринимателя: «Как только мои сотрудники оказываются на расстоянии более 200 метров от меня, они начинают воровать!»

Сосредоточив сложные производственные процессы в одном месте, предприниматель получал возможность скоординировать все происходящее, а для менеджеров всех уровней появлялась возможность постоянного прямого вмешательства, когда что-то шло не так. Но информационная революция дала возможность во многих случаях рассредоточить производство при том же уровне управляемости. И этой возможностью немедленно воспользовались: то, что раньше делали заводские цеха, стали делать маленькие мастерские «на сто-

роне». Уменьшились склады, зато была обеспечена доставка «с колес», когда детали от «внешнего» поставщика сразу поступают на сборочный конвейер.

Разумеется, далеко не всякое производство можно разделить на мелкие части. Только на крупных предприятиях можно варить металл и собирать автомобили. Но такую работу можно рассредоточить географически. И это тоже результат информационной революции. Вслед за текстильной промышленностью в Юго-Восточную Азию, Бразилию и Мексику начинает перемещаться сталелитейная, автомобилестроительная. Формально это объясняется дешевизной труда. Но дешевизна эта относительна. Русская пословица гласит: «За морем телушка – полушка, да дорог перевоз». Действительно, параллельно с удешевлением производства растут транспортные и управленческие расходы, появляется необходимость платить дополнительные пошлины. Однако все это окупается огромным социальным выигрышем для правящего класса.

Промышленность перемещается из Западной Европы и США на «периферию» мировой системы. Это не только географическое, но и социальное перемещение. Индустриальный рабочий класс вместе с промышленностью удаляется подальше от «центров» власти и собственности. С другой стороны, в странах «третьего мира», несмотря на то что промышленность бурно развивается, рабочие остаются в меньшинстве.

Уходит в прошлое ситуация, когда индустриальный пролетариат был сосредоточен в непосредственной близости к центрам глобальной экономической власти и составлял большинство населения в тех странах, где эти центры размещались. Казалось бы, угроза революции устранена. Тем самым отпадает и необходимость постоянно откупаться от переставшего быть столь опасным пролетариата.

Параллельно корпорации, ставшие транснациональными, начинают беспрецедентное давление на все национальные правительства с требованием снизить импортные и экспортные пошлины, отменить все ограничения на движение товаров, обеспечить режим абсолютной торговой свободы. Иными словами, капитал требует от государства, чтобы то решило организационные и финансовые проблемы, которые тот сам себе создал в процессе наступления на рабочих.

Правительства уступают. Снижение торговых барьеров внешне выглядит мерой поощрения торговли. Но с каждой новой уступкой государство теряет не только средства для решения социальных проблем, но и контроль над процессами, происходящими в собственной экономике. Политика поощрения торговли оборачивается субсидированием транснационального капитала за счет общества.

А был ли призрак?

Кульминацией неолиберального наступления был распад Советского Союза. Технологическая революция оказалась вызовом, на который советская система ответить была не в состоянии. Оборонные производства и «закрытые» исследовательские институты могли производить чудеса техники, порой опережая западные разработки на целые годы даже после того, как разложившееся государство прекратило всякое финансирование. Но массово внедрить информационные технологии в повседневную жизнь жесткая и косная система оказывалась не в состоянии.

Отказавшись от реформ в конце 1960-х годов, советская бюрократия обрекла себя на зависимость от Запада. Технологические новации и потребительские товары для населения оплачивались за счет экспорта нефти и газа. Советский Союз постепенно интегрировался в мировую экономику в качестве сырьевого придатка европейского капитализма. Верхом мечтаний советской элиты стало присоединение к элите западной. Смена системы на Востоке Европы была инициирована именно бюрократической элитой.

В первой половине XX века Россия, а затем Советский Союз стали символом социалистических надежд. В конце столетия по Восточной Европе и бывшим советским республикам прокатилась неолиберальная волна. Разрушение социального государства произошло здесь в беспрецедентных масштабах, поставив в некоторых случаях под вопрос элементарные условия цивилизованного существования для большинства народа.

Крушение СССР сопровождалось глобальным кризисом левых. Международное коммунистическое движение, видевшее в Советском Союзе свой идеал, перестало существовать. Показательно, что выжили в основном те партии, которые уже в конце 1970-х годов отмежевались от «советского брата», за что были прозваны «еврокоммунистами».

Меньше всего пострадали морально и психологически те из левых, кто изначально отказывал Советскому Союзу в праве называться «социалистическим».

Однако этим вопрос не исчерпывается. Ибо, если социалистический характер советского строя был более чем сомнителен, его революционное и социалистическое происхождение остается очевидным. Именно это генетическое родство и позволяло советской системе на протяжении многих лет более или менее успешно притворяться социализмом.

Моральный ущерб от поражения СССР понесли все левые, от социал-демократов до троцкистов. Даже социалисты и марксисты в Восточной Европе, которые в 1970-е и 1980-е годы боролись за изменение системы, подвергались репрессиям, сейчас чувствовали себя не победителями, а побежденными. Их язык, лозунги, культура были дискредитированы. А с другой стороны, отказ от своей традиции и языка был для левых самоубийственным. Перестать говорить о социализме, отказаться от прошлого значило не «обновить» движение, а просто покинуть идеологическое поле битвы, оставив его неолиберальным пропагандистам.

Многочисленные и высокооплачиваемые авторы объявили историю оконченной, а призрака революции – окончательно изгнанным. Его надлежало не только изгнать, но и забыть. Он должен был исчезнуть без следа. Окончательную победу над марксистским «призраком» требовалось закрепить, полностью удалив из общественного употребления любые следы социалистической традиции и языка. Ведь политическое мышление не может существовать без традиции и языка. Лишенные их, побежденные классы становятся как бы глухонемыми, политически несамостоятельными. Маркс писал о том, что, обретая самосознание, пролетариат из «класса в себе» превращается в «класс для себя». Отняв самосознание, можно вновь превратить класс в бессмысленную массу, «рабочую силу», способную только продавать себя по дешевке на рынке труда.

К концу 80-х годов поражение индустриального пролетариата в Западной Европе и США было свершившимся политическим фактом. В Восточной Европе следует говорить уже не о поражении, а о катастрофе. Господствовавшая на протяжении десятилетий коммунистическая система лишила трудящихся способности к самоорганизации. Троцкий говорил в 1930-е годы, что бюрократия политически экспроприировала пролетариат. Уйдя со сцены в конце 1980-х, государственные коммунистические партии оставили трудящихся без организации, без идеологии и даже без собственного языка.

Гонки на спуск

Левые потерпели идеологическое поражение, профсоюзы оказались в кризисе. Все то, что рабочее движение считало своими историческими завоеваниями на протяжении XX века, было поставлено под сомнение. Это не означало, однако, будто промышленный рабочий должен был исчезнуть на Востоке и Западе как социальный тип. Это отнюдь не было задачей неолиберальной контрреформы. Тем более это не было и не могло быть целью технологической революции. Но соотношение сил в промышленности между работодателем и работником радикально меняется.

Начинается то, что профсоюзные активисты называли «гонка на спуск», бег по нисходящей. Каждое предприятие, каждая отрасль, каждая страна поставлена перед фактом жесточайшей конкуренции. Рынок труда становится глобальным, но только для капитала. Перемещаясь из страны в страну, деньги ищут самого дешевого работника. Трудящимся остается только одно: отказаться от своих социальных завоеваний, смириться со снижением жизненного уровня, согласиться с ужесточением эксплуатации в надежде тем самым сохранить свое рабочее место. В гонке участвуют работники, а побеждает всегда капитал. Каждое предприятие, снижая свои социальные издержки, заставляет всех остальных делать то же самое. В гонку включаются государства. Если в 50—60-е годы XX века правительства конкурировали между собой, добиваясь повышения жизненного уровня граждан, то теперь они столь же яростно соревнуются в деле его снижения. Это проходит безнаказанно, ибо сами граждане, играющие по новым правилам, признают, что иной альтернативы нет.

Впрочем, в «гонках на спуск» участвуют далеко не все. Если бы все общество стремительно и равномерно деградировало, неолиберальная модель не продержалась бы не только десяти лет, но и десяти месяцев. Параллельно с социальной деградацией традиционного промышленного пролетариата поднимается новый средний класс. И на первых порах этот средний класс не только не страдает от происходящего, но, напротив, многое выигрывает.

Чем более рассредоточено производство, тем больше людей обеспечивают его управляемость. Это менеджеры, персонал, работающий в офисах, системные администраторы.

Это рабочие места для «среднего класса». Огромную армию «белых воротничков» на первых порах гораздо легче контролировать. Здесь царит бюрократическая дисциплина и командный дух. Здесь, как и в любой административной системе, главным стимулом становится продвижение по службе и соответствие требованиям организации. Коллективный конфликт между работниками и работодателями по вопросам зарплаты и условий труда сменяется индивидуальным соревнованием между сотрудниками компании, стремящимися подняться наверх.

Неолиберальная контрреформа стала возможна благодаря поддержке среднего класса. Но ведь сам средний класс сделался массовым именно в результате социальных реформ середины XX века. Он отнюдь не является продуктом рыночной экономики, которая в течение всей эпохи «классического» капитализма неизменно воспроизводила поляризацию между богатыми и бедными, буржуа и пролетариями. Перераспределительные программы, всевозможные формы социального страхования, государственные инвестиции в образование и здравоохранение, рост правительственных расходов на развитие создали условия для формирования среднего класса. Массовые средние слои в странах Восточной Европы и Латинской Америки были продуктом государственной перераспределительной политики в еще большей степени, чем на Западе.

Социальная арифметика изменилась. Перераспределительные меры в 1940-е годы создавали средний класс, заставляя тесниться богатых. В 70-х годах речь уже шла о том, чтобы сам средний класс вносил свой вклад в то, чтобы улучшить положение социальных

низов. И хотя, как выяснилось задним числом, именно средний класс и являлся главным получателем благ капитализма, он проявил удивительное и на первый взгляд самоубийственное нежелание эту систему поддерживать. Консолидировавшись к началу 60-х годов, средние слои уже почувствовали себя самостоятельными. Они осознавали свое положение в обществе как само собой разумеющееся. В 40—50-е годы миллионы людей на Западе и Востоке Европы поддерживали государственные социальные программы, видя в них средство для того, чтобы улучшить свое положение. А в 70-е годы новое поколение среднего класса уже воспринимало свое положение как должное. Напротив, оно стремится освободиться от опеки государства, раздраженно реагируя на бюрократическую неэффективность, гнетущее однообразие официальных процедур и надоевшую за много лет риторику социальной справедливости.

В 1960-е годы реформированный капитализм и переживший «оттепель» коммунизм соревновались в строительстве потребительского общества. Программа Коммунистической партии Советского Союза, принятая на XXII съезде, говорила, в сущности, о том же, что и реклама «американского образа жизни». Коммунизм мыслился как изобилие, торжество потребления. Материальный достаток, становящийся равнозначным счастьем. Капитализм и коммунизм тех лет пронизаны одними и теми же идеями. Но это были ценности и идеалы уходящего поколения, пережившего лишения и ужасы двух мировых войн и тоталитаризма. Молодое поколение мечтало о чем-то большем, чем материальное благополучие и личная безопасность. Бунт 1968 года во Франции и движение «Пражской весны» в Чехословакии были порождены стремлением к свободе, которое, проявляя себя по-разному, овладевало людьми и на Западе, и на Востоке. Однако 60-е годы кончились неудачей. «Пражская весна» была раздавлена советскими танками, студенческие выступления захлебнулись.

Именно в это время формирующийся неолиберализм предлагает среднему классу новое понимание свободы – как потребления. Ценности потребительского общества, против которых восставали студенты, совместились с идеалами протестующих. Свобода свелась к разнообразию, к многоцветию товаров и услуг, к возможности выбора. Потребление из массового должно было превратиться в индивидуальное. Обществу, которое не смогло реализовать свою свободу в социальном преобразовании, предлагалось осуществить ее в совершенно иной сфере. Коллективное действие сменялось индивидуальным наслаждением.

Право выбора, обещанное неолиберальной идеологией, не просто осуществляется на свободном рынке. Оно оказывается путем к наслаждению. Суть потребления не в удовлетворении материальных потребностей, а в самореализации, самоутверждении. Товарные знаки уже не просто связываются в сознании покупателя с репутацией фирмы. Они становятся символами бытия, образами, с которыми связываются социальные и культурные идеалы.

Можно сказать, что потребительская культура преобразовала себя в ответ на вызовы 60-х. Точно так же, как контрреформация XVI века опиралась на культурные достижения Ренессанса, неолиберальная реакция по-своему продолжала и развивала образы молодежного бунта. Именно потому, что неолиберализм впитал в себя импульсы «бунтовческих 60-х», он смог преобразить капитализм. Неолиберализм не только перекупил, совратил, развратил множество интеллектуальных и артистических кумиров «великого десятилетия», он стал на эмоциональном уровне своеобразным синтезом протеста и конформизма. Анархистские лозунги борьбы против государства обратились в призыв покончить с бюрократизированным социальным страхованием. Ненависть к любой власти сменилась готовностью подорвать власть правительства ради свободы корпораций. Призыв к социальному освобождению сменился готовностью «освободить» талантливых и динамичных предпринимателей из-под гнета тусклых и тупых чиновников. Рынок был провозглашен единственно значимым пространством свободы.

Именно это стало третьим, по-своему решающим направлением неолиберальной контрреформы. Новая идеология потребления стала господствующей. Говоря словами Грамши, завоевала гегемонию.

Культурная гегемония неолиберализма обеспечила контрреформе поддержку среднего класса. Коллективный эгоизм более благополучной части общества был освящен моралью, идеологией и эстетикой. Технологическая революция добавила социальному эгоизму еще и «историческое оправдание». Лидер итальянской партии Фаусто Бертинотти, описывая ситуацию 90-х годов, говорил про «одинокость рабочего». Растущий «постиндустриальный» средний класс в массе своей не испытывал большого сочувствия к страданиям социальных низов. Люди, считавшие себя успешно вписавшимися в новую экономическую модель, воспринимали происходящее как естественный процесс. Те, кто остался за бортом, принадлежали к «уходящей экономике». Те, кто процветал, считали себя «новой экономикой». Все происходит само собой. Никто не виноват. Промышленный рабочий обречен был страдать просто потому, что оказался «фигурой прошлого».

«Ничего личного», – как говорят киллеры в голливудских фильмах.

Глобальный рынок труда менял и облик низов. Массовая иммиграция из бедных стран превращает низкооплачиваемые профессии в удел этнических меньшинств и «инородцев». Миллионы людей, находящиеся на низшей ступеньке социальной иерархии, оказываются не только лишены гражданских прав, но зачастую и просто являются нелегалами. Уже с XIX века этот подход к трудовым отношениям был успешно опробован в США. Результатом стала хорошо известная слабость профсоюзного движения. Конкуренция между общинами подорвала классовую солидарность. В последнее десятилетие XX века та же модель была применена в Европе.

Социальные противоречия превращаются в вопрос межэтнических отношений и оказываются неразрешимы как таковые. Как, впрочем, и проблемы этнические, ибо разрешить их можно лишь путем социального преобразования, которое даже не обсуждается.

«Две нации!» – говорил радикальный журналист Дизраэли, описывая социальные контрасты викторианской Англии. Но тогдашние «две нации» говорили на одном языке, принадлежали к одной расе и религии. В эпоху глобализации слова Дизраэли приобретают новый конкретный смысл. Формируется этническое разделение труда. Социальные низы этнически и культурно оказываются как бы «вне общества». Соответственно их несчастья, даже если на них кто-то обращает внимание, воспринимаются уже не как проявление социального конфликта, а как результат расовой или культурной дискриминации. Вместо того чтобы бороться за права низкооплачиваемых работников, сердобольные либералы добиваются законов о правах религиозных меньшинств, гуманного обращения с беженцами и права для мусульманских девочек носить чадру на школьных занятиях. Солидарность заменяется благотворительностью и религиозной терпимостью.

Общество распадается на массу маргиналов, организованный, но относительно малочисленный рабочий класс, все более разрастающийся средний класс.

Эта социальная структура кажется абсолютно безопасной. Рабочий класс перестает быть «опасным классом» просто потому, что в жизненных центрах системы его становится мало. Рабочие уже не могут захватить власть в Берлине или Париже, ибо не составляют там большинства. Маргиналы могут взбунтоваться, но бунт – не революция. Его может разогнать полиция.

А поскольку маргиналы зачастую еще и инородцы, мигранты и нелегалы, их легко можно самих сделать козлами отпущения, обвинить во всех бедах общества, натравить на них крайне правых. Неофашистские партии вновь становятся востребованы, получают финансирование и доступ к средствам массовой информации. Однако в отличие от 20-х и 30-х годов XX века правящая элита вовсе не собирается допускать крайне правых к вла-

сти. Такая опасность возникает лишь тогда, когда традиционные господствующие классы смертельно напуганы и не видят иного способа остановить революцию. На сей раз страх перед революцией преодолен. Однако ультранационалистические организации приобретают новую роль – теперь уже в качестве элемента социального контроля. Терроризируя иностранцев, они поддерживают сложившийся этно-социальный порядок, не давая культурному конфликту перерасти в классовый. Пусть левые и политкорректная интеллигенция мобилизуются для противостояния националистам. До тех пор, пока подобное противостояние носит сугубо «культурный» характер, оно не опасно для системы.

Часть 2 Постиндустриальная революция

Культурная стандартизация

Культурная стандартизация не сводима к «американизации». Но в основе ее лежат именно американские нормы и правила. Дело не только в том, что Голливуд вытесняет, например, национальную кинопродукцию, но и в том, что любые успешные альтернативы Голливуду создаются по тем же меркам. Для того чтобы национальные культурные продукты окупались и приносили настоящую прибыль, они должны успешно продаваться на американском рынке и на глобальном рынке, подчиненном голливудским стандартам. Чем больше стандартизируется культура, тем больше она превращается в разновидность бизнеса, тем больше ее создатели и потребители оказываются заложниками корпораций.

Культурная стандартизация происходит не впервые в истории. В конце концов уже эллинистический мир являл собой пример того, как нормы, первоначально сложившиеся в мире древних греков, проникли в Египет, Персию, а затем, вместе с римскими легионами, распространились по всей Европе.

И все же масштабы нынешней культурной интеграции беспрецедентны. Средний класс в странах периферии всегда был ориентирован на нормы и правила стран центра. Еще в XIX веке, после восстания сипаев в Британской Индии, колониальные власти поставили своей целью создание там среднего класса, который, будучи индийским по крови и цвету кожи, будет британским во всем остальном. Колонизаторы преуспели в этом, хотя победа оказалась пирровой: через некоторое время колониальный средний класс, усвоивший европейские понятия о правах и свободах, стал требовать политической независимости.

В конце XX века победоносный транснациональный капитал повторяет ту же операцию в масштабах планеты. Зависимые страны получают новый средний класс, по культуре и образу жизни принадлежащий Западу. Лидеры западных держав и транснациональных компаний убеждены, что этот средний класс станет их опорой «на местах», проводником их интересов, а заодно и резервуаром кадров для корпораций. Ведь перед ним открывается беспрецедентная перспектива социальной мобильности. Усвоив определенные нормы поведения, выходцы из стран «периферии» могут сделать карьеру в мировых столицах, попасть в руководящие органы международных финансовых институтов, а если особенно повезет – войти в правление фирм с громкими именами. Разумеется, подобный успех достается единицам из миллионов, но он становится символом новых возможностей, открытых для многих.

Американский социолог Билл Робинсон, описывая эволюцию правящих элит в Латинской Америке 90-х годов, обнаружил возникновение нового класса – транснациональной буржуазии. Ее власть и собственность уже неотделимы от власти и собственности глобальных корпораций, ее процветание напрямую зависит от состояния мирового рынка. Транснациональная буржуазия воспринимает себя не как элиту своей собственной страны, а как часть глобального правящего класса, кровно заинтересованного в том, чтобы «своя» страна, не дай бог, не выбилась из общего ряда, не отклонилась от «единственно верного пути». Это ударный отряд крестоносцев «мировой цивилизации», непримиримых к любым проявлениям самобытности и свободомыслия. В отличие от прежних элит, тесно связанных с национальной культурой, традициями и образом жизни, новая транснациональная элита воспринимает себя скорее как часть мирового правящего класса. Местная принадлежность для нее – случайное, второстепенное обстоятельство. Ее капитал и бизнес неотделимы от транснациональных корпораций, штаб-квартиры которых находятся за тридевять земель. Эти люди возглавляют местные отделения транснациональных компаний или имеют собственные фирмы,

являющиеся формально независимыми, но по существу превратившиеся в филиалы тех же международных гигантов. Они вовлечены в глобальные финансовые спекуляции. Предел их мечтаний – должность в головной конторе корпорации где-то в Нью-Йорке или в Лондоне, а заодно и небольшая доля в ее огромной собственности.

Стиль жизни транснациональных элит мало меняется от того, базируются ли их представители в Лондоне, Лусаке, Москве или Буэнос-Айресе. В известном смысле «периферийные» столицы даже лучше. Даже в самой нищей стране Африки есть несколько столичных кварталов, с бутиками и ресторанами, ничем не уступающими парижским. Другое дело, что в нескольких сотнях метров начинается совершенно иной мир, в котором кусок мыла может быть предметом роскоши (и в этом отношении ситуация стала несравненно хуже, чем два десятилетия назад). Но соседство двух миров далеко не всем кажется проблемой. Ведь до тех пор, пока жители нищих кварталов ничего не требуют политически, они остаются лишь дешевой и доступной рабочей силой. Значит, жители «благополучного» мира получают все услуги гораздо дешевле, нежели их «братья по классу», живущие на Западе.

Однако для того, чтобы транснациональная буржуазия могла эффективно управлять, ей нужны массы, разделяющие те же ценности, но куда более укорененные в повседневной жизни собственной страны. Короче, ей нужен такой же глобальный средний класс.

В конце 1980-х и первой половине 1990-х годов «социальный проект» транснационального капитала можно было считать блистательно удавшимся. Новый средний класс не просто формировался на «периферии», не просто усваивал западную культуру и ценности, он воспитывался в духе высокомерного презрения к «отсталым» местным массам, старшему поколению, «не умеющему адаптироваться к новой жизни», традиционной культуре и национальной истории, оказавшейся «на обочине мирового процесса». Отвергнув ценности народнической интеллигенции, он отождествлял себя с элитой, противопоставляя себя «маргиналам». В Восточной Европе и Латинской Америке этот средний класс воспринимал себя как опору рыночных реформ. Он искренне верил в собственную избранность.

Его идеология и самооценка основывались на банальном принципе: средний класс – фактор стабильности. Политики как заклинание повторяли: увеличивайте средний класс, и общество будет стабильнее. Более того, они сами в это верили.

Средний класс наслаждался новыми возможностями, вступая в «мир развлечений», и, вопреки пророчествам скептиков, не испытывал ни малейшей скорби по поводу утраченного. Он воспринимал свои достижения как безусловно заслуженные: мы самые умные, самые компетентные, самые адаптивные. Короче, будучи лучшими, эти люди обречены были на успех, тогда как неудачи огромного большинства соотечественников виделись закономерным наказанием за «отсталость» и «некомпетентность». Крайним выражением этой идеологии стало заполнившее русскую речь словечко «совок», призванное характеризовать все черты советской жизни и поведения, оказавшиеся препятствием для достижения успеха в прекрасном новом мире. Презрение к «совку» стало основой морали и идеологии среднего класса.

Будущее представлялось как постепенное изживание «совка», за чем последует неизбежное процветание и превращение большинства населения страны во все тот же средний класс по западному образцу. Утопичность подобной перспективы на первых порах ускользала от сознания. Поскольку именно сверхэксплуатация «периферии» создает возможность поддерживать стабильность в «центре», средний класс в «незападном» мире обречен оставаться меньшинством, по крайней мере, до тех пор, пока господствуют принципы неолиберального капитализма. Возникало неразрешимое противоречие. Объективная реальность не оставляла никаких шансов на развитие среднего класса, а идеология требовала его неуклонного расширения. Но, хуже того, поддержание подобных идеологических иллюзий являлось одним из главных условий жизнеспособности системы.

Для того чтобы себя поддерживать, система должна себя постоянно подрывать. Стратегия расширения среднего класса оказалась для неолиберального капитализма бомбой замедленного действия.

Пластилиновый человек

Этика неолиберализма – не мешать «сильным». Если в этой идеологической системе допускается хоть какая-то мораль, она сводится к простой формуле. Получив заслуженный приз, «сильные» потом должны будут помочь «слабым». Или это сделает государство, которое отныне ничего не гарантирует гражданину как таковому. Принцип «адресной» помощи предполагает, что на место социальных прав приходит правительственная благотворительность, унижительная уже потому, что получение ее означает причисление к «слабым».

Но как отличить «сильных»? Согласно логике неолиберализма, это те, кто добивается успеха. В свою очередь успех – всегда личная заслуга. Короче, кто победил, тот и прав. Торжествующие «победители» не испытывают особой потребности помогать «слабым». В самом деле, почему люди, добившиеся всего собственными знаниями, умом и трудом, должны помогать «неудачникам»? Самодовольство «победителей» и презрение к «побежденным» становится этической нормой.

Парадоксальным образом понятие «силы», которое раньше предполагало твердость, негибкость, целеустремленность, в новой ситуации означает прежде всего гибкость, «адаптивность», способность быстро приспосабливаться к постоянно меняющейся ситуации. Неслучайно именно слова «гибкость» и «адаптация» стали ключевыми.

На самом деле любая победа и поражение зависят от правил игры. Чемпион по боксу не имеет никаких шансов на соревнованиях биатлонистов. Правила же постоянно меняются. Культ «адаптивности» оборачивается разрушением профессиональной этики, отказом от самостоятельно выработанной жизненной стратегии, конформизмом. Люди становятся не тем, чем хотели стать, а безликим, пластичным материалом, подлежащим постоянной переработке. «Пластилиновый человек» на разные лады лепит себя сам, но делает это не по собственной инициативе, а подчиняясь недвусмысленно сформулированным требованиям системы.

Идея перемен, новаций, гибкости становится культом, самоцелью. Новация превращается в фетиш. Уже никто не спрашивает, зачем и для чего нужно «новое», лучше ли оно старого. Новизна становится достоинством сама по себе.

Культ гибкости и инновации – своеобразная религия, точнее – суеверие постиндустриального общества. Это классический пример описанного молодым Марксом «ложного сознания», когда причины и следствия меняются местами, побочные эффекты воспринимаются как основа процесса.

Если постоянное обновление технологических систем из условия успеха в рыночном соревновании превращается в самоцель, то человек должен подчинить себя той же логике. При этом, однако, обещанная свобода оборачивается тотальной зависимостью. Инновационная экономика оборачивается новой системой порабощения. Человек остается придатком машин, причем он не только обречен эти машины постоянно менять, но и сам обязан меняться вместе с ними. Требование приспосабливаться к переменам становится основой нового конформизма.

В отличие от прежних, эта форма конформизма неотделима от постоянного стресса, а главное, рано или поздно обречена на неудачу. Ибо в консервативном обществе человек, знающий правила игры, может более или менее надежно обеспечить свое будущее, приспособившись к ним раз и навсегда. Напротив, конформизм «пластилинового человека» обречен. Даже готовность постоянно ломать себя, прогибаться и подстраиваться под очередные «новации» не гарантирует, что в один не столь уж прекрасный момент система раздавит того, кто не смог попасть в ее ритм.

Готовность постоянно адаптироваться к меняющимся требованиям системы имеет свои пределы. И дело не только в ограниченных психологических возможностях человека. Рано или поздно экономический спад, финансовый кризис, биржевой крах обесценивают любые усилия.

Все эти события, кстати, происходят как бы вне мира постоянно развивающихся технологий, но внезапно обнаруживают те истинные, основные законы, по которым обречен жить и этот мир. В тот момент, когда система сама по себе терпит поражение, обнаруживается: чем больше человек соответствовал ее требованиям, чем тщательнее он приспособлялся к ней, чем более «сильным» он казался себе и окружающим, тем более жестоко он может быть «наказан».

«Сильный» в одночасье превращается в «слабого». Он унижен и посрамлен в глазах общества. Но именно в этот момент «пластилиновый человек» вновь может стать самостоятельной личностью, возмущившись и выступив против правил.

Неолиберализм обещал среднему классу построить для него мир самореализации и наслаждения. Возникло же общество стресса. Средний класс полон амбиций и нереализованных желаний. Общество постоянно давит на него «сверху» и «снизу». Его принципом является успех, но этот успех обществом отнюдь не гарантирован. Он стремится к благополучию и в то же время, обретя образование, протестует против буржуазной пошлости. Он может считать себя частью менеджмента, а может почувствовать свое глубинное родство с пролетариатом.

Короче, он соткан из противоречий.

«Меритократия»

Каждое общество порождает собственные мифы, иллюзии и суеверия. То, что молодой Маркс называл «ложным сознанием». Хранителями и интерпретаторами этих мифов в наше время становятся идеологи «информационного общества, авторы многочисленных книг, прославляющих «постиндустриальную эру». Как и всякие профессиональные идеологи, они заинтересованы в том, чтобы легенды распространялись как можно шире, а мифы не подвергались сомнениям: от этого зависит общественное положение самих идеологов.

Мифы должны быть красивы, а суеверия – входить в привычку, обретая тем самым все признаки самоочевидной истины. Бесконечное повторение одних и тех же тезисов превращает их в аксиомы массового сознания.

Между тем идеология «информационного общества» полна вопиющих и порой просто нелепых логических противоречий. С одной стороны, нам рассказывают о том, что наступает эра сетевых структур, о том, что отныне разрушаются традиционные иерархии, а вертикали бюрократического контроля заменяются горизонтальными связями – совершенно в духе анархистских утопий XIX века. С другой стороны, те же авторы рассказывают нам про наступающую эру «меритократии».

Меритократия – странное греко-французское словообразование, означающее «власть лучших». Но сетевая утопия в принципе ставит под вопрос любую власть, любой авторитет, заменяя его самоорганизацией. А с другой стороны, идеологи упорно уклоняются от ответа на вопрос о том, кто и по какому принципу отберет «лучших». Это получается как-то само собой, преимущества лидеров настолько самоочевидны, что никакого отбора вроде бы и не существует. Просто эти люди «лучшие», и все тут.

На самом деле любой привилегированный класс, любая господствующая группа объясняла свое положение тем, что они «лучше». Любая власть со времен Древнего Египта считала себя меритократией, и другой власти не может быть по определению. Если у господствующего слоя появились сомнения в собственной избранности, значит ему не долго осталось наслаждаться своим положением.

Другое дело, что обоснование превосходства с течением времени меняется. Жрецы Древнего Египта, подобно информационным гуру начала XXI века, обосновывали свое превосходство «знанием», старательно, впрочем, оберегая свои тайны от непосвященных. Феодалный лорд объяснял крестьянину, что он «лучше» него происхождением, а капиталист убеждал рабочего, что превосходит его своей «предприимчивостью». Советские чиновники рассказывали народу, что обладают «единственно научной, передовой идеологией». Эту же идеологию должны были изучать простые смертные, но предполагалось, что начальство ее все равно знает лучше. Всем остальным оставалось лишь стараться изо всех сил и, играя по правилам, надеяться, что система вознаградит за усердие.

Тем, кто оказался наверху, такое положение дел кажется естественным и закономерным. То, что одни считают привилегией, другим кажется заслуженной наградой и естественным правом. Ничего случайного. Каждый представитель элиты твердо знает, что заслужил свое положение, даже если не может объяснить – как. Лишь кальвинизм в XVI веке со средневековой наивностью допускал случайность успеха, но называл ее божественным провидением. Непредсказуемость и иррациональность рынка была еще слишком очевидна, и еще не были истрачены миллионы тонн бумаги на то, чтобы приучить общественное сознание понимать хаос как высшее проявление порядка.

Случайность оказывалась капризом Бога и тем самым – высшим законом. Избранные сами не знали, почему выбрали именно их, но от этого еще больше гордились своим поло-

жением. Заслуга победителей состояла в том, что они понравились Богу. Разве может быть достижение выше?

Позднее, однако, буржуазный мир выработал гораздо более разумные способы доказать моральное превосходство победителей. Рациональные теоретики индустриального общества в середине XX века писали о «меритократии» практически теми же словами, что идеологи «информационного общества» спустя полвека. «Революция менеджеров», преобразовавшая капитализм после Второй мировой войны, виделась не как естественное усложнение управленческой системы, порожденное концентрацией корпоративного капитала, а как торжество «знания» и «компетентности». Теперь, говорили нам, не право рождения, не унаследованный капитал, а именно личные достижения станут основой карьеры. Увы, авторы XX века были далеко не первыми: тот же миф о личных достижениях вдохновлял уже идеологов третьего сословия в борьбе против феодальных привилегий.

То, что миф о личных заслугах как основе иерархии приходится постоянно придумывать заново, говорит о том, сколь условны «заслуги» и «достижения», которыми обосновываются привилегии. Но господство одних людей над другими сохраняется, воспроизводится. Меняющаяся элита требует новых мифов.

Проблема идеологов «постиндустриального общества», однако, состоит в том, что миф о меритократии, обосновывающий превосходство элит, они должны каким-то образом соединить с мифом о «сетевом обществе», отвечающем надеждам и демократическим устремлениям нового среднего класса. В этом как раз и проявляется новизна информационной эпохи, ее переломный характер.

Противоречия идеологов отражают противоречия реальной жизни. Сетевая организация сама по себе отнюдь не является измышлением философов и пропагандистов. Новый технологический порядок был бы невозможен без развития информационных сетей и соответствующей координации. Но буржуазный рынок требует накопления капитала. Параллельно с развитием сетей происходит концентрация власти и собственности корпораций в невиданных масштабах. Вертикальная иерархия не только не отменяется, она торжествует. Социальное неравенство оборачивается неравенством прав и возможностей. Новые сети подчинены старым иерархическим порядкам, придавлены ими.

Каким образом система отбирает победителей? Это может быть рыночное соревнование, в котором успех и поражение отданы на волю «невидимой руке». В этом случае мы должны признать «лучшим» любого человека, случайно взлетевшего наверх, просто потому, что успех (в соответствии с кальвинистскими представлениями четырехсотлетней давности) сам себя оправдывает. Разница лишь в том, что в религиозные объяснения уже никто не верит. Здесь нет места для морали. Здесь вообще нет никаких критериев. Произвол Бога сменяется иррационализмом рынка.

С другой стороны, «лучших» может отобрать корпорация. Не случайно именно это средневековое слово характеризует устройство современного капитализма. Средневековые принципы корпоративной солидарности, лояльности и уважения к авторитету, консервативная этика и соблюдение жестких ритуалов являются необходимым условием успеха.

Без соблюдения этих правил невозможно признание и продвижение. Корпорация действительно отбирает «лучших» – но по своим собственным критериям и в соответствии со своими собственными интересами. Суть корпорации – в закрытости.

На практике получается, что Билл Гейтс, автор весьма посредственной операционной системы, оказывается одним из богатейших людей мира, тогда как его более талантливые современники остаются на обочине. Компания Intel навязывает человечеству свой стандарт микропроцессора, оттесняя другие, куда более перспективные разработки. И это по-своему закономерно. Подобные успехи предопределены избранными бизнес-стратегиями, правильным выбором партнеров. Успешные жизненные стратегии не имеют ничего общего с «сете-

вой этикой», личными знаниями и интеллектуальными достижениями, культивируемыми в «информационном обществе». Это победа капитализма над «сетевой организацией».

Лучшие в сети никогда не станут «лучшими» (то есть главными) в корпорации. Здесь требуются совершенно иные качества. Другое дело, что сеть тоже по-своему вознаграждает своих лидеров, обеспечивая им известность и уважение. К тому же корпорация нуждается в специалистах, она обязана их вознаграждать – в противном случае она не сможет их успешно эксплуатировать. Корпорация так же, как и сеть, поощряет знание, новации, поиск, но при одном условии: все интеллектуальные усилия должны быть подчинены основной цели – получению прибыли для акционеров. Всякий другой поиск оказывается не просто бессмысленным, но даже вредным. В лучшем случае – потерей ценного времени. В худшем – проявлением бунта, саботажем.

Неудивительно, что «лидеры сети» рано или поздно оказываются в конфронтации с «лидерами корпорации». Ставшая уже анекдотической ненависть программистов к Биллу Гейтсу – отнюдь не только результат зависти менее удачливых коллег к более удачливому (хотя и это, наверняка, имеет место). Но, прежде всего, это – проявление на уровне обыденного сознания конфликта двух принципов. Профессионалы прекрасно сознают, что их коллеги, поднявшиеся к вершинам бизнеса, – далеко не лучшие в профессии.

Билл Гейтс и древнеегипетский жрец едины в одном: и тот и другой оправдывали свои привилегии «знанием».

Однако у древнеегипетского жреца было неоспоримое преимущество перед Биллом Гейтсом: первый мог оградить свое знание от непосвященных, а второй – нет. Корпорация зависит от специалистов, делающих профессиональную работу, но лишенных права ее контролировать. Сами же специалисты все более убеждаются, что те, кто ими управляет, не обладают никакими особыми качествами – они ничем не превосходят тех, кем командуют. Миф о «меритократии» рассыпается на глазах. «Сетевой человек» вступает в конфликт с «корпоративным лидером».

Кризис контроля

Традиционный капитализм был основан на продаже рабочей силы. Нанимаясь на работу, человек знал, что каждый будний день двенадцать, а потом, в более гуманную эпоху, восемь часов его времени принадлежат не ему самому, а работодателю. Зато последний не имел никаких прав на оставшееся время работника.

С творческими людьми всегда было сложнее. Менделеев свою знаменитую таблицу вообще во сне изобрел, а Пушкин, продавая рукописи, предупреждал, что не продается вдохновение. Но подобные личности все же составляли ничтожное меньшинство общества, и им можно было либо предоставить исключительные условия, либо репрессировать их (а чаще – то и другое сразу). Творческая интеллигенция, в свою очередь, постоянно выражала свою неприязнь к капитализму и бюрократическому государству, но низвергнуть ни то, ни другое не могла (тем более что на протяжении XX века борьба против одного, как правило, заканчивалась попытками союза с другим). Наконец, восставая против буржуазной дисциплины, интеллектуалы стремились найти опору в «железных когортах пролетариата», которые в свою очередь строились в соответствии с «железной дисциплиной фабрики», созданной все тем же капитализмом. Отсюда многочисленные личные и творческие трагедии XX века, героические попытки освобождения, завершавшиеся новым рабством, и так далее.

Новые технологии все изменили. Творческий работник оказался нужен экономике в массовом порядке. Капитал стремится контролировать его: ведь тот, кто платит деньги, должен заказывать и музыку. Но привычная система контроля рассыпается. С одной стороны, человек все больше оказывается предоставлен сам себе даже на рабочем месте. А с другой стороны, каждая попытка работодателя восстановить свою власть оборачивается посягательством уже не только на «законные» шесть или восемь часов рабочего времени, но и на свободное время, на саму личность работника.

Маркс считал, что «отчуждение личности» порождено отчуждением работника от средств производства. Не имея возможности контролировать свой труд, человек становится ущербным, неполноценным и в других отношениях. Новая эпоха, казалось бы, обещает решение этой проблемы. Как отмечает Михаил Делягин, с появлением новых информационных технологий «работник носит ключевые средства производства в своей собственной голове и памяти личного домашнего компьютера, подключенного к Всемирной паутине». По мнению Делягина, это означает, что эксплуатация в традиционном марксистском понимании становится невозможна, ее место занимают «отношения кооперации владельцев принципиально различных и дополняющих друг друга производительных сил». Соответственно «роль принуждения стремительно съезживается, ибо человека можно принудить исключительно к рутинной, механической работе».

Увы, описываемая Делягиным картина соответствует идеальному представлению о том, как должно быть, но отнюдь не тому, что есть. Отношения кооперации в наибольшей степени отвечают логике информационных технологий, но в том-то и проблема, что эта логика оказывается в неразрешимом противоречии с основополагающими принципами капитализма. А поскольку именно капиталистические отношения являются основой современного общества, именно они и торжествуют, деформируя развитие информационных технологий и превращая развлечение в проклятие.

Невозможно принуждение? Отчего же? Капиталистическое принуждение деньгами тем и отличалось от привычного насилия, что заставляло работника совершенно добровольно и даже без кнута надсмотрщика делать именно то, что требовалось хозяину. Принуждение голодом, стимулирование долларом отнюдь не способствуют развитию творческого труда, но и не делают его принципиально невозможным. Они просто делают его ущерб-

ным, неполноценным, а порой и мучительным. Об этом, как ни парадоксально, очень выразительно пишет тот же Делягин, когда переходит к конкретным вопросам (в данном случае – к организации научных исследований). С того момента, как корпорации и созданные ими фонды взяли в свои руки управление наукой, исследования выродились «в процесс сначала поиска, а затем, выражаясь по-советски, «освоения» выделенных средств. Авторы их вынуждены стремиться не столько к обнаружению и осмыслению новых явлений, сколько к приведению своих отчетов в соответствие с представлениями, а порой и предрассудками конкретных представителей каждого конкретного грантодателя. При этом качественные скачки в развитии человеческой мысли становятся институционально невозможными, так как гранты по вполне объективным коммерческим причинам представляются только на гарантированное и потому, как правило, заведомо незначительное продвижение вперед – не на открытие, а лишь на уточнение». В то самое время, когда перед людьми, казалось бы, открылись безграничные возможности поиска истины, общество уступает силам рынка даже ту ограниченную творческую свободу, которую имело со времен зарождения академической науки. Автономия университетов, свобода исследования вместе с другими завоеваниями просвещения уходят в прошлое. Свобода творчества, безжалостно констатирует все тот же автор, оказывается немыслима в эпоху, когда «значительная часть исследователей работает по заказам тех или иных коммерческих или политических сил. Такое положение вынуждает их вольно или невольно подгонять не только свои выводы, рекомендации и методы анализа, но и первоначальные наблюдения под заранее четко определенные требования заказчика или под собственные идеологические предрассудки. С точки зрения пагубного влияния на интеллектуальный результат, последнее настолько же хуже, насколько самоцензура творца страшнее и эффективнее обычного цензора».

Связанные с подобными противоречиями нравственные мучения по-своему не менее ужасны, чем те, что испытывает раб под кнутом надсмотрщика. Традиционная эксплуатация труда работника сменяется тотальной эксплуатацией его личности. Иными словами, возникает ситуация, когда некуда бежать. Ибо творческий процесс не ограничен ни временем, ни местом. Подчиняя его чужой воле, человек жертвует уже не несколькими часами «необходимого рабочего времени», а своим «Я». Вместо того чтобы преодолеть отчуждение, мы делаем его всеобъемлющим, всепроникающим.

Корпорации оказываются в двусмысленном положении. Им нужна творческая личность, нужен работник, способный не только исполнять приказы, но и давать выход своей фантазии, формулирующей нестандартные идеи. Но для них жизненно необходимо, чтобы эти идеи шли исключительно на пользу корпорации, чтобы поведение работника оставалось в рамках, заранее заданных корпоративной элитой.

Американский социолог Ник Дайер-Уитфорд описывает киберпространство как «сферу противоречий, где развитие капитала в одно и то же время стимулируется и тормозится всевозможными альтернативными подходами». В этом смысле социальная информационная революция по-своему повторяет судьбу индустриальной: способствуя развитию капитализма, она одновременно создает нового наемного работника, способного вступить в конфликт с системой. Можно сказать, что капитализм в очередной раз не выполняет своих обещаний. Мир неограниченных творческих возможностей оборачивается системой рутинных процедур. «Чтобы создавать и использовать компьютерные системы, коммерческая структура нуждается в целом сообществе работников, начиная с ученых и разработчиков программного обеспечения, кончая техниками, компьютерно грамотными рабочими в офисе и на сборочной линии, равно как и в великом множестве людей, делающих однообразную, рутинную работу, но все же обладающих необходимыми навыками работы с компьютером, без которых невозможна станет вся система современных услуг. По мере того как возникает этот виртуальный пролетариат, растет и противоречие между открывающимися перед

ним потенциальными возможностями и его банальным существованием в мире киберконтроля и электронного рынка»». Именно это имела в виду Алла Глинчикова, когда писала про «кризис контроля», с которым сталкиваются «постиндустриальные» корпорации. Каждый новый виток технологической революции создает у элиты ощущение, что теперь-то проблема эффективного управления «постиндустриальными» работниками будет, наконец, разрешена, но она лишь обостряется. Глобальные коммуникации из средства обслуживания бизнеса оказываются по совместительству каналами распространения инакомыслия. Информационные связи и сетевые контакты из «идеальной среды для рыночных трансакций» превращаются в среду, где формируется новая антирыночная солидарность и зарождаются новые равноправные отношения.

Но бессознательное уклонение от контроля, «легкомыслие» и «безответственность» работников, нарушающих корпоративные правила, является для корпоративной элиты не менее серьезной проблемой, чем прямое сопротивление. Подобные стихийные проявления человеческой непредсказуемости гораздо труднее предвидеть и не всегда понятно, как их наказывать. Корпорации не способны разрешить фундаментальное противоречие. Творчество не может быть просто объектом управления. Оно нуждается в определенной свободе. И эта свобода чревата тем, что человек неожиданно выйдет за рамки дозволенного. Напишет не ту программу, которую заказывали, использует дорогое оборудование для незапланированных экспериментов. Предпочтет компьютерные игры обработке электронной почты. Переведет деньги не на тот счет. Работодатель не может полностью полагаться на самоконтроль работника. Но не может и эффективно использовать принуждение. Система разрывается между полюсами анархии и тоталитарного контроля.

Воплощением первой стал бунт нового поколения, не начавшийся (началось все куда раньше), но обозначившийся в ноябре 1999 года в Сиэтле. Воплощением второго стали попытки создания нового полицейского государства в США после террористических актов 11 сентября 2001 года.

В том, что из экономики противоречия перекинулись в сферу политики, нет ничего нового. Зато форма, которую принял конфликт, оказалась необычной и порой неожиданной даже для участников событий.

Культурные нормы и способы поведения, сложившиеся в сети, стали неожиданно выплескиваться на улицу. Движение протеста с самого начала стало интернациональным. Это имело мало общего с ритуальным интернационализмом большей части XX века, когда колонны демонстрантов торжественно проходили по улицам, выражая поддержку незнакомым им людям, борющимся где-нибудь в далекой Африке. Интернационализм приобретал эмоциональную и политическую наполненность лишь тогда, когда речь заходила о своих – например, во время войны во Вьетнаме, где гибли или становились убийцами американские парни. Иное дело – события последних лет. Люди в Нигерии, отстаивающие экологическое равновесие, нарушенное проектами Всемирного Банка, вполне могут оказаться сетевыми знакомыми активистов, действующих в Нью-Йорке или Буэнос-Айресе. Сетевые связи подготовили организационные контакты, плодом которых стали международные демонстрации.

Во время демонстраций против Международного валютного фонда, происходивших в Праге осенью 2000 года, я мог вблизи видеть, как соединялись в единую массу колонны, прибывавшие со всех концов Европы. Участники акции оказались способны говорить на одном языке не только потому, что все более или менее знали английский. Существеннее то, что они принадлежали к одному поколению, одной общей культуре, сформированной Интернетом, глобальными телевизионными сетями и транснациональными корпорациями. Чем более интегрированной становится, благодаря информационным технологиям, мировая экономика, тем активнее складывается внутри нее и общая культура протеста.

«Постиндустриальная» революция

Мировой экономический кризис, разразившийся на рубеже веков, придал новое измерение постиндустриальному обществу. Сотни тысячи представителей технологической элиты неожиданно оказались без работы. Молодежь, воспитанная для того, чтобы принять эстафету информационного общества, обнаружила, что ни карьерных перспектив, ни рабочих мест для нее нет. Не менее существенно унижение, испытываемое лидерами и идеологами «новой экономики», а также их верными последователями. Несколько лет назад они верили, что принадлежат к числу избранных, которым обладание знанием гарантирует успех и процветание, независимо от того, что происходит со всеми остальными. Теперь обнаружилось, что логика капитализма – одна для всех, а привилегированные работники информационного сектора так же мало способны контролировать свою судьбу, как и индустриальные пролетарии. Надежды первой половины 1990-х обернулись иллюзиями. Экономический рост – балансированием между спадом и стагнацией. Новая экономика перестала казаться миром безграничных возможностей, став просто бизнесом – таким же, как и все остальные. Сказочные карьеры ушли в прошлое. Для тех, кто остался внизу, это означало не просто разочарование, но и оскорбление: ведь они были ничем не хуже. На языке социологии это называется «снижением вертикальной мобильности». На языке повседневной жизни – обманутыми надеждами.

Гонка технологий, характерная для 90-х годов, если и не кончилась, то перешла в новую фазу. Произошло насыщение рынка, а вместе с ним обнаружилась и внутренняя несостоятельность многих компаний. В начале 2000-х годов настал момент истины. Процессы концентрации капитала происходят в «новой экономике» так же, как и в промышленности. Волна банкротств не только опровергла идею «новой экономической логики», но и выявила, что хозяева игры – прежние. Впрочем, нельзя говорить, будто никакой «новой экономической логики» вообще не возникло. Просто эта логика оказалась в противоречии с логикой денег, с требованиями накопления капитала. Именно осознание этого вызывает шок и приступ ярости у «детей калифорнийской революции». За возмущением следует протест – от разбитых витрин и поваленных телефонных столбов до хакерских атак на корпоративные серверы.

И все же основной импульс насилия исходит не от «анархистов» (как стали называть всех протестующих, независимо от их политических взглядов). Насилие одиночек ничто по сравнению с организованной машиной насилия, принадлежащей государству. Государственное насилие тоже не стоит на месте. Оно постоянно развивается, пытаясь поставить себе на службу новые технологии.

Для эпохи новых технологий нынешний кризис играет примерно такую же роль, как и депрессия 1929–1930 годов для массовой промышленности, построенной по технологиям Генри Форда. Трагично ли происходящее? Возможно, да. Но в то же время и закономерно, в философском смысле – необходимо. Избавляясь от иллюзий и переживая кризис, мир новых технологий достигает зрелости, находя свое подлинное, а не воображаемое место в мире.

Самое главное, Впрочем, не закрытие тех или иных компаний и даже не потеря миллионов долларов «фиктивного капитала». Куда важнее процессы, начинающие происходить в сознании техноэлиты. Под сомнение ставится представление о собственном абсолютном превосходстве над «отсталой» массой, равно как и вера в непогрешимость свободного рынка. Появляется понимание того, насколько плохо защищены собственные права, и появляется потребность их защищать. Если раньше собственники капитала и обладатели технологических знаний легко находили между собой общий язык, то теперь между ними начинается конфликт. Первыми проявлениями этого противостояния были бунты «антигло-

балистов» в Сिएтле, Праге и Генуе, где наиболее «продвинутая» молодежь «постиндустриального мира» выразила свое категорическое несогласие с тем, как этот мир устроен. Самое главное, впрочем, впереди. Технологическая элита, обладающая знаниями, начинает сознавать, что, хотя эти знания умножают капитал, сами их создатели распоряжаться инвестициями не могут: финансовые рынки живут по своим законам. Гордыню сменяют обида и гнев. У нас на глазах созревают условия для нового социального конфликта, который может оказаться не менее драматичным, чем классовая борьба XX века.

Часть 3 Кризис неолиберализма

Конец высоких прибылей

Экспансия 1992–2000 годов была не только одной из самых длительных в истории капитализма. Этот период отличался высокими прибылями и бурным ростом биржевых котировок на фоне далеко не столь бурного экономического роста. Еще Маркс отметил присущую капитализму тенденцию нормы прибыли к понижению. История в целом подтверждает этот вывод, однако в определенные периоды прибыль начинает бурно расти, а экономисты – дружно утверждать, что выводы Маркса неверны или устарели. Причина этого парадокса в том, что структура капиталистической экономики не остается неизменной. Возникают новые отрасли или новые рынки. На первых порах норма прибыли здесь оказывается крайне высокой и лишь затем начинает снижаться в соответствии с общими закономерностями, присущими системе. Эти новые отрасли и рынки резко повышают среднюю норму прибыли в масштабах всей капиталистической системы.

В 1990-е годы одновременно происходил бурный рост новых отраслей – создавалась инфраструктура «информационного общества», – и в то же время капитал осваивал «новые рынки». В данном случае речь идет не только об установлении неолиберального экономического режима в странах бывшего «коммунистического блока» и третьего мира, но и о «маркетизации» целого ряда сфер жизни на Западе, ранее исключенных из сферы рыночных отношений. На коммерческую основу переходили здравоохранение, образование, общественный транспорт и т. д. Кстати, именно необходимостью повысить прибыль за счет освоения новых отраслей объясняется и неудержимое желание неолиберальных руководителей внедрить свободное предпринимательство во все новые и новые сферы жизни. Ради чего, например, в 2000–2001 годах было разработано Генеральное соглашение о торговле и услугах.

Рыночные циклы подвержены той же закономерности, что и прибыль. С возникновением новых отраслей и рынков в них формируется собственный цикл, который может не совпадать с циклом «старых» рынков и отраслей. Так, в Восточной Европе переход к капитализму сопровождался затяжной депрессией, которая перешла в экономический подъем лишь к концу 90-х, когда потенциал роста на Западе уже выдыхался. Особенно явственно это было видно на примере России, где рост производства начался лишь в 1999–2000 годах, уже после того, как азиатский промышленный кризис показал, что время мировой экспансии приближается к концу.

Неравномерность развития между отраслями и странами является для капитализма как фактором роста, так и фактором дестабилизации. В открытой мировой экономике 1990-х годов Соединенные Штаты стали своего рода магнитом, притягивавшим капитал со всего мира. Это объясняется не столько исключительным динамизмом американской экономики, про которую писала популярная журналистика, сколько исключительным положением США в миросистеме. Мало того что Америка являлась крупнейшим рынком, американский доллар являлся и мировой валютой. Чем более открытой была экономика других стран, тем большим был приток иностранного капитала в США. Чем большим был американский рынок капитала, тем привлекательнее он был для инвесторов. Оттягивая капитал из других частей мира, США дестабилизировали там ситуацию, но в то же время рост американской экономики был своего рода амортизатором, предотвращавшим мировую депрессию. «Этот поразительный поток иностранного капитала – два или три миллиарда долларов в год на протяжении последних нескольких лет – помог обеспечить экономический рост, – отмечает Даг

Хенвуд. – Он обеспечивал повышение рыночных курсов, он давал возможность американскому потребителю жить не по средствам». Депрессия в странах Восточной Европы и некоторых государствах третьего мира в условиях «открытой экономики» лишь способствовала перетоку средств, тем самым поддерживая рост в США – «совершенно точно, бегство капитала из России принесло в Америку кучу денег, то же самое можно сказать про Азию, Латинскую Америку, Восточную Европу и вообще о странах бывшего Советского Союза: все они внесли свою лепту в рост американской фондовой биржи. Чем больше было неприятностей по всему миру, тем лучше шли дела у американского правящего класса».

Таким же образом, как «формирующиеся рынки» Восточной Европы и «третьего мира» накачивали дополнительный капитал для поддержания роста в США и отчасти в Европейском Союзе, так и бурное развитие новых информационных отраслей на Западе поддерживало и продлевало общий рост. Из этого теоретики «информационного общества» немедленно сделали нелепый вывод, будто технологическая революция гарантирует нам непрерывный подъем. На самом деле «информационная экономика» была подвержена тем же рыночным циклам, что и традиционная, но эти циклы действовали здесь с запозданием. Зато после того, как возможности экспансии в этих секторах были исчерпаны, «новая экономика» сама стала решающим фактором спада.

Рост прибылей имел и другую, вполне традиционную, причину: усиление эксплуатации трудящихся. Если стоимость рабочей силы непрерывно понижать, пролетарий рано или поздно превращается в паупера, которого буржуазия сама же вынуждена подкармливать, вместо того чтобы кормиться за его счет. В условиях кризиса естественная реакция предпринимателей состоит в том, чтобы в очередной раз снизить издержки за счет рабочих. Однако именно это делалось на протяжении всего периода подъема, и теперь возможности компаний практически исчерпаны. Более того, вопреки привычным сценариям, кризис, по крайней мере на первых порах, может сопровождаться усилением давления рабочих на предпринимателей.

В итоге восьмилетняя экономическая экспансия создала условия для нового подъема рабочего движения, которое постепенно начало отвоевывать утерянные позиции. Это значит, что ресурсы повышения прибыльности для корпораций были исчерпаны. К 2001 году прибыли компаний были еще достаточно высоки, но тенденция к понижению стала явственной.

Рост биржевых курсов на протяжении десятилетия существенно опережал рост прибылей, но до тех пор, пока прибыли тоже заметно росли, это не имело большого значения. С того момента, как прибыли начали снижаться, поддержание «биржевого пузыря» стало делом невозможным.

Нефтяной кризис

В периоды экономического роста цены на сырье поднимаются. Это не могло не сказаться на нефтяном рынке. Спазм азиатского промышленного кризиса обрушил и цены на нефть, но восстановление производства в Азии привело к их резкому повышению.

Когда цены на нефть начали расти осенью 1999, все ожидали, что спустя некоторое время последует резкое снижение спроса, после чего наступит стабилизация рынка, а затем цены вновь снизятся. Цены на горючее всегда падают весной и летом в Северном полушарии, даже несмотря на туристический сезон. То же самое должно было случиться и на сей раз. Да и сами производители нефти предполагали очень короткий скачок цен, которым надо было немедленно воспользоваться. На рынке было все больше топлива, которое, естественно, должно было стоить все дешевле. Но ничего подобного! Создавалось ощущение, что рынок сошел с ума! На рост производства нефти он реагировал лишь новым ростом цен.

Причина происходящего лежала за пределами нефтяного рынка. В течение примерно пятнадцати лет средства систематически изымались из «реальной экономики» по всему миру и вкладывались в куда более прибыльные финансовые спекуляции. В этом смысле Россия 1990-х с ее голодающей промышленностью и жиреющими банками была не исключением, а лишь крайним случаем, иллюстрирующим общую тенденцию, которая точно так же торжествовала в США и Западной Европе. Главная догма монетаристской экономической теории – у инфляции может быть один-единственный источник – социальные расходы государства, ради которых правительство печатает необеспеченные бумажные деньги. На самом деле есть и другие источники, не менее опасные. Стремительный рост биржевых котировок в США создал многомиллиардный фиктивный капитал в то самое время, когда все правительства и центральные банки проводили жесткую финансовую политику, сдерживали выпуск бумажных денег и всячески поддерживали их ценность. Возникла парадоксальная ситуация: деньги были стабильны, а финансовый капитал раздувался, как мыльный пузырь. Это была новая форма инфляции, порожденная монетаризмом и неолиберализмом. Рост финансового капитала уже никак не соотносился с развитием производства. На счетах корпораций и частных лиц накапливались огромные суммы необеспеченных безналичных денег, их собственность, выраженная в ценных бумагах, оценивалась совершенно необоснованными величинами. Под залог этих несуществующих средств предоставлялись кредиты. В западных экономиках возник своего рода «инфляционный навес». Рано или поздно эти «лишние» деньги должны были обрушиться на рынок.

«Инфляционный потенциал», накопленный в западной экономике, не мог реализоваться из-за жесткой политики центральных банков, но чем больше шло времени, тем большим он становился. Нужен был лишь канал, который позволил бы избыточным денежным ресурсам вырваться на рынок. После того как Организация стран экспортеров нефти (ОПЕК), оценив ситуацию, резко сократила квоты, цены скачкообразно пошли вверх.

Под давлением нефтяных цен финансовый навес «рухнул», инфляция вышла из-под контроля. «Лишние» деньги, первоначально сконцентрированные в банковском спекулятивном секторе, расползлись по мировой экономике. Вскоре после нефтяных цен дестабилизировалась вся система валютных курсов. По иронии судьбы, именно нефтяной шок 1973 года дезорганизовал систему государственного регулирования, кейнсианизм и основывавшийся на этом «социализм распределения» на Западе. Напротив, второй нефтяной шок дезорганизовал систему рыночно-корпоративного распределения и нанес удар по неолиберальному капитализму. Ответом на первый нефтяной шок был общий сдвиг вправо, другое дело, что наступил он не сразу: для того чтобы стали очевидны все его политические последствия,

потребовалось около десяти лет. На этот раз агонизирует либеральная модель, а сдвиг влево становится, в общем, вопросом времени. Круг замкнулся.

Для стран – экспортеров нефти, включая Россию, рост цен на топливо означал не просто неожиданно обрушившийся на них золотой дождь, но и возможность поддерживать иллюзию экономического успеха без серьезных структурных реформ. Поскольку ни в России, ни в арабских странах, нив Мексике приток нефтедолларов не сопровождался попытками проведения серьезных инвестиционных программ, деньги, как и после нефтяного шока 1973 года, начали возвращаться в западные банки, усиливая инфляционное давление на мировую экономику в целом. В 2000 году экономика постсоветской России достигла рекордного роста в 7 % после почти десяти лет депрессии. Но именно в этот год резко усилилось и бегство капитала на Запад.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.