

# ОБЩАЯ ТЕОРИЯ КАПИТАЛА

# 3

САМОВОСПРОИЗВОДСТВО  
ЛЮДЕЙ ПОСРЕДСТВОМ  
ВОЗРАСТАЮЩИХ  
СМЫСЛОВ

*А. Курвим*

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

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69974560](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69974560)  
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 третья часть работы.

# Содержание

Часть третья. Обычное самовоспроизводство	6
Глава 7. Предпринимательское общество и обычное потребление	7
1. Демографический и потребительский переход	7
Демографические условия обычного самовоспроизводства	7
Четвертая ловушка потребностей и общество досуга	22
Общественно необходимые индивиды	32
2. Общество предпринимателей	35
Обобществление и персонализация капитала	35
Предпринимательская контрреволюция создает общество-сложность	49
Риски и доходы в предпринимательском обществе	61
3. Обычный порядок	70
Обычный выбор и моральный мир	70
Трилемма Кейнса – Аузана	79
Валовой продукт и валовая репутация	89
Глава 8. Обычное производство и предпринимательский доход	101

1. Производство при неизменном населении	101
Убывающие резервы расширенного производства	101
Тенденции нормы прибыли и нормы процента к понижению	112
Завершение интересного промежутка и персонализация капитала	120
2. Производство обычного порядка	127
Модель обычного производства и минимизация капитала	127
Корпорации, собственность и владение	137
Ведет ли персонализация к освобождению труда?	149
3. Искусственный интеллект и идеализация производства	163
Слабый ИИ и распределенные сети предпринимателей	163
Индустриализация и идеализация	174
Трудная проблема субъекта и сильный ИИ	187
Глава 9. Обычное обращение: порядок и свобода	197
1. Политика обычных рынков	197
(Само)конструирование рынков	197
Обычные рынки замещают корпорации	210

Обычный денежный рынок	217
2. Траектории обычного самовоспроизводства	225
Неравномерность процесса персонализации	225
Персонализация капитала и государства	238
Сценарии обычного самовоспроизводства	250
3. Пределы обычного самовоспроизводства	256
Эсхатология прибавочной стоимости	256
Общество людей и желающие машины	263
Свобода или досуг	269
Список литературы	278

**А. Куприн**

**Общая теория капитала.**

**Самовоспроизводство**

**людей посредством**

**возрастающих**

**смыслов. Часть третья**

**Часть третья. Обычное  
самовоспроизводство**

«Основополагающий принцип заключается в том, что, организуя ту или иную область жизнедеятельности, мы должны максимально опираться на спонтанные силы общества и как можно меньше прибегать к принуждению» (Хайек 2005, с. 44).

«Насилие является повивальной бабкой всякого старого общества, когда оно беременно новым. Само насилие есть экономическая потенция» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 761).

# **Глава 7. Предпринимательское общество и обычное потребление**

## **1. Демографический и потребительский переход**

### **Демографические условия обычного самовоспроизводства**

Экономико-математические модели исходят из упрощенного предположения о «бесконечно живущих индивидах». Однако в реальной экономике таких индивидов не существует. Для того, чтобы следующее поколение людей появилось, родители должны быть готовы родить и вырастить их. На протяжении всей человеческой истории принималось за само собой разумеющееся, что люди рожают и воспитывают детей, что всякое поколение воспроизводит себя в следующем поколении. Работодатели, предъявляя спрос на рабочую силу, с XVIII века принимали за данное, что на рынке труда они найдут предложение, что всякое следующее поколение «предложит» им новых, дополнительных работников. Однако в результате демографического перехода, начавше-

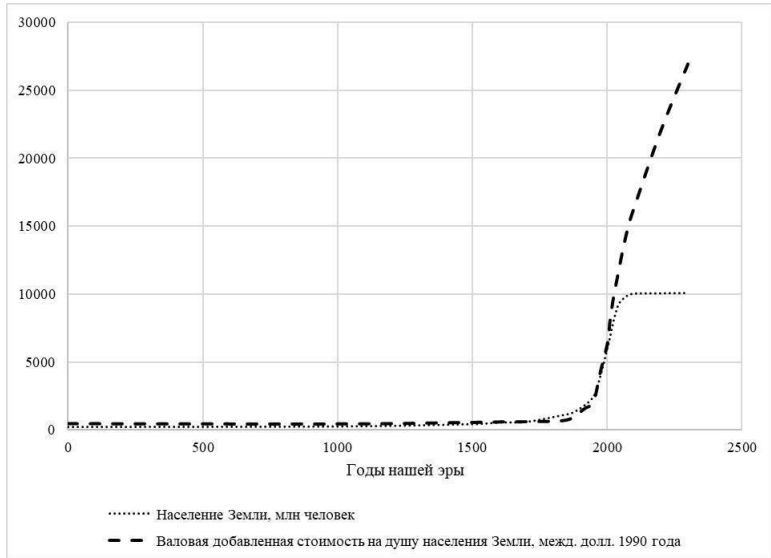
гося уже в конце XIX века, и усилившегося во второй половине XX века, каждое следующее поколение предлагает все меньше людей. «... В XX в. завершается период экспансии, начало которому положила промышленная революция, заканчивается эпоха изобилия человеческих ресурсов и начинается другая, для которой характерна их скудость» (Ливи Баччи 2010, с. 234).

Предложение людей уменьшается тогда, когда замедляется повышение сложности, а значит и уровня жизни следующего поколения работников – ведь и ему в свою очередь нужно вырастить следующее за ним *более многочисленное и более сложное* поколение. В XX веке годовые темпы прироста мирового населения увеличивались, достигнув своего пика в 2,1% на рубеже 1960-х – 1970-х годов. С тех пор они снижались и к 2020-м годам упали ниже 1%. Эта тенденция имеет мало противодействующих ей сил, так что можно прогнозировать, что в скором времени прирост мирового населения прекратится вовсе.

Хотя *темпы прироста* быстро сокращаются, мировое население пока что растет, так что поверхностному наблюдателю может показаться, будто рост населения будет продолжаться вечно. Самые оптимистичные предсказания звучат накануне самых трудных перемен. «Скоро память о мальтузианских силах исчезнет, и человечество как целое вступит в новую фазу своего пути» (Галор 2022, с. 274). На самом деле «мальтузианские силы», то есть природные и культур-



ные ограничители численности людей, возвращаются вновь, теперь уже не применительно к отдельным общинам, а применительно к человечеству в целом. Человечество как целое вступает в новую фазу своего развития, в которой его численность не будет расти, рост душевого ВВП будет более медленным, чем это было в последние 200 лет – в фазу обычного самовоспроизводства. Принципиальное отличие обычного самовоспроизводства от простого или расширенного состоит в том, что здесь график душевого ВВП отделяется от графика численности населения, в этом наглядно выражается переход в *царство искусственного*, в котором масштабы культуры растут независимо от масштабов общества.



*Иллюстрация 19.* Простое (горизонтальное), расширенное (вертикальное) и обычное (расходящееся) самовоспроизводство (источники данных: до 2010 года – Мэддисон 2012, с. 564-565, 576-577, van Zanden et al. 2014, р. 42, 65; после 2010 года – наши расчеты и сценарный прогноз).

Расширенное самовоспроизводство, увеличение и людей, и смыслов, превращается в обычное самовоспроизводство, при котором население стабилизируется, а смыслы продолжают расти. На иллюстрации 19 показан умеренно *оптимистический* сценарий, который мы принимаем в качестве нашей исходной гипотезы. Этот сценарий построен на суще-

ствующих тенденциях: снижении темпов роста населения и темпов экономического роста (см. иллюстрацию 18 в главе 6). Согласно сценарию, численность мирового населения сохранится на том уровне, которого она достигнет после завершения демографического перехода во всех странах мира, то есть 10, или может быть, 11 млрд человек, как это предполагал Сергей Капица: «При завершении демографической революции население Земли достигнет 11 млрд, после чего следует ожидать стабилизации населения нашей планеты» (Капица 2009, с. 35). Стабилизация является скорее *оптимистическим* вариантом. В действительности население Земли может сократиться, прежде чем станет постоянным.

Ключевым переворотом, который совершили индустриализация и урбанизация в воспроизводстве деятельной силы, был переход от ее простого воспроизводства, то есть воспроизводства в повторяющемся масштабе, к ее расширенному воспроизводству, требующему энвестиций, вложений в человеческий капитал. «Не на сохранение и поддержание наибольшего количества жизней ныне существующих людей направлена эволюция, а на максимизацию ожидаемого потока будущих человеческих жизней» (Хайек 1992, с. 227). Каждое поколение коммерческого общества делает два главных энвестиционных выбора: сколько детей заводить и сколько образования им давать.

Развертывание потребностей ведет к тому, что население перебирается из деревни в город, а здесь оказывается в усло-

виях разделения домохозяйства и предприятия, отделения места и времени работы от места и времени потребления. Работник отделяется от семьи и возникает принципиально иное общество. Это общество заводит все меньше детей, отдавая предпочтение не их количеству, а сложности и качеству их деятельной силы. «Потребление становится более существенным элементом уровня жизни в городе, чем в сельской местности» (Веблен 1984, с. 123). Снижение рождаемости вызывается демонстративным потреблением:

«Низкий уровень рождаемости в тех слоях общества, на которые накладывается особо настоятельное требование престижных расходов, подобным образом объясняется потребностями стереотипа существования, основанного на демонстративном расточительстве. Демонстративное потребление и последующее увеличение расходов, необходимое для престижного содержания ребенка, составляют изрядную статью расходов, что и является мощным сдерживающим фактором. Он является, пожалуй, наиболее действенным из мальтузианских мер благоразумного сдерживания рождаемости» (Веблен 1984, с. 142).

В традиционном обществе необходимый продукт сводится почти исключительно к физиологическому воспроизводству работников и их детей. В коммерческом обществе необходимая стоимость – это необходимость воспроизвести себя и своих детей не только физически, но и культурно, и при этом в соответствии с постоянно растущим стандартом по-

требления. «... Если заработная плата неожиданно возрастает благодаря общему развитию промышленности или открытию новых обширных природных ресурсов, то наблюдается и рост населения, но в то же время повышается и психологический стандарт, сдерживающий этот рост» (Найт 2003, с. 154).

Это та точка, в которой расширенное самовоспроизводство подрывает свою собственную основу. Развертывая потребности, оно ведет к постоянному усложнению деятельной силы, удлинению периода детства и, соответственно, сокращению периода деторождения. Необходимость воспроизводства следующего поколения ставит ограничения для повышения сложности нынешнего поколения, а необходимость повышения сложности нынешнего поколения не позволяет ему произвести детей. В ситуации, когда энтропия деятельной силы, как источника труда, растет далеко за пределы простого психофизического воспроизводства человека, живущее поколение вынуждено тратить все больше усилий на то, чтобы развивать свою собственную деятельную силу – и в пределах «детского» возраста, который доходит уже до 30 лет и более, и в пределах «молодости», длящейся до 50 лет – во всем процессе «непрерывного образования», продолжающегося уже по существу до конца жизни. Продолжительность культурного взросления постепенно доходит до пределов детородного возраста, не оставляя времени на рождение и воспитание потомства. Гены подавляются смыслами.

Разрушение большой семьи в ходе индустриализации и урбанизации ведет к снижению рождаемости, а снижение рождаемости ведет к дальнейшему разрушению большой семьи, запуская самоусиливающийся процесс. В городах многодетные семьи экономически неэффективны из-за относительно высокой стоимости образования и медицины (уровень которых задается глобальным стандартом потребления), и вытесняются малодетными семьями, а в малодетных семьях растут затраты необходимой деятельности родителей, поскольку уже нет бабушек и дедушек, тетушек и дядюшек, старших детей (в совокупности именуемых «аллородители»), которые в традиционных больших семьях берут заботу о младших детях на себя. Урбанизация окончательно вырывает людей из природной среды и помещает их в искусственную среду, в которой культурный отбор начинает превалировать над естественным:

«Если естественный отбор поддерживает большие размеры семьи (или настолько большие, насколько позволяют ресурсы), то культурный отбор с искажением престижа может благоприятствовать маленьким семьям, поскольку у людей с маленькими семьями остается больше времени на приобретение социального статуса. Время, которое тратится на воспитание детей, можно потратить на такие вещи, как бизнес-сделки, достижение правительственных должностей или публикация научных статей. Другие люди с большей вероятностью будут копировать признаки индивидов с высоким

статусом, одним из которых может быть норма “иметь маленькую семью”. Таким образом эта норма распространяется в популяции и приводит к меньшим размерам семей» (Месуди 2019, с. 149-150).

Причиной демографического перехода является контроль над рождаемостью, а причиной контроля над рождаемостью является повышение информационной энтропии деятельной силы. Даррелл Брикер и Джон Иббитсон в книге «Пустая планета: Шок глобального сокращения населения» (2019) связывают снижение рождаемости с урбанизацией. Урбанизация ведет к тому, что растет стоимость воспитания детей. Кроме того, заводить детей в городе, то есть в промышленной экономике, менее выгодно по сравнению с деревней (то есть сельским хозяйством), где они могут быть работниками. Наконец, урбанизация ведет к повышению статуса женщин, их равноправию и распространению контроля над рождаемостью (Bricker and Ibbitson 2019, p. 17-18). Иными словами, снижение рождаемости связано с накоплением смыслов и увеличением времени, которое необходимо на освоение смыслов – как для родителей, так и для детей. Ограниченность человеческой жизни оказывается главным препятствием на пути расширения капитала, и это препятствие капитал ставит себе сам:

«Одновременно с тем, как капиталистический процесс в силу создаваемых им психологических установок все более подрывает идеалы семейной жизни и снимает внутренние

барьеры, которые прежняя моральная традиция воздвигла бы на пути к иному жизненному укладу, он прививает и новые вкусы. Что касается бездетности, то капиталистическая изобретательность постоянно создает все более и более эффективные контрацептивные средства, которые устраняют преграды на пути самого сильного человеческого импульса. Что касается стиля жизни, то капиталистическая эволюция снижает желанность буржуазного семейного очага и обеспечивает альтернативные возможности» (Шумпетер 2008, с. 542).

Падение рождаемости связано с разрушением традиций: семьи и религии. Разрушение большой семьи, характерной для сельской местности, и традиционной религии снижает социальное *давление* на потенциальных родителей (Bricker and Ibbitson 2019, p. 50-51). Здесь следовало бы добавить, что разрушение семьи и религии также уничтожает необходимую социальную *поддержку* для того, чтобы заводить детей. В отличие от родственников и сельской общины, городские друзья и коллеги не требуют от нас завести семью и детей. Однако в городе также нельзя распределить обязанности по воспитанию детей среди широкого круга аллородителей и нет той «подушки безопасности», которую предоставляют сельские и религиозные общины.

Урбанизация ведет к контркультуре, а контркультура ведет к творческому саморазрушению, в том числе в гендерном вопросе. Гендер из биологического «вдруг» становится



ся культурным признаком и теряет всякую связь с самовоспроизводством людей. Умножение гендеров повышает культурное разнообразие, но подрывает биологическую рождаемость. Рост культурного разнообразия, может быть, и ускоряет эволюцию смыслов в *коротком* периоде, а может быть и нет, поскольку он никак не связан с *предприимчивостью*, но он понижает *долгосрочную* конкурентоспособность общества. Контробщества работают против шансов собственного выживания, ведь, перефразируя Докинза, нетрадиционный образ жизни не наследуется генетически.

Бенджамин Джонс в своей работе «Бремя знаний и “смерть человека эпохи Возрождения”» (2009) пишет, что знания возрастают по мере развития технологий, и каждое последующее поколение сталкивается с растущей образовательной нагрузкой. Эту нагрузку можно оптимизировать за счет удлинения образования и большей специализации при разработке новых технологий. Как следствие, увеличиваются затраты как на получение ученой степени, так и на создание команд исследователей и разработчиков, а удлинение обучения и укрупнение команд оказывают негативное влияние на экономический рост:

«Я показываю на большом наборе микроданных, касающихся изобретателей, что возраст первого изобретения, специализация и командная работа увеличиваются со временем. Кроме того, в межотраслевом разрезе специализация и командная работа тем больше, чем глубже область знаний,

в то время как возраст первого изобретения на удивление мало отличается в зависимости от отрасли» (Jones 2009, p. 283).

Рождаемость могла бы спасти «революция» в системе образования, которая позволила бы, так сказать, массово «производить» докторов наук к 20-25, а не к 35-40 годам, чтобы они еще успевали после этого родить 2-3 детей. Но до сих пор попытки «производить» вундеркиндов даже штучно наталкивались прежде всего на эмоционально-волевые, а не на рационально-познавательные ограничения, заложенные в природе человека. «Революция» в системе образования требует помощи искусственного интеллекта (ИИ) – например, использования чат-ботов для обучения детей чтению – но лишает ребенка необходимого ему личного общения с людьми. Здесь мы попадаем в замкнутый круг: для создания сложных людей требуются более сложные смыслы (технологии, организации и психологии), а более сложные смыслы требуют для своего создания более сложных людей. Чем больше мы используем чат-ботов, тем больше времени нужно на их производство, тем меньше времени остается на «производство» самих людей.

Нежелание заводить детей связано не только с тем, что человеку в силу социально-культурных причин приходится до 40-45 лет бороться за свою профессиональную и финансовую состоятельность, но и с природными свойствами людей. Повышение алгоритмической сложности смыслов по

мере исторического развертывания потребностей ведет к повышению требований ко «входу», на котором работают алгоритмы деятельности, требований к минимальному субъекту. Усложнение субъекта означает усложнение образования. В ситуации, когда психофизиологические свойства людей от поколения к поколению не улучшаются, для достижения необходимой квалификации работнику приходится учиться все дольше, повышается временная сложность образовательных алгоритмов.

Повышение сложности образования не всегда вызывает повышение сложности труда. Среди простых профессий, например, курьеров, водителей, заметную часть составляют люди с высшим образованием. Это может быть связано с неэффективностью подготовки кадров, ее несоответствием задачам производства. Но это может быть связано и с тем, что образование требуется не столько для профессиональной деятельности, сколько для повседневной жизни:

«Сегодня кажется, что общественное время сорвалось с петель, потому что нет больше ничего, что отличает труд от остальных видов человеческой деятельности. Таким образом, из-за того, что труд больше не является особой и отдельной практикой, внутри которой действуют специальные критерии и процедуры, абсолютно отличающиеся от критериев и процедур, регулирующих нерабочее время, больше не существует четкой, хорошо различимой границы, отделяющей время труда от внутрудового времени» (Вирно 2013, с.

131). «Наша жизнь уже гораздо сложнее, чем всего-то пять лет назад. Нам нужно использовать гораздо больше источников, чтобы работать, воспитывать детей и даже развлекаться. Число факторов и возможностей, которые необходимо рассмотреть, растет с каждым годом почти в геометрической прогрессии» (Келли 2017, с. 219).

Быт и досуг оказываются сложнее труда, развертывание потребления оказывается более важным мотивом для роста сложности рабочей силы, чем развертывание производства.

В конце концов каждому приходится выбирать: увеличивать свою собственную сложность, то есть вкладывать в себя, или заводить детей и инвестировать в них. Если семьи заводят очень мало детей и пренебрегают их развитием, то усложнение деятельной силы родителей не приводит к увеличению сложности общества в целом, ведь следующее поколение оказывается меньше, а то и проще, чем предыдущее.

Снижение рождаемости становится не только следствием социально-культурных процессов, но и инструментом, посредством которого население обеспечивает для себя более высокий уровень жизни. В царстве искусственного живая природа становится предметом политики. Решение о том, рожать или не рожать детей, становится ключевым *биополитическим* инструментом, с помощью которого население пытается воздействовать на условия своей жизни, государство и элиты. «Парадоксальные характеристики рабочей силы (нечто ирреальное, но то, что, однако, продается и поку-

пается так же, как любой другой товар) являются предпосылкой биополитики» (Вирно 2013, с. 100).

В свою очередь, государство и корпорации прибегают к *своей* биополитике, к демографическим, миграционным, экологическим и иным мероприятиям, пытаясь повлиять на наличную человеческую популяцию. Впрочем, в условиях капиталистического общества, основанного на наемном труде, запрет аборт и контрацепции и тому подобные меры являются *заведомо провальными* попытками подавить волю индивидов и принудить их к деторождению. В условиях, когда рост сложности рабочей силы становится условием для существования не только индивидов, но и мирового общества-системы, формальные запреты не могут повлиять на решения относительно рождения и воспитания детей. В этом предельном моменте обнаруживается подлинная *слабость* системы: рано или поздно условием ее воспроизводства становится *прекращение* самовоспроизводства людей.

Сокращение населения является негативной тенденцией с точки зрения самовоспроизводства общества. Можно попробовать повысить рождаемость – для этого необходимы упрощение, пауперизация людей, или хотя бы застой в культуре. Например, можно ограничить доступ к образованию и медицине. Очевидно, что этот способ заведомо провальный. Еще один способ сохранить население состоит в том, чтобы организовать иммиграцию из бедных стран. Этот способ имеет двойную цель: не только рост рождаемости, но

такой рост, который будет ограничивать или даже снижать стоимость рабочей силы. По существу, этот способ направлен на то, чтобы продлить жизнь капитализма. Он поддерживает высокую норму прибыли, но ведет к деградации общества и социальным конфликтам. Наконец, третий способ может состоять в том, чтобы совместить приемлемый уровень рождаемости с возрастанием смысла. Приемлемая рождаемость означает, что с учетом смертности население не убывает. Для этого необходимо, чтобы дети замещали своих родителей, то есть в семье должно быть не менее двух детей. Когда говорят о том, что в семье должно быть три, четыре и больше детей, то это означает либо, что имеется высокая детская смертность, либо речь идет не о сохранении, а о росте населения. Первого не наблюдается, а второе, как мы видели, наталкивается на противоречие между воспроизводством генов и смыслов. В этой ситуации не только рост, но даже стабилизация численности населения, недопущение депопуляции является нетривиальной задачей, решить которую будет трудно.

## **Четвертая ловушка потребностей и общество досуга**

Расширенное потребление вовлекает в себя все более многочисленные поколения, удовлетворяет их возрастающие, но при этом стандартизованные потребности на основе

массового производства. Капитал делит и умножает ценности, входящие в стандарт потребления, создает социальную лестницу, по которой должны карабкаться люди – не *индивиды*, но *семьи*. Шумпетер говорил, что именно *дом, семейное гнездо* есть главная движущая сила капитализма, от которой зависит эффективность производственной машины. Семья и дети остаются главной ценностью для капиталиста, на этой ценности основаны его мотивы прибыли и накопления капитала. Эффективность капитала невозможна без некапиталистических мотивов – мечты и долга:

«Экономисты далеко не всегда придавали этому обстоятельству должный вес. ... Сознательно или неосознанно, они анализировали поведение человека, чьи взгляды и мотивы формируются таким домом, человека, который работает и сберегает в первую очередь для своей жены и детей. Как только дети исчезают с морального горизонта бизнесмена, мы получаем иной тип *homo oeconomicus*, который заботится о других вещах и ведет себя иначе. Для такого человека поведение прежнего типа представлялось бы совершенно иррациональным даже с позиций индивидуалистической утилитарности. Он утрачивает тот единственный вид романтики и героизма, который только и оставался в неромантической и негероической цивилизации капитализма» (Шумпетер 2008, с. 544).

По мере своей эволюции расширенное самовоспроизводство подрывает собственную основу. Распространяется *ми-*

*ровой стандарт потребления*, западный образ жизни, который сложился в наиболее богатых социальных категориях и странах и который размывает традиционные нормы и обычаи потребления. В условиях глобализации стандарты потребления получают всеобщее распространение, стирая различия между странами и социальными категориями – если еще не в *действительном* потреблении, то уже в *представлениях* об идеальном потреблении.

Когда за деятельную силу нельзя получить ее необходимую стоимость, причем такую стоимость, которая формируется исходя из ее *мировой сложности*, то человек не воспроизводит ее – и прежде всего заводит меньше или вовсе не заводит детей. В особенности это касается той части необходимой стоимости, которая формируется неоплачиваемыми видами деятельности, осуществляемыми в домашнем хозяйстве. Если семья с детьми в среднем живет заметно хуже, чем семья без детей, то детей заводят меньше.

Возрастание и глобализация смыслов ведут к меньшему деторождению и к разрушению семей, поскольку свои желания люди ставят выше рождения детей: «“Почему это мы должны ставить крест на своих мечтах и обеднять свою жизнь ради того, чтобы на старости лет нас оскорбляли и презирали?”» (Шумпетер 2008, с. 542). Индивиды начинают искать себя, свою уникальность и автономию, свой *личный, персональный смысл*, стремятся выйти за пределы среднего потребления, подвергают его сначала сомнению, а в конеч-



ном счете отрицанию, разрушают саму *систему потребностей*:

«Истина заключается не в том, что “потребности являются плодом производства”, а в том, что система потребностей составляет продукт системы производства. Это совсем другое дело. Мы понимаем под системой потребностей не то, что потребности производятся одна за другой в связи с соответствующими объектами, а то, что они производятся как потребительская сила, как глобальная наличность в более общих рамках производительных сил. Именно в этом смысле можно говорить, что техноструктура увеличивает свою империю. Система производства не получает в свое распоряжение систему наслаждения (собственно говоря, это не имеет смысла). Она отрицает систему наслаждения и заменяет ее собой, реорганизуя все в систему производительных сил. Можно проследить в ходе истории индустриальной системы эту генеалогию потребления» (Бодрийяр 2006, с. 103).

Расширенное самовоспроизводство создало систему потребностей, его эволюция доводит систему до предела. Что означает, что люди и их материальные потребности достигают пределов, установленных природой самого человека и возможностями среды? Это означает, что материальное потребление больше не может разворачиваться так, как это происходило при капитализме, оно тормозится по мере того, как растет стоимость энергии в расчете на единицу потребления. Когда индивиды отрицают систему потребностей, они отде-

ляют потребление от производства. Потребление перестает быть элементом системы производства, а человек перестает быть элементом в системе производительных сил. Люди все больше задаются вопросом о разумных пределах материальных потребностей. Необходимые потребности определяют величину необходимой деятельности – то есть массу смыслов, общественно необходимых для воспроизводства человека. Состав необходимых потребностей меняется по мере эволюции общества-культуры: доля социальных и нематериальных потребностей в них возрастает относительно доли материальных потребностей, поскольку удовлетворение материальных потребностей в большей мере ограничено условиями среды, чем удовлетворение потребностей общения и самовыражения. Складывается тенденция к аскетизму, то есть ограничению материального потребления. Демонстративное потребление уступает место *игре*, потребление вещей уступает место потреблению *впечатлений*, владение вещами уступает место *эмоциональному, аффективному опыту*.

Дилемма между заработком и праздностью, которую крестьянин и ремесленник во времена коммерческой революции все чаще решали в пользу заработка, теперь решается заново, на этот раз в пользу досуга. Эта тенденция вновь приходит из верхов коммерческого общества:

«Выше я ссылался на “размывание промышленной собственности”, теперь я должен коснуться “размывания потребительской собственности”. До последних десятилетий XIX

века городской дом и дом в деревне повсюду были не просто приятными и удобными оболочками частной жизни высокодоходных групп населения – без них нельзя было обойтись. ... В этом, как и в других отношениях, мы переживаем переходный период. Средняя буржуазная семья склонна избегать забот, связанных с содержанием большого дома и большого поместья в деревне, предпочитая небольшие и высокомеханизированные жилища плюс максимум внешних услуг и внешней жизни – в частности, приемы гостей все больше и больше переносятся в ресторан или клуб» (Шумпетер 2008, с. 542-543).

При этом потребление товаров и услуг отнюдь не деградирует, оно лишь *замедляется* в своем безудержном развитии. Процесс развертывания потребностей и накопления знаний в общем случае сходен с действием храповика: достигнув очередного уровня, потребности и знания уже никогда не возвращаются к прошедшему уровню. Конечно, для отдельного человека или коллектива возможно добровольное опрощение, снижение тех или иных потребностей, но общественно необходимые потребности и знания могут деградировать лишь в ситуации всеобщего коллапса, на это направлена вся суть самовоспроизводства:

«Для большей части людей в современном обществе непосредственным мотивом денежных расходов сверх тех, что необходимы для физического благополучия, является не столько сознательное стремление превзойти других в разме-

ре явного потребления, сколько желание держаться на уровне общепринятых требований благопристойности в качестве и количестве потребляемых товаров. Это желание вызывается не какими-то жесткими неизменными рамками, которых нужно придерживаться и выходить за которые ничто не побуждает. Уровень требований подвижен. В частности, он может бесконечно повышаться, как только проходит достаточно времени для привыкания, вслед за всяким повышением платежеспособности, к новым, большим масштабам расходования. Гораздо труднее отказаться от усвоенного размера расходов, чем увеличить их привычные размеры в ответ на увеличение состояния» (Веблен 1984, с. 134).

Но уже одно *замедление* расширенного потребления имеет огромный эффект, который не сводится к количественным, но имеет качественные последствия. Под удар попадают самые основы – не только потребительство, но и накопительство. Люди больше не хотят зарабатывать и инвестировать, увеличивать возможности для будущего потребления, они хотят прежде всего впечатлений здесь и сейчас:

«Буржуазия работала в первую очередь ради того, чтобы инвестировать, и вовсе не стандарт потребления, а стандарт накопления пыталась она отстоять перед лицом близоруких правительств. С затуханием движущей силы, в качестве которой выступал семейный мотив, временной горизонт бизнесмена сужается, грубо говоря, до ожидаемой продолжительности жизни. И потому у него уже не будет такого жела-

ния, как прежде, продолжать зарабатывать, сберегать и инвестировать, даже если бы ему не угрожала опасность того, что весь его материальный интерес будет поглощен налогами» (Шумпетер 2008, с. 544).

Однако выбирая впечатления здесь и сейчас, потребители затрудняют процесс расширенного потребления, замедляют его ход. Для новых эмоций нужны досуг и смена обстановки, их трудно получить в рабочем процессе, сводящемся к рутинным операциям. Демонстративное потребление возникло в свое время в среде аристократии и купечества, стремившихся потреблять заморские специи и ткани, и распространилось на все коммерческое общество. Это была третья ловушка потребностей. Обычное потребление возникает в результате четвертой ловушки потребностей. Она состоит в том, что интеллектуальная, эстетическая и общественная деятельность рассматриваются как высшая форма потребления, а материальное и демонстративное потребление во все большей мере видятся как пережиток прошлого. С изменением внешней формы потребления не меняется его содержание: путешествия, концерты и образовательные курсы остаются способом утверждения социального статуса. Стремление к статусу двигает людьми при обычном потреблении точно так же, как и при расширенном, но это уже не статусное потребление предметов, а *статусное самовыражение*.

Переход к обычному потреблению есть лишь проявление тысячелетней тенденции к развертыванию потребностей – от

потребностей выживания к потребностям самовыражения. Этот переход означает, что материальное потребление и его рост перестают быть само собой разумеющимся двигателем производства. Все более сложной задачей становится побудить людей потреблять и работать ради потребления, поскольку люди все больше предпочитают досуг добавочному потреблению и необходимому для этого добавочному труду. Ловушка потребностей, тот скачок в психологической сложности, с которого начинается обычное самовоспроизводство – это ловушка досуга, именно свободное время становится теперь наиболее ценным предметом потребления.

Капитализм и социализм основываются на массовом потреблении, на превращении потребления в элемент системы производства. Но между ними есть и различие. Социализм в силу своей связи с традиционным обществом и коллективистских тенденций пытается не только стандартизировать личные потребности, но и сдерживать их развертывание, и ограничивает тем самым рост производства частных потребительских благ. И напротив, капитализм, будучи отрицанием традиции, поддерживает демонстративный характер потребления и создает условия для расширения производства частных благ. Если с точки зрения *расширенного самовоспроизводства* социализм с его аскетизмом выглядит как ошибка и тупик, то с точки зрения *обычного самовоспроизводства* социалистические тенденции являются по меньшей мере частичным ответом на возникающие вызовы.

Социализм оказывается тяжелым и важным опытом, без которого мы не могли бы двигаться сейчас вперед. С одной стороны, социализм дает иммунитет от попытки установить справедливость путем снижения эффективности. С другой стороны, он дает идеалы умеренности, которые позволяют обществу уйти от потребительства и накопительства и вернуться к традициям – в их новом прочтении:

«Как мы отмечали ранее, люди с высокими доходами постепенно проникаются идеями умеренности и на деле утрачивают многие побудительные стимулы – кроме соображений престижа – для достижения таких доходов, которые в прошлом считалось необходимым иметь феодалу. В дальнейшем к тому времени, когда можно ожидать прихода социализма, идеи умеренности получают еще большее развитие» (Шумпетер 2008, с. 599-600).

Когда Кенъити Омаэ отмечает приход «общества скромных желаний» и ставит вопрос о новой теории богатства народов, необходимой для «эпохи утраченных устремлений», он лишь констатирует замедление расширенного самовоспроизводства на примере той страны, в которой такое замедление ощущается наиболее остро – Японии. Замедление расширенного потребления ведет к той или иной степени умеренности. Аскетизм – это не *принудительное* и потому обреченное на провал ограничение потребностей, а вынужденное *самоограничение* индивидов, украшенное самыми разными – этическими, эстетическими, экологическими и иными – со-

ображениями.

## Общественно необходимые индивиды

Деятельная сила индивида является результатом потребления не только товаров и услуг, произведенных на предприятиях, но и услуг, производимых домохозяйствами для собственного потребления – приготовление пищи, уборка, воспитание и уход за детьми, приобретение знаний и навыков и т. д. При капитализме эти виды деятельности остаются неоплаченными, составляя последний бастион натурального хозяйства. Домохозяйство само потребляет свои услуги, свой добавленный продукт. Домашний труд имеет *непосредственную* ценность для семьи, так же, как и член семьи, который его произвел.

В отличие от домохозяйства, предприятие должно *продать* свой добавленный продукт, превратить его в добавленную стоимость, то есть деньги. «... На базисе товарного производства продукты труда должны принимать форму товаров, так как форма товара предполагает разделение их на товары и денежный товар» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 106). Наемный труд является *частным*, а не общественно необходимым трудом. Ни наемный труд, ни его продукт не имеют *непосредственной* ценности для капиталистического предприятия и для общества-системы. Потребительная ценность наемного труда и его продукта *опосредованы* стоимо-



стью и частным обменом, они должны превратиться в деньги, в заработную плату и выручку, то есть в возможность получить прибыль.

Переход от расширенного к обычному самовоспроизводству влечет за собой постепенный переворот в отношении общества к работнику и его деятельности. Когда рост населения прекращается, а рождение и воспитание детей из дела семьи превращаются в дело всего общества, человек и его деятельность приобретают непосредственно общественную ценность. Это значит, что деятельность человека и его продукт напрямую превращаются в деньги, в стоимость, определяются *«непосредственно как всеобщий труд»*, то есть становятся независимыми от частного обмена (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. I, с. 116-117). Человек становится *общественно необходимым индивидом*. А когда мы говорим об индивиде, мы говорим о семье, поскольку нет другого способа воспроизвести человека, кроме смены поколений в семье. Механизация вытесняет человека из сферы физического труда, автоматизация и роботизация – из сферы труда интеллектуального. Однако самовоспроизводство человека – то есть социальное взаимодействие и производство человека как психофизического существа – остаются сферой исключительно человеческой деятельности. Те виды деятельности, которые направлены на создание человека, его деятельной силы, и которые прежде не оплачивались, то есть не имели прямой ценности, постепенно и во все большей сте-

пени приобретают характер общественной необходимости – в виде пособий по беременности и родам, пособий на детей и т. д.

Предыстория государства всеобщего благосостояния началась задолго до того, как расширенное самовоспроизводство подошло к своему пределу. Государственные запасы зерна как способ страхования на случай неурожая, бесплатная раздача хлеба и другие меры были известны еще при простом самовоспроизводстве. С развитием капиталистического порядка в XIX веке получили распространение меры, связанные с пособиями по безработице и инвалидности, пенсиями по старости и т. д. К середине XX века отдельные мероприятия соединились в единую систему, получившую название *государство всеобщего благосостояния*. Однако меры, направленные на всеобщее благосостояние, имеют одно коренное отличие от того, что происходит в эпоху заката капитала: их задачей было воспроизводство общества в целом, а не отдельных индивидов. Само государство всеобщего благосостояния с его системой *социального страхования* стало результатом исторического процесса разделения рисков. Обычное государство является следующим шагом на пути разделения социально-культурного порядка, оно решает не задачи *всеобщего*, а задачи *личного благосостояния*, не проблемы общества в целом, а проблемы *каждого* отдельного индивида, *каждой* отдельной семьи. *Персонализация* государства необходима для развития общества при

обычном самовоспроизводстве: «свободное развитие каждого есть условие для свободного развития всех» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 4, с. 447).

Персонализация государства создает безусловный доход. Безусловный доход не является *условием* для перехода к обычному самовоспроизводству, он есть лишь его *следствие*, подтверждение общественной необходимости индивида и конкурентное преимущество в международном соперничестве за людей. Безусловный доход представляет собой то или иное приближение к необходимой стоимости. На разных этапах своего развития он может быть значительно ниже необходимой стоимости, равняться ей или даже превышать необходимую стоимость. Безусловный доход, который *равняется* необходимой стоимости, или прожиточному минимуму, мы называем безусловным *базовым* доходом.

## **2. Общество предпринимателей**

### **Обобществление и персонализация капитала**

Переход к обычному самовоспроизводству связан с продолжающимся возрастанием смыслов, их множества и массы. Во второй части нашей книги мы видели, как процесс возрастания смыслов создал капитал. Теперь этот же про-

цесс уничтожает созданное им ранее. Социально-культурная эволюция – процесс разделения, умножения и сложения смыслов – минует тот *интересный промежуток*, в котором могла существовать капиталистическая частная собственность.

Частная собственность возникла в промежутке между политической собственностью государя и частным владением массы его подданных. Она решала двойную проблему, с которой не могли справиться политическая собственность и частное владение порознь: накопление и повышение строения капитала с одной стороны и эффективное ведение предприятия с другой. Частное владение позволяет эффективно вести дела, но не позволяет расти капиталу. Политическая собственность позволяет расти капиталу, но не позволяет вести дела. Возникнув в ходе коммерческой революции, частная собственность долгое время была способна решать обе проблемы – сначала на базе индивидуального, а затем акционерного капитала. Однако, как мы видели, акционирование и предпринимательство входят в противоречие, которое в конечном счете приводит капитал к пределам его расширения. (Бес)порядок становится слишком сложным для того, чтобы капитал мог накапливаться, чтобы смыслы могли возрастать. Разделение порядка, собственности и рисков достигают такой глубины, при которой капиталистическое предпринимательство больше не может двигать накопление смыслов. Происходит переход от расширенного к обычно-

му самовоспроизводству, основанному не на приватизации, а на персонализации капитала. Персонализация капитала – это продолжение исторического процесса разделения порядка, собственности и рисков, следующий этап этого процесса. Этот этап основан не на разделении акций между собственниками, а на *разделении средств производства между работниками*.

Здесь мы подходим к центральному пункту во всей идеологии Маркса, который был источником силы в начале движения и источником слабости в конце, который раз за разом открывал социалистический путь для новых стран и народов, и всякий раз превращал этот путь в тупик. Маркс сделал ставку только на одну половину капиталистического процесса – на процесс социализации или обобществления, но не сделал никакой ставки на вторую половину – на процесс индивидуализации или персонализации. Хотя вот это место из первого тома «Капитала» позволяет предположить, что он видел двойственный характер того порядка, который придет на смену капитализму:

«Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это – отрицание отрицания.

Оно восстанавливает не частную собственность [основанную на собственном труде производителя – А. К.], а, вероятно, индивидуальную собственность, на основе достижений капиталистической эры: на основе общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 773, перевод исправлен).

Марксисты сводили личную собственность к предметам потребления, как максимум квартире и автомобилю. Но не предметы потребления имеются в виду у Маркса. Речь идет об *индивидуальной собственности на средства производства*. В XXI веке мы это можем наглядно видеть – по мере того, как квартира, автомобиль и ноутбук из предметов потребления превращаются в средства производства.

Когда Пьер Розанваллон говорит, что «Маркс предстает как теоретик особого рода *интегрального индивидуализма*, основанного на стремлении к развитию всей совокупности потенций и возможностей, которыми богат каждый индивид» (Розанваллон 2007, с. 203), то это вытекает не только из гуманистических произведений раннего Маркса, но и из диалектической двойственности «Капитала», из его направленности как на общественное, так и на индивидуальное начала.

«Вся философия Маркса может быть понята как попытка углубления современного индивидуализма. Его критика капитализма и буржуазного общества обретает всю полно-

ту смысла, только если мы помещаем ее в эту перспективу. В “Капитале” он даже подробно показывает, что характерной чертой капитализма является то, что он способствует прогрессу общества, взятого глобально и абстрактно, и одновременно приводит к индивидуальной деградации людей. “В самом деле, только ценой колоссального расточения сил отдельного индивидуума обеспечивается и осуществляется развитие человечества в эту историческую эпоху, непосредственно предшествующую сознательному переустройству человеческого общества” (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 101). “Капитал” изобилует примерами, иллюстрирующими это противоречие; Маркс насыщает его множеством точных отсылок к отчетам и репортажам об условиях жизни рабочих, выражающим контраст между совокупным богатством общества и бедностью большинства его членов» (Розанваллон 2007, с. 198-199).

К сожалению, эта индивидуалистическая направленность не получила у Маркса достаточного развития применительно к его *видению будущего*. Во Введении мы уже говорили, что для этого были как объективные, так и субъективные причины. Персонализация немислима в обществе, основанном на крупном машинном производстве и зарождающихся корпорациях:

«... Комбинированный труд в его совокупности в такой же мере оказывается подчиненным чужой воле и чужой мысли и ею руководимым, имеющим свое духовное единство вне

себя, – насколько в его материальном единстве он подчинен предметному единству машин, основного капитала, который как одушевленное чудовище объективирует научную мысль и фактически является объединяющим началом; он отнюдь не относится к отдельному рабочему как орудие – наоборот, рабочий существует при нем как одушевленная единичная точечность, как живой изолированный придаток» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. I, с. 460).

Еще в конце XX века персонализация была только научной гипотезой, не имевшей практического подтверждения. Лишь изменения, произошедшие в последние 20-30 лет, позволяют наглядно описать то общество, которое приходит на смену капитализму. Тем более содержательно немислимой персонализация была для Маркса, даже когда он приходил к выводу о ее необходимости чисто формальным логическим путем. В XIX веке история и практика еще не поспевали за логикой Маркса, а он сам порой ставил логику позади идеологии.

В своем исследовании персонализации, то есть разделения средств производства между работниками, мы обращаемся прежде всего к *основному капиталу*. «Капитал, потребляющий себя в самом процессе производства, или основной капитал, представляет собой *средство производства* в наиболее емком смысле этого термина» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 201). К основному капиталу, или внеоборотным активам, мы относим не только основные



средства, то есть вещественные средства производства, но и нематериальные активы как социальные и абстрактные средства. Если по Марксу основной капитал есть «система машин», то в наше время такая система образуется единством аппаратного и программного обеспечения. «Система машин, являющаяся автоматической, есть лишь наиболее завершенная, наиболее адекватная форма системы машин, и только она превращает машины в систему» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 203). Основной капитал прикреплен к процессу производства и в нем самом потребляется. Развитие основного капитала, говорит Маркс, есть показатель развития капиталистического производства.

«Именно в этом определении *основного* капитала, – т. е. в том его определении, согласно которому капитал утрачивает свою текучесть и отождествляется с *определенной* потребительной ценностью, лишаящей капитал его трансформационной способности, – *развитый капитал*, поскольку мы его знаем пока как производительный капитал, и выступает всего разительнее» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 188, перевод исправлен).

Как можно разделить между работниками верфь, вуз, доменный цех, банк или железную дорогу? Любое предприятие располагает средствами производства двух видов. Во-первых, средствами труда, которые тот или иной работник использует единолично – помещение, машина и инструменты, персональный компьютер и программы на нем и т. д. Эти

средства труда образуют *индивидуальное рабочее место*. Во-вторых, системой средств производства, которые работники используют совместно – земельные участки, здания и сооружения, оборудование, корпоративное программное обеспечение и т. п. Эти средства производства образуют *инфраструктуру для совместного использования*. Делимые средства производства образуют индивидуальное рабочее место, а неделимые – инфраструктуру. Рабочие места как бы «стоят» на общей инфраструктуре и в совокупности образуют *супраструктуру* обычного производства.

При этом объект инфраструктуры иногда может стать рабочим местом. Например, здание может управляться одним человеком, в том числе посредством передачи на подряд отдельных функций по эксплуатации его частей, систем и механизмов. Подряд не есть наем сотрудников, подрядчик может обслуживать несколько зданий, прибывая по вызову или по графику. Это значит, что у подрядчика есть свое отдельное предприятие. В нашем примере здание, будучи *инфраструктурой* для размещения пользователей, является в то же время индивидуальным рабочим местом для своего управляющего. Теоретически можно представить себе конечную ситуацию, при которой в результате долгой эволюции производства инфраструктура будет сведена к совокупности индивидуальных рабочих мест. Автоматизация и роботизация однозначно ведут к этому исходу, даже с учетом того, что бывают такие средства деятельности, которые не

поддаются разделению на индивидуальные рабочие места – например, земля в городах. И сегодня есть предприятия, которые целиком сводятся к одному рабочему месту, и которые уже (или *еще*, если речь о традиционных обществах) составляют значимую часть экономики страны, и не только в России. Мы имеем в виду, например, лиц свободных профессий и самозанятых. Владение индивидуальным рабочим местом мы называем посессией, а работника-владельца рабочего места – посессором.

Посессия является следующим этапом в разделении собственности и рисков, отражающим повышение сложности управляемой системы по сравнению с управляющей. Корпорация была (и пока остается) этапом, на котором управляющая техноструктура справлялась с неопределенностью внутренней и внешней среды. Посессия – это этап, на котором сложность среды достигает таких масштабов, что управление становится возможно лишь как *самоуправление всего множества управляемых*. «Это существенно важное следствие закона Эшби о разнообразии систем, которое гласит, что управление может быть обеспечено только в том случае, если разнообразие средств управляющего (в данном случае всей системы управления) по крайней мере не меньше, чем разнообразие управляемой им ситуации» (Бир 2009, с. 46). Персонализация и обобществление означают, что работники превращаются в *самостоятельных предпринимателей*, а их общество превращается в *предпринимательское общество*.

Обычное общество начинается с перехода от частной собственности к владению. Собственность есть распоряжение непользователя, владение есть распоряжение пользователя. В отличие от буржуазии, посессоры выступают не как частные собственники, а как *индивидуальные собственники*, или *владельцы*. Их право распоряжаться средствами производства – и супраструктурой, и инфраструктурой – не безусловно, а зависит от их способности производительно использовать эти средства производства. Собственность не исчезает одномоментно. Выше мы видели, что средства производства подразделяются на более делимые и менее делимые – то есть на такие, которые могут быть персонализированы и находиться во владении самих работников, и такие, которые не могут быть персонализированы, и должны иметь собственников. Кто может быть собственниками? Ими могут быть корпорации – постольку, поскольку пока сохраняются условия для расширенного самовоспроизводства. Ими могут быть объединения или все общество посессоров – не только государство, но и некоммерческие организации.

Различия в характере средств производства диктуют различия в типе отношений по поводу этих средств. «Средство труда делает рабочего самостоятельным, превращает его в собственника. Система машин – в качестве основного капитала – делает рабочего несамостоятельным, делает его присвоенным» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 210). Если индивидуальное рабочее место естественным

образом принадлежит самому работнику, то предметы совместного пользования не могут принадлежать только ему. Супраструктура имеет тенденцию к персонализации, инфраструктура – тенденцию к обобществлению. Однако не следует сводить обобществление к национализации, как это делали последователи Маркса, когда пытались строить социализм.

«Для Маркса и для большинства его последователей – и в этом заключается один из самых главных недостатков их доктрины – социализм означал нечто вполне определенное. Но эта определенность на самом деле не идет у них дальше национализации промышленности, хотя национализация промышленности может, как мы увидим, сочетаться с бесконечным разнообразием экономических и культурных возможностей» (Шумпетер 2008, с. 547-548).

Обобществление инфраструктуры, то есть общее владение землей и средствами производства, означает не общую собственность, и поэтому вовсе не национализацию, а *превращение инфраструктуры в общественное благо*, которое потребляется коллективно независимо от платы за него. Это касается не только автомобильных дорог и интернета, но и нейросетей, иных объектов интеллектуальной собственности и т. д.

Обобществление и персонализация являются двумя сторонами одного и того же процесса. Ильенков в своей работе «Маркс и западный мир» (1965) указывал, что *государ-*

ственная собственность является лишь начальным этапом этого процесса:

«После ... революционного превращения “частной собственности” в собственность *всего общества*, то есть в общегосударственную и общенародную собственность, перед этим обществом как раз и встает вторая половина задачи. А именно задача превращения уже учрежденной общественной собственности в действительную собственность “человека”, то есть, выражаясь языком уже не “раннего”, а “зрелого” Маркса, в личную собственность *каждого индивида*. Ибо лишь этим путем *формальное* превращение частной собственности в общественную (общенародную) собственность может и должно перерасти в реальную, в действительную собственность “всего общества”, то есть *каждого из индивидов*, составляющих данное общество» (Ильенков 1988, с. 109).

Персонализация есть распределение предприятия, его разделение на индивидуальные рабочие места, и воссоединение индивидуального рабочего места с домохозяйством. Воссоединение рабочего места с домохозяйством есть необходимая предпосылка для сохранения семьи и восстановления рождаемости. Эволюция смыслов некогда привела к развитию производства на основе частной собственности. Но разделение собственности приводит к тому, что общество может воспроизвести своих членов только если сделает их самих и их деятельность непосредственно общественной

ценностью. Оказывается, что государство всеобщего благосостояния не может ответить на нынешние вызовы. Оно возникло для решения двух задач: расширенного воспроизводства рабочей силы для растущего капитала и обеспечения полной занятости этой рабочей силы. Но по мере того, как развивается процесс персонализации, воспроизводство рабочей силы и ее наем теряют смысл. Как говорил Питер Друкер, «“всеобщее благосостояние” – это, скорее, прошлое, чем будущее человечества, и с этим сейчас согласны даже либералы. Придет ли ему на смену предпринимательское общество? Очень скоро мы узнаем ответ на этот вопрос» (Друкер 2004, с. 391).

Почему это происходит, почему распределяется капиталистическое предприятие? Потому что меняется характер как самого работника, так и средств производства, потому что вследствие переворота в супербороте реального капитала исчезает наемный труд. Работнику потому оказывается проще найти средства производства, чем капиталисту найти работника, что конкуренция за капитал оказывается слабее, чем конкуренция за наемный труд.

Капиталистический предприниматель нанимает людей, обычный предприниматель нанимает ботов и роботов. «На место управления людьми (Personen) становится управление вещами и руководство производственными процессами» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 19, с. 225, перевод исправлен). Если, по словам Шумпетера, сущность предприни-

материнства состоит в том, чтобы создавать *новые комбинации* смыслов, то обычный предприниматель отличается от прежнего тем, что он является не только субъектом, но и объектом такой комбинации: ему приходится принимать указания (заказы) других, чтобы выполнялись его указания (заказы). Говоря словами Майкла Хардта и Антонио Негри, предпринимательство становится не массовым, но *множественным*:

«... В ходе капиталистического развития, по мере того как производственная кооперация все больше расширяется в социальном поле в виде рассеянных, полицентрических окружностей, новые комбинации все чаще организуются и поддерживаются самими производителями. Имея возможность переприсвоить основной капитал, как мы указывали ранее, массы становятся все более автономными в порождении и исполнении производственной кооперации. На поле битвы общественного производства становятся не нужны генералы. Войска, так сказать, могут самоорганизоваться и сами чертить свое собственное направление» (Hardt and Negri 2017, p. 142-143).

В обычном хозяйстве разделение рисков испытывает принципиальную трансформацию. От разделения рисков на основе централизации и децентрализации, национализации и приватизации, происходит переход к разделению рисков, основанному на распределении средств производства между работниками-предпринимателями, на возрастающем множестве предприятий размером в одно рабочее место (посес-



сий). Обычное хозяйство основано не на приватизации или национализации, а на *персонализации*. Персонализироваться может и частная, и государственная собственность. Посессоры – это те «мышь», которые переживут и капиталистических, и социалистических корпоративных «динозавров».

Как это не парадоксально, социализм оказывается ближе к обычному самовоспроизводству в *культурном*\* плане, чем капитализм: как в силу его аскетического характера, так и в силу его родства с традицией, государством и справедливостью. При этом капитализм оказывается ближе к обычному обществу в *экономическом* плане в силу его предпринимательской природы. Социализм утверждал себя как общественный строй, который наследует капитализму. То, что обычное самовоспроизводство идет за расширенным, не означает, что обычное общество является «социализмом». Обычное общество является «социализмом» в той же мере, что и «капитализмом». То есть на самом деле оно не является ни тем, ни другим.

## **Предпринимательская контрреволюция создает общество-сложность**

Коммерческое общество и расширенное самовоспроизводство стали результатом *коммерческой революции*, изображенной на иллюстрации 19 как выгнутая вверх дуга. *Предпринимательская контрреволюция*, которая ведет от расши-

ренного к обычному самовоспроизводству, является обратной дугой по отношению к коммерческой революции. Эта контрреволюция завершает «эпоху системы», но не возвращает нас обратно к традиционному обществу с его изолированными общинами, а создает предпринимательское общество – единое пространство смыслов и единую сеть субъектов в масштабах всего человечества. Общество-система может существовать лишь в интересном промежутке на эволюционной линии смыслов – когда смыслы уже *слишком* сложны, чтобы оставаться в пределах общин, и еще *недостаточно* сложны, чтобы охватить все человечество. Общество-система представляет собой вертикальный рост населения и смыслов. Когда же сложность смыслов превышает критическую точку, на смену системе приходит сложность.

*Общество-сложность* отличается от общества-системы двояко. Во-первых, в отличие от системы, которая еще только расширяется и стремится захватить мир, сложность *уже* объединяет всех людей в едином пространстве смыслов. Во-вторых, в ней гораздо больше субъектов, она создает гораздо больше неопределенности, с которой система уже не может справиться. Общество-сложность замещает *систему* корпораций гигантской *распределенной сетью* посессоров, доводя до предела и тем самым обращая вспять то обезличивание, которое привело к становлению холодного коммерческого общества. Еще в середине XX века Вильгельм Рёпке писал, что холодная социальность вытеснила все индивидуальное и

личное, заменив их массой:

«Во всех областях массовость и концентрация являются отличительной чертой современного общества; они заглушают область индивидуальной ответственности, жизни и мышления и дают сильнейший импульс коллективному мышлению и чувству. Маленькие кружки – от семьи и выше – с их человеческим теплом и природной солидарностью уступают место массе и концентрации, аморфному скоплению людей в огромных городах и промышленных центрах, беспристрастности и массовой организации, анонимной бюрократии гигантских концернов и, в конечном счете, самого правительства, которое скрепляет это разваливающееся общество с помощью принудительной машины государства всеобщего благосостояния, полиции и налоговых тисков» (Rörke 1960, p. 7).

Если коммерческое общество по своей природе – *холодное и массовое* общество, то предпринимательское общество – *культовое и личное*, в нем нет народных масс, нет массового потребления, массового сознания и средств массовой информации. Предприниматели образуют не однородную массу, а *неоднородное множество*. Государство посессоров – это не социально, а личностно ориентированное государство. Общество посессоров представляет собой сеть индивидов со множеством степеней свободы, оно не молодо по своему составу, но очень взаимосвязано, и потому не любит потрясений. Это не значит, что обычное общество не меняется

– это лишь значит, что изменения происходят по мере того, как они *созрели*. С этой точки зрения, как говорил Шумпетер, даже Маркса можно рассматривать как консерватора:

«Революция, по Марксу, по своей природе и функциям от начала до конца отличается как от революции буржуазных радикалов, так и от революции социалистических конспираторов. По существу это революция вследствие того, что “ситуация назрела”. Конечно, те последователи Маркса, которым этот вывод не понравится, особенно в применении к Русской революции, могут сослаться на многие места в священной книге, которые, видимо, противоречат ему. Но как раз в этих местах сам Маркс противоречит своей самой глубокой и зрелой идее, которая безошибочно вытекает из аналитической структуры “Капитала” и которая – как любая идея, рожденная чувством внутренней логики развития явлений, – несет в себе под фантастически сверкающей оболочкой из сомнительных драгоценностей исключительно консервативный смысл ... Сказать, что Маркс, избавленный от фразеологии, допускает интерпретацию в консервативном духе, означает только, что его можно принимать всерьез» (Шумпетер 2008, с. 438).

Коммерческое общество включает в себя три социальные категории: рабочих, предпринимателей и собственников капитала, и оно культивирует три добродетели: потребительство, предпринимательство и накопительство. В главе 4 мы видели, что потребительство есть субъективная крайность,

когда человек сводит культуру к удовлетворению своих личных потребностей, а накопительство есть объективная крайность, когда потребностью становится возрастание смыслов безотносительно к личности. Между крайностями потребительства и накопительства находится предпринимательство, при котором субъект удовлетворяет свои личные потребности, увеличивая смыслы. Если коммерческая революция состояла в распространении коммерческой категории на все общество, то предпринимательская контрреволюция состоит в распространении на все общество категории предпринимателей. Этим снимается разрыв между рабочими и капиталистами, или пролетариатом и буржуазией. Когда каждый пролетарий становится буржуа, то есть собственником своего капитала, а каждый буржуа – пролетарием, то есть работником, который использует свой капитал, прежние различия исчезают, растворяясь в иных различиях.

Для обычного общества характерна не эволюция, как для традиционного общества, и не революция, как для коммерческого общества, а контрреволюция, то есть *(само)управляемая эволюция*. Это вытекает не только из совместного действия отбора и выбора, невидимой и видимой руки, не только из замедления процесса самовоспроизводства, стабилизации населения и снижения темпов роста, но и из того, что иерархическое общество-система превращается в распределенное общество-сложность.

«... Идея рынка реализует определенный идеал автоно-

мии индивидов, обезличивая социальное взаимодействие. Рынок отсылает к архетипу анти-иерархической системы организации, такого способа принятия решений, в который не вмешивается никакая преднамеренность. На смену волюнтаристскому вмешательству приходят профессиональные процедуры и логики. Этот продолжающийся переход, который по-прежнему составляет одну из главных характеристик современных обществ, объясняет и возникновение нового отношения к идее социального изменения. В мире, регулируемом чисто процедурно, то есть деперсонализированном и правовом, не остается места прежним революциям, поскольку нет больше командующей властной инстанции, которую можно было бы свергнуть или заменить» (Розанваллон 2007, с. 28-29).

В своей Нобелевской лекции 1971 года Саймон Кузнец среди шести характеристик современного экономического роста выделял высокий темп структурных изменений, увязывая его с превращением личных предприятий в безличные фирмы: «Основные структурные сдвиги включают переход от сельскохозяйственного к промышленному производству и, в последнее время, от промышленного производства к сфере услуг, изменения в масштабах субъектов производства и соответствующий переход от личных предприятий к безличным формам организации экономических фирм с соответствующими изменениями в статусе занятых в производстве» (Кузнец 2004, с. 108-109). В главе 6 мы виде-

ли, как концентрация корпораций с их безличной техноструктурой подрывает предпринимательство. С этой точки зрения персонализация является двойственным процессом. С одной стороны, она является *продолжением обезличивания*, поскольку окончательно передает управление производством и обращением в руки работников, а не собственников капитала, вводя рынок уже и *внутри* корпорации. С другой стороны, персонализация доводит обезличивание до его логического, исторического и практического завершения, и разворачивает обезличивание вспять. Даже по самому своему названию персонализация представляет собой обратный процесс: переход от *безличных предприятий* акционеров к *личным предприятиям* посессоров, от *безличных контрактов* – к *личным контактам*.

У каждого человека есть мечта. Задача персонализации состоит в том, чтобы дать человеку средства для ее достижения. Шумпетер полагал, что буржуазии чужда героика, что она движется только утилитарными мотивами. Но буржуазия не возникает сама собой, ее ряды пополняются предпринимателями (см. Шумпетер 2007, с. 514-519). А предпринимательство есть *приключение* – иногда забавное, иногда опасное, почти всегда тяжелое, и всегда – сильное ощущение и самовыражение, и как всякое приключение оно требует *героя*. Общество-сложность культивирует предпринимательство как основную добродетель, постепенно оттесняя на задний план показное потребление и страсть к деньгам. По-

требление и накопление подвержены стандартизации и систематизации. Массовое потребление основано на стандартных товарах (коммодити), массовое накопление основано на стандартных финансовых инструментах. Как творческое самовыражение, как игра, предпринимательство не стандартно, предпринимательская культура не может быть системой, она перерастает систему и становится сложностью.

Шумпетер предупреждал об угасании предпринимательства как вида деятельности, основанного на силе личности и гениальном озарении, увязывая это угасание с расширением капитала и формальных организаций:

«... Личность и сила воли, по-видимому, уже не играют такой роли в условиях, когда экономические изменения вошли в привычку, – лучшим подтверждением этому служит нескончаемый поток новых потребительских и производственных товаров, которые не только не встречают сопротивления, но воспринимаются как должное. Сопротивление со стороны тех, чьи интересы оказываются под угрозой в результате нововведений в производственном процессе, вряд ли исчезнет до тех пор, пока существует капиталистический уклад. Например, оно стало серьезным препятствием на пути массового производства дешевого жилья, которое предполагает радикальную механизацию и отказ от неэффективных методов работы строителей. Но все другие виды сопротивления – в частности, сопротивление потребителей и производителей новым видам товаров просто потому, что они



новые, – практически уже исчезли. Таким образом, экономический прогресс имеет тенденцию становиться деперсонализированным и автоматизированным. На смену личности приходят бюро и комиссии» (Шумпетер 2008, с. 513).

В главе 6 мы видели, как разделение собственности, акционирование, препятствует предпринимательству. Думается, предпринимательство угасает в корпорациях, но не в людях. Персонализация возвращает на первое место человека. На смену частной инициативе приходит личная инициатива предпринимателя. Самодеятельность, или инициатива, является основой общества-сложности в гораздо большей степени, чем она была источником капиталистической системы. Многие считают, что к предпринимательству склонны лишь несколько процентов людей в мире. Однако на самом деле любой человек может быть предпринимателем, дело состоит лишь в создании общественных условий для проявления таких склонностей. Согласно исследованию Ipsos 2022 года, 35% опрошенных в Китае не имеют и не готовы начать свое предприятие, в Турции – 32%, в Индии – 21%. В среднем по миру не имеют и не готовы начать своего предприятия 41% опрошенных. Вместе с тем, в США – 54%, в Германии – 63%, в Японии – 82% опрошенных не занимались и не готовы заниматься предпринимательской деятельностью (см. *Untapped Potential*, p. 15). По данным ВЦИОМ, в России в 2022 году доля не желающих заниматься предпринимательством составляла 65% по сравнению с 47% в 1992 году, при

этом в возрасте 25-34 лет не хотят открывать свое дело 43%. Однако фактически доля предпринимателей растет: если в 1992 году свое дело было у 3%, то в 2022 году оно было у каждого десятого (см. Пора предпринимать? Мониторинг 1992–2022).

Распространение категории предпринимателей на все общество означает, что неопределенность и риски, связанные с предпринимательской деятельностью, также распространяются на всех людей. Когда основная часть населения переходит от наемного труда на постоянных рабочих местах к samozанятости и другим видам предпринимательства, это создаст огромные организационные и психологические проблемы, сравнимые с теми, какие возникали у крестьян, оторванных от земли и своих орудий и вынужденных уходить на заработки в города. Как и тогда, вырванные из привычной среды люди пытаются найти причины происходящего в чьей-то злой воле. Как говорит в своей работе 2011 года Гай Стэндинг, возникает новый опасный класс – прекариат:

«В 1970-е годы умами политиков завладела группа идейно настроенных экономистов. Главный принцип их неоллиберальной модели состоял в том, что экономический рост и развитие зависят от рыночной конкурентоспособности и нужно сделать все для максимального повышения соревновательности и конкуренции так, чтобы рыночные принципы проникли во все аспекты жизни. Считалось, помимо всего прочего, что следует повысить гибкость, или подвижность,

рынка труда, а это значило переложить бремя рисков на плечи работающих и их семей, делая их еще более уязвимыми. В результате возник класс мирового “прекариата”, насчитывающий в разных странах много миллионов людей, не имеющих якоря стабильности. Они-то и стали новым, потенциально опасным, классом» (Стэндинг 2014, с. 10).

Проблема состоит не только в отсутствии исторического понимания, но и в том, что те технологии, организации и психологии, которые необходимы для предпринимательского общества, еще только начинают формироваться. Мы пока находимся только в самом начале процесса, которому предстоит заполнить пропасть не меньшую, чем была между лишенным всяких гарантий неквалифицированным трудом на фабрике XIX века и трудом на заводе XX века, невысказанным без специальной подготовки и социального страхования.

Понимание процесса постепенно углубляется. Например, Сильвио Лоруссо не сводит новую социальную категорию к ее «незащищенности», он видит ее связь с предпринимательством, вводит понятие «предпрекариат», объединяя понятия «предприниматель» и «прекариат»: «Предпрекариат – это зеркало общества, в котором все являются предпринимателями и никто не находится в безопасности» (Lorusso 2019, p. 18).

«Для молодого Шумпетера предприниматели были редким видом, который стоял на вершине социальной пирамиды из-за своей драгоценной способности к инновациям. Ис-

ходя из аналогичных предпосылок, гуру менеджмента Питер Друкер утверждал, что для ускорения инноваций общество в целом должно стать предприимчивым, избавившись от такого препятствия к прогрессу, как постоянное рабочее место. Видение Друкера сегодня стало реальностью: перед лицом широко распространенной экономической нестабильности и незащищенной занятости пирамида Шумпетера перевернулась, или, скорее, она распалась, и обломки лежат повсюду. Всех призывают – или принуждают – к свободному предпринимательству (даже наемных работников, как предполагает концепция интрапренера). Это общий смысл того, что мы называем предпрекариатом» (Lorusso 2019, p. 65).

Интрапренер, или «внутренний предприниматель», согласно Кембриджскому словарю – «сотрудник крупной компании, который берет на себя прямую ответственность за превращение идеи в прибыльный новый продукт, услугу, бизнес и т. д., часто вместо того, чтобы уйти и основать собственную компанию». Категория посессоров не сводится к самозанятым, имеется множество других и переходных форм: наемные работники, которые часть рабочего времени работают на себя, используя ресурсы предприятия; удаленная и платформенная занятость и др.

## **Риски и доходы в предпринимательском обществе**

Как и всякая рискованная деятельность, предпринимательство требует страховочной сети. Коммерческое общество создало систему социального страхования в рамках государства всеобщего благосостояния, но эта система строилась для иных реалий. Старая система была ориентирована на общество, состоящее из капиталистов, предпринимателей и наемных рабочих, и именно последняя социальная категория была главным адресатом социального страхования. Основные риски, которые страховались, были связаны с инвалидностью, нетрудоспособностью по возрасту, безработицей и т. п. Она не была рассчитана на то, что нужно стимулировать семьи заводить детей, или на то, что человек может обанкротиться и ему потребуются средства, чтобы начать новое дело. Для посессоров нужна другая страховочная сеть, предназначенная для разделения специфических для них рисков.

Страховочная сеть предпринимательского общества основана на работе общественного сектора и предоставляемых им общественных благах, из которых ключевым является общественный, или безусловный, доход. Безусловный доход вызывает множество пустых споров. При том, что его необходимость вызывает все меньше сомнений, общество не мо-

жет понять, в чем состоит его смысл. Основной смысл безусловного дохода не связан с капитализмом и становится ясен лишь в том случае, если мы заглянем за пределы капитала. Безусловный доход должен обеспечить страховочную сеть для предпринимателей. Он не создает стимулов к труду для наемных рабочих, поскольку не заменяет им заработную плату, и не создает стимулов к инвестированию для рантье, поскольку не заменяет им процент на капитал. Единственный хозяйственный субъект, которому нужен безусловный доход – это предприниматель, которому нужна поддержка на период, пока его проект не «взлетел», и которому нужно кормить в это время себя и своих детей. Безусловный доход представляет собой регулярные выплаты из своего рода «кассы взаимопомощи», в качестве которой выступают общественные фонды, и которая пополняется за счет налогов и взносов всех посессоров. Таким образом, безусловный доход является одним из ключевых способов разделения рисков в обществе предпринимателей.

Человек воспроизводит деятельную силу (в том числе воспроизводит ее в следующем поколении, в поколении своих детей) тогда, когда он получает за эту деятельную силу не меньше, чем он в нее вложил, то есть не меньше, чем ее необходимая стоимость. По существу, безусловный доход является способом монетизации внерабочей деятельности (см. иллюстрацию 5 в главе 4) – не только прибавочного потребления, или *досуга*, о чем в свое время писал Саймон Кузнец,

но и необходимого потребления, или *быта*. С этой точки зрения безусловный доход является продолжением прежнего процесса коммерциализации, проникновением этого процесса в сферу потребления. В обычном обществе добавленная стоимость создается не только на рабочем месте, но и в домашнем хозяйстве, причем как в форме товаров и услуг для других членов семьи, так и в форме товаров и услуг для самого себя. Необходимое потребление превращается в часть необходимой стоимости, человек становится общественно необходимым индивидом, то есть общество платит человеку за то, чтобы он занимался самим собой и своими детьми. Семья становится оплачиваемой профессией, стирается граница между домохозяйством и предприятием. Если товары и услуги, производимые и потребляемые внутри домохозяйств, будут учитываться в составе ВВП, то это увеличит его величину примерно на 50% (см. Койл 2016, с. 52).

Сторонники безусловного дохода полагают, что его введение сделает труд более дефицитным и подтолкнет собственников капитала к улучшению условий труда и повышению заработной платы. Они не понимают, что безусловный доход является не условием, а *следствием* того, что труд становится дефицитным, что работники получают на своих рабочих местах предпринимательский доход. Два явления нашего времени – прекариат как опасный класс и идея безусловного дохода – пока увязываются у них только в одной последовательности: второе как «решение для», но не как «след-

ствие из» первого.

Они не понимают также, что безусловный доход не повлияет на уровень заработной платы, поскольку его введение подрывает основы наемного труда и ведет к тому, что постоянную работу за заработную плату будет труднее найти. При этом величина безусловного дохода, действительно, не обязана быть достаточной, чтобы человек мог прожить, не ведя никаких дел. Почему на референдумах большинство голосует против базового дохода? Потому что люди опасаются, что у получателей базового дохода пропадут стимулы к работе. При своем запуске безусловный, или общественный, доход вряд ли может быть равен базовому доходу, поскольку это потребует дополнительных расходов на вовлечение его получателей в процесс производства, а это противоречит всей его сути. Безусловный доход может начинаться лишь как сравнительно небольшая сумма, которая не лишает его получателей стимулов к труду. Величина общественного дохода может приближаться к базовому уровню по мере того, как будет решаться проблема с такими стимулами. В особенности на ранних стадиях эволюции предпринимательского общества безусловный доход может быть определен как та или иная часть от необходимой стоимости (прожиточного минимума):

«... Не обязательно устанавливать [величину дохода] так высоко, чтобы человек мог жить достойно, совсем не трудясь, но чтобы позволить ему выбрать в качестве временной или постоянной занятости более привлекательное для



себя рабочее место (и тем самым поднять зарплаты для того, чтобы удерживать людей на дрянных работах). Качество рабочих мест, предположительно, получит большой толчок к поднятию, так как многие из существующих рабочих мест будут усовершенствованы, а также появится много ныне не существующих рабочих мест. В частности, можно с уверенностью сказать, что повысится среднее качество рабочих мест наиболее уязвимых работников» (Ван Парайс и Вандерборхт 2020, с. 43).

Поскольку безусловный доход имеет одно и то же значение для всей страны, в которой он применяется, постольку приближение безусловного дохода к базовому уровню, то есть уровню прожиточного минимума, обусловлено выравниванием различий между регионами. На самом деле безусловный гарантированный доход может начинаться с «чего-нибудь» – с любой, сколь угодно малой суммы, и постепенно, может быть, в течение многих лет увеличиваться до базового уровня. Конечно, такой подход наталкивается на возражения части общества о том, что безусловный доход может быть введен только *сразу же* на базовом уровне. Для обычного общества, как и для тех обществ, которые предшествовали ему, характерно разделение на либералов и консерваторов – на тех, кто хочет свободы, то есть все и сразу, и тех, кто хочет порядка, то есть кое-чего и постепенно. Первые, наверное, предпочли бы сразу же иметь базовый доход, а вторые в большей степени готовы идти к нему шаг за ша-

ГОМ.

Нужно также учитывать, что безусловный доход в *денежной* форме является в общем случае лишь частью прожиточного минимума. Другую его часть составляют те товары и услуги, которые человек получает за счет иных общественных фондов – например, бесплатные образовательные услуги. При этом бесплатные товары и услуги могут быть не идентичны для разных регионов и групп населения. Мы должны подчеркнуть, что под прожиточным минимумом мы понимаем не сумму, необходимую на питание, минимальную одежду и жилище, а всю сумму расходов, необходимых для производства индивида как *репрезентативного* представителя своего общества.

Безусловный доход может быть введен лишь применительно ко всему обществу. Его введение отменяет наемный труд, поскольку лишает его самой основы – невозможности прожить без продажи рабочей силы. Даже если безусловный доход вводится на уровне заведомо ниже, чем прожиточный минимум, его введение означает *начало отмирания* рынка труда.

Виды доходов	Доходы	Источники доходов
Доходы от деятельности	Безусловный доход	Необходимая стоимость
	Предпринимательский доход	Прибавочная стоимость
Доходы от собственности	Процент	
Итого	Национальный доход	Добавленная стоимость

*Иллюстрация 20.* Доходы и их источники в предпринимательском обществе

Доходы и их источники в предпринимательском обществе коренным образом отличаются от доходов и их источников в коммерческом обществе (см. иллюстрацию 9 в главе 4). Вся полнота отличий покажет только эволюция обычного самовоспроизводства, с теоретической же точки зрения можно отметить следующее. Во-первых, все множество доходов упрощается и распадается на немногие виды, исчезает разделение доходов на заработную плату и прибыль, поскольку постепенно пропадает наемный труд. Во-вторых, постепенно исчезают доходы от собственности, то есть процент на капитал, так что в конечном счете остаются только доходы от деятельности. На иллюстрации 20 мы исключаем заработную плату и оставляем процент, поскольку предполагаем, что отмирание наемного труда будет происходить быстрее, чем отмирание кредита, то есть расширенное самовоспроизводство превратится в обычное намного раньше, чем

исчезнут деньги.

Процент на капитал получает денежный, или *номинальный*, капиталист. Отличие капиталиста от простого владельца денежных средств состоит в том, что для капиталиста деньги являются средством для увеличения его капитала, тогда как для владельца денег они являются средством для воспроизводства его самого, его семьи и его рабочего места. Процент на капитал основан на собственности, то есть на распоряжении со стороны того, кто не участвует в процессе производства. По мере снятия наемного труда капиталист превращается во владельца, или посессора, для которого процент выступает как вспомогательный элемент в составе его доходов. Доходы посессора основаны на владении, то есть на распоряжении в процессе производительного использования, это роднит обычного предпринимателя с капиталистическим, и отличает его от собственника капитала:

«... Процент притекает к денежному капиталисту, кредитору, являющемуся просто собственником капитала, т. е. просто представителем собственности на капитал до процесса производства и вне процесса производства; предпринимательский же доход притекает только к функционирующему капиталисту, не собственнику капитала» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 411).

Как мы уже говорили, в отличие от капиталистического, обычный предприниматель нанимает роботов, а не людей. Величина стоимости, создаваемой предпринимателем

как *индивидуальным участником процесса производства*, в среднем не отличается от величины стоимости, создаваемой наемным рабочим, поскольку она равна общественно необходимым затратам на воспроизводство его деятельной силы. Вместе с тем, как участник *процесса самовоспроизводства, взятого в целом*, предприниматель получает предпринимательский доход, который представляет собой часть прибавочной стоимости. Предприниматель ведет дела в условиях неопределенности и получает прибыль, часть которой он уплачивает в качестве процентов за средства производства, используемые им в кредит. «Процент – феномен, обусловленный ростом материальной оснащенности общества и зависящий от неопределенности, сопутствующей этому процессу» (Найт 2003, с. 304). Предпринимательский доход представляет собой остаток после вычета процента из валовой прибыли. Предпринимательский доход – это чистая прибыль, ее источником является та часть неопределенности, которая не поддается расчету и не может быть превращена в риск, то есть в процент.

Людей, привыкших получать постоянную заработную плату, пугает предпринимательство с его неопределенностью, так что даже наемный труд с его риском безработицы уже не кажется им таким уж ненадежным занятием: «Предпринимательство порождает ненадежность, которая, в свою очередь, требует предпринимательства. Вот как можно подытожить порочный круг предпрекариата. “Пре-

вращение труда в предпринимательство есть не что иное, как другая сторона, фиктивно преподносимая как положительная и творческая, процесса ненадежности наемного труда”» (Logusso 2019, p. 67). Действительно, предпринимательство порождает неопределенность, которая требует предпринимательства. В этом извлечении риска из неопределенности, возрастании энтропии и приращении неопределенности и состоит вызов любого самовоспроизводства. Наемный труд, при котором большинство населения выступает лишь как средство, а не как субъект, больше не позволяет дать ответ на этот вызов. Гонка с неопределенностью постепенно выходит за пределы этапа, на котором к ней допускались участники на «машинах» с наемным трудом.

### **3. Обычный порядок**

#### **Обычный выбор и моральный мир**

Капиталистическое общество-система, основанное на неограниченном протесте, на рациональном выборе, на контрнормах и разрушении норм, постепенно отказывается от своих традиций и морали, и подходит к своему распаду. Любое разрушение норм имеет пределы, за которыми наступает гибель общества-культуры. Эти пределы мы называем *обычаями* или *супернормами*. По существу, обычай есть сле-

дующий этап в развитии смыслов: если контрнорма отрицала норму, то обычай отрицает контрнорму. Контр-контрнорма – это норма, то есть возрастание сложности общества-культуры возвращает к традиции на новом уровне.

Обычаи не могут быть разрушены, замещены никакими контрнормами без того, чтобы при этом не *погибло* общество. Для разных обществ могут быть разные супернормы, но они всегда есть. Одно общество не может разрешить многообразие гендеров, другое – выращивание детей в пробирке, третье – сожжение книг, четвертое – не готово мириться с людоедством. Общество, которое готово разрешить все, прекращает существовать. Обычаи являются неявным и непреложным законом, непреложность которого вытекает из его неявности:

«“Обычаем” в отличие от “условности” и “права” мы будем называть не гарантированное внешним образом правило, которым действующее лицо фактически руководствуется добровольно – то ли просто “не задумываясь”, то ли из “удобства” или по каким-либо другим причинам – и вероятного следования которому оно из тех же соображений может ждать от людей того же круга. В этом смысле обычаи не являются чем-то “значимым”; ни от кого не “требуют” их соблюдения» (Вебер 1990, с. 634).

Один человек может называть супернормы *моралью*, другой – *Богом*, третий – *традицией*. Необходимость супернорм обусловлена негативно и позитивно. Их отрицательная необ-

ходимость вытекает из принципиальной невозможности познать все одним лишь разумом. Традиционный выбор был основан на *вере*, то есть на смыслах, выходящих за пределы всякого возможного опыта. За столетия Нового времени границы опыта расширились самым непредставимым образом, но от этого лишь расширилась область того, что *невозможно знать*. Конечность собственной жизни приводит индивидов к глубокому осознанию своей и чужой личности и ее ценности. Смерть – как ожидание собственной смерти или переживание смерти другого – это то, что вызывает наиболее сильные эмоции у человека и становится основанием для общих ценностей. «Каждый человек движется от единственного в своем роде положения внутри уникального переплетения человеческих отношений через единственную в своем роде историю к смерти» (Элиас 2001, с. 40). Страх смерти и представление о здешнем и потустороннем – та область, которая питает религию, мораль и обычай.

Положительная необходимость супернорм вытекает из потребности в творчестве. Для обычного общества характерен другой порядок, чем для традиционного или коммерческого. В отличие от традиционного общества, оно поощряет контрсмыслы на личном уровне, уровне отдельных индивидов, поскольку его развитие требует творчества. В отличие же от коммерческого общества, оно ограничивает контрсмыслы на уровне общества в целом – постольку, поскольку они препятствуют его самосохранению. То, что бы-



ло преимуществом при капитализме, становится недостатком в обычном обществе. *Всеобщий протест* против традиции был источником контрнорм и движущей силой капитализма, в обычном же обществе он превращается в источник нестабильности и хаоса, лишенный всякого созидательного начала.

Традицию невозможно *отменить*, ее можно лишь *изменить*, превратив в рациональную традицию. Изменение традиции требует примерно столько же времени, сколько и ее создание. Супернормы как *требования и стандарты* и поддерживающие их институты оказываются панцирем, внутри которого и в направлении которого только и возможно творчество. Полагаясь лишь на человеческий и реальный капитал, нельзя решать те вопросы, которые требуют социального капитала, или общественных благ. Шумпетер видел это так применительно к его времени:

«... Класс буржуазии плохо подготовлен к решению как внутренних, так и внешних проблем, с которыми обычно приходится иметь дело правительству всякой страны, как большой, так и малой. Буржуазия и сама это чувствует, несмотря на все ее заявления, в которых утверждается обратное, чувствуют это и массы. Под прикрытием защитной брони, выполненной из небуржуазного материала, буржуазия может добиваться успеха, причем не только в оборонительных, но и в наступательных действиях, особенно если она выступает как оппозиция. Какое-то время она чувство-

вала себя настолько защищенной, что стала даже позволять себе нападать на свой защитный панцирь – это великолепно иллюстрируют действия буржуазной оппозиции в имперской Германии. Но без защиты того или иного небуржуазного слоя буржуазия оказывается политически беспомощной и неспособной не только вести за собой нацию, но даже защитить свои собственные классовые интересы. Короче говоря, она нуждается в хозяйской руке» (Шумпетер 2008, с. 520).

Рациональный выбор Нового времени, основанный на контрнормах, подходит к своему пределу, за которым остается лишь необратимое разрушение общества и человечества. Следующим этапом эволюционной рациональности становится *обычный выбор* – выбор контрсмыслов на основании супернорм. Обычай, или его отсутствие, становится самым опасным контрсмыслом. Традиционное общество *прорастает* сквозь коммерческое и становится *обычным* обществом. Обычный выбор восстанавливает не тотальную, но *общую* нормативность. Традиционный выбор вовсе не допускал контрнорм, при обычном же выборе контрнормы допускаются, но подчиняются супернормам. Личная свобода может *менять*, но не может *разрушать* порядок, ибо без общего не может быть личного. Если человек разрушает общее, то такой человек разрушает самого себя, ведь индивид не обладает автономным существованием, именно общество является источником его индивидуальности:

«Человек есть в самом буквальном смысле ζῷον

πολιτικὸν [общественное животное, см. Аристотель 1976-1983, т. 4, с. 63 и 696 – А. К.], не только животное, которому свойственно общение, но животное, которое только в обществе и может обособляться. Производство обособленного одиночки вне общества – редкое явление, которое, конечно, может произойти с цивилизованным человеком, случайно заброшенным в необитаемую местность и потенциально уже содержащим в себе общественные силы – такая же бессмыслица, как развитие языка без совместно живущих и разговаривающих между собой индивидов» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. I, с. 18).

Обычай не может быть создан здесь и сейчас, он вырастет из всей предшествующей эволюции смыслов. В результате коммерческой революции государство с его законами пришло на смену Богу и его заповедям, нации – на смену общинам, сила разума пришла на смену авторитету традиции. В ходе предпринимательской контрреволюции мы видим своего рода *«обратный процесс»*, когда Просвещение уступает место Контрреформации и Реформации. Этот переход от коммерческого к предпринимательскому обществу означает вместе с тем переход от «мира разума» к «моральному миру».

Гибель традиционного порядка, переход от мира морали и долга к миру полезности и прибыли, вызвали в свое время к жизни теорию Левиафана и общественного договора Гоббса, искавшего новые основания для доверия между людьми.

Гоббс находил такое основание в государстве и его законах, и отрицал тем самым разнообразие и традицию:

«Множество – форма общественного и политического существования многих в качестве многих. . . . Гоббс множество просто терпеть не может – по здравом размышлении я хотел бы воспользоваться здесь именно этим не очень научным, слишком эмоциональным выражением – он буквально восстает против него. В политическом и общественном существовании многих в качестве многих, в множественности, не сводимой к синтезирующему единству, он различает максимальную опасность для возможности выживания “высшей власти”, т.е. для той монополии на политические решения, которой является Государство» (Вирно 2013, с. 10).

Теперь угасание капиталистического (бес)порядка, в свою очередь, создает кризис доверия и необходимость поиска новых оснований для единства общества. Таким основанием становятся единая мораль и личная репутация. Возвращая к традиции, предпринимательская контрреволюция дает основы для культурно-исторического единства народа, основанного не на массе, а на множестве. Соображения выгоды не отменяются, но дополняются соображениями морали и творчества.

Коммерческое общество – это общество, *поделенное* внутри себя контрнормами, оно не может сохранить единую культуру, а разлагается на ряд контркультур. Поэтому для него переход к моральному миру оказывается мучитель-

ным и принимает форму «культуры отмены» и «культурных войн». В ходе «культурных войн» между меньшинствами контркультуры пытаются утвердить свое главенство, не понимая, что победитель известен с самого начала, и этот победитель – мировое большинство, его традиции, которые прорастают сквозь разум и превращаются в обычай. Обычай – это *разумная традиция*, отличающаяся от прежней традиции тем, что она требует от человека быть *субъектом*, а не только объектом действия:

«Лишь поскольку – и насколько – человек вообще и по существу стал субъектом, перед ним как следствие неизбежно встает настоятельный вопрос, хочет ли и должен ли человек быть субъектом, ... как ограниченное своей прихотью и отпущенное на собственный произвол Я или как общественное Мы, как индивид или как общность ... Только когда человек уже стал в своем существе субъектом, возникает возможность скатиться к уродству субъективизма в смысле индивидуализма. Но и опять же только там, где человек остается субъектом, имеет смысл усиленная борьба против индивидуализма и за общество как желанный предел всех усилий и всяческой полезности» (Хайдеггер 1993, с. 51).

Обычаи – это нормы, которые люди принимают сознательно, понимая не только их целесообразность, но и их историю. В финале «Протестантской этики и духа капитализма» Макс Вебер писал, что дух аскезы, с которого началась история капитала, ушел из своей мирской оболочки, что внешние мир-

ские блага завоевали такую власть над людьми, какой не имели никогда в истории, и что победивший капитализм отбросил ненужную опору аскезы с тех пор, как стал покоиться на механической основе – так же, как он откинул мечты эпохи Просвещения, этой «смеющейся наследницы аскезы»:

«В настоящее время стремление к наживе, лишённое своего религиозно-этического содержания, принимает там, где оно достигает своей наивысшей свободы, а именно в США, характер безудержной страсти, подчас близкой к спортивной. Никому не ведомо, кто в будущем поселится в этой прежней обители аскезы: возникнут ли к концу этой грандиозной эволюции совершенно новые пророческие идеи, возродятся ли с небывалой мощью прежние представления и идеалы или, если не произойдет ни того, ни другого, не наступит ли век механического окостенения, преисполненный судорожных попыток людей поверить в свою значимость» (Вебер 1990, с. 207).

Теперь, спустя более чем столетие, мы можем попытаться дать ответ на вопрос Вебера. Расширенное самовоспроизводство начиналось с аскетизма протестантов, которые желали ограничить свое мирское потребление ради *спасения души*, но на самом деле сломали традиционный способ потребления и начали накопление капитала. Обычное самовоспроизводство начинается с аскетизма зеленых, которые ограничивают свое потребление ради *спасения природы*, но на самом деле ломают капиталистическое потребительство и на-

копительство и запускают персонализацию.

## Трилемма Кейнса – Аузана

Смыслы, как мы видели в главе 3, состоят из трех не упорядоченных между собой множеств: смыслов существования, общения и самовыражения, или, как мы называем их обобщенно и метафорически, эффективности, справедливости и свободы. Между этими множествами нельзя установить отношение предпочтения. Экономическая наука зачастую сводит мотивы людей к утилитарным ценностям и эффективности, а поведение людей – к максимизации полезности и дохода. Утилитарная концепция *экономического человека* основана на полезности, она не видит другие множества смыслов. При этом ее сторонники цепляются за полезность, пытаясь свести к ней долг и мечту, даже когда им самим очевидно, что такое сведение невозможно:

Обязательства между людьми «существуют благодаря доверию, которое опирается на эмоции, препятствующие нарушениям. Почему люди испытывают такие чувства – ведь они не являются частью психологии экономического человека? Ответ, подтверждаемый такими доказательствами, как наши сожаления, состоит в том, что людей лучше описывать термином “социальный человек”. Социального человека волнует, что о нем думают другие: он хочет уважения. Социальный человек по-прежнему рационален – он максимизирует

полезность, – но он получает полезность не только от собственного потребления, но и от уважения. Это одна из основных движущих сил наряду с жадностью или принадлежностью» (Collier 2018, p. 34-35).

Уважение, идеалы и многие другие ценности – это не полезности, они принадлежат к другим смысловым множествам. Человек – существо не только экономическое, но и политическое, и культурное\*. Смыслы не сводятся к полезности, и максимизируют люди не полезность, а все три множества смыслов, взятые в целом, и иногда эта максимизация – не вопрос личной выгоды, а вопрос жизни и смерти целого народа.

В 1926 году, после поездки в Советский Союз, Джон Мейнард Кейнс написал статью «Либерализм и труд», вошедшую позднее в сборник «Эссе об убеждении». В своем эссе, отталкиваясь от увиденного в стране большевиков, Кейнс поставил вопрос о том, как соединить три не упорядоченные между собой множества ценностей:

«Политическая проблема человечества состоит в том, чтобы объединить три вещи: экономическую эффективность, социальную справедливость и индивидуальную свободу. Первая нуждается в критике, предосторожностях и технических знаниях; вторая, бескорыстный и восторженный дух, который любит обычного человека; третья, терпимость, широта, признание достоинств разнообразия и независимости, которая предпочитает, прежде всего, давать бес-



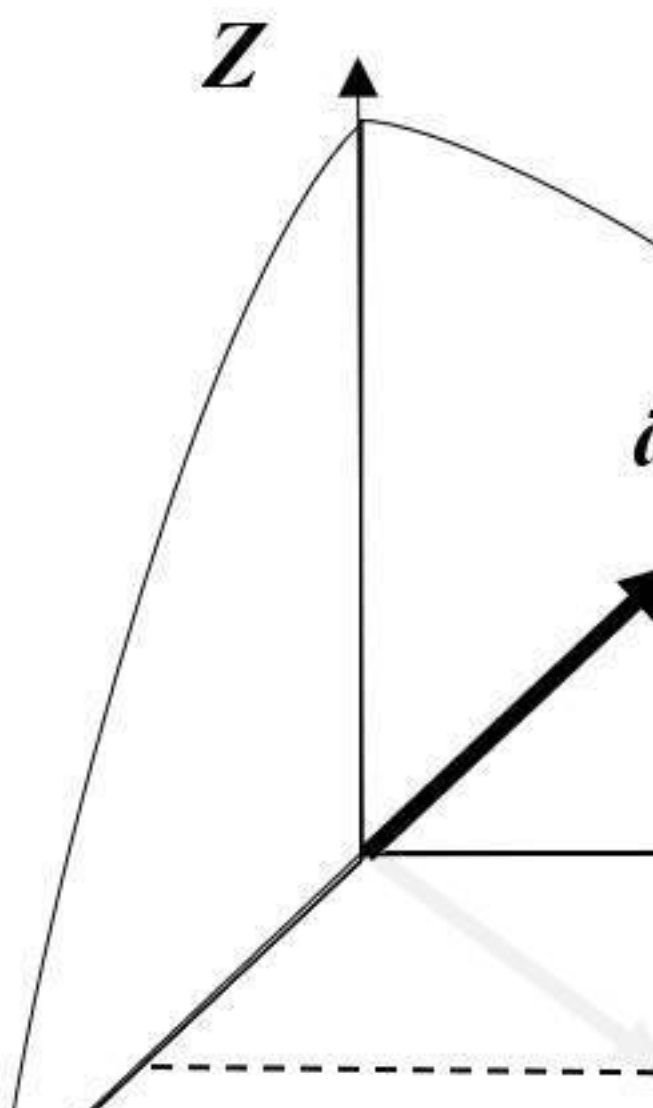
препятственные возможности исключительным и стремящимся. Второй ингредиент есть лучшее достояние великой партии пролетариата. Но первый и третий требуют качества такой партии, которая благодаря своим традициям и старым симпатиям была бы прибежищем экономического индивидуализма и социальной свободы» (Keynes 2012-2013, v. 9, p. 311).

Кейнс не был единственным, кто видел несовместность трех множеств, это соображение нередко возникало при рассмотрении социалистической практики. В 1970 году Макс Хоркхаймер говорил: «Маркс не вникал в то, что справедливость и свобода – понятия диалектические. Чем больше справедливости, тем меньше свободы; чем больше свободы, тем меньше справедливости. Свобода, равенство, братство – прекрасно! Но если вы хотите равенства, то вы должны ограничить свободу, а если вы хотите, чтобы у людей была свобода, то равенства не будет» (Horkheimer 1970, S. 80). В 2010-е годы Александр Аузан со ссылкой на эссе Кейнса предложил следующую «невозможную трилемму»:

«... Вы не можете одновременно максимизировать свободу, справедливость и эффективность – вам придется выбирать. Нельзя удержать в одной руке три шарика – в лучшем случае два. Вся политическая борьба в сущности и состоит в том, какую ценность выбирает избиратель и правительство, проводящее соответствующую политику. В терминах невозможной трилеммы Европа склоняется к сочетанию свободы

со справедливостью, а США стоят на линии свободы» (Аузан 2022, с. 50). «... Направление развития зависит от того, что вы выбираете – свободу, справедливость или эффективность. Если вы говорите, что вы хотите достичь всего, это означает, что вы едете одновременно на север, юг, восток и запад, то есть вообще не трогаетесь с места. Стратегия – это искусство отказа» (Аузан 2022, с. 105).

На наш взгляд, в таком виде трилемма может означать, что невозможно соединить полезность, долг и мечту. Однако эти множества уживаются в людях, хотя и не упорядочены между собой. Мы бы говорили не о невозможности одновременного выбора эффективности, справедливости и свободы, а о том, что при данной массе смыслов приходится выбирать, как распределить эту массу между тремя множествами. Чем больше приращение одного из множеств, тем дальше мы от равновесия между ними. Мы бы изобразили это следующим образом в графическом виде.



*Иллюстрация 21.* Оси эффективности, справедливости и свободы, вектор равновесия и поверхность смыслов

Совокупная масса смыслов, имеющаяся на каждый данный момент их эволюции, показана в виде поверхности смыслов, находящейся между осями эффективности, справедливости и свободы. Эффективность, справедливость и свобода – это показатели, имеющие количественное выражение, три оси, вдоль которых происходит развитие общества. Есть некоторая точка и вектор к этой точке, в которых все три группы смыслов находятся в равновесии. Эволюция, возрастание, максимизация смыслов, как неравновесный процесс, ведет к тому, что три множества постоянно выходят из равновесия. Точка на поверхности смыслов, в которой находится общество, не безразлична ему. Чем дальше удаляется эта точка от вектора равновесия, тем сильнее возмущение в обществе.

В ходе эволюции смыслов периоды роста сложности сменяются коллапсами, когда пики избыточной сложности разрушаются и адаптивный ландшафт смыслов выравнивается. Джозеф Тейнтер сводил причины коллапсов к достижению пределов отдачи, пределов эффективности (см. Tainter 1988, р. 93). Однако можно также сказать, что справедливость и свобода устанавливают пределы для повышения эффективности – как, впрочем, верно и обратное. Когда баланс между эффективностью, справедливостью и свободой нарушается, повышение сложности замедляется или даже обращается

вспять.

Эффективность, справедливость и свобода указывают на степень удовлетворения трех групп потребностей, то есть на снятие трех видов неопределенности. Эффективность есть та степень, в которой действие соответствует потребностям и ценностям существования, справедливость – степень соответствия морали и потребностям общения, свобода – степень соответствия потребностям и идеалам самореализации.

Для преодоления неопределенности общество-культура прибегает к порядку, то есть к нормам технологии, организации и психологии. Традиционное общество, основанное на наследуемых практиках и традиционном выборе, прибегало к жесткому порядку, в котором личная инициатива рассматривалась как угроза, оно *обобществляло* человека. Платон говорил, что «каждый отдельный человек должен заниматься чем-нибудь одним из того, что нужно в государстве, и притом как раз тем, к чему он по своим природным задаткам больше всего способен ... заниматься каждому своим делом – это, пожалуй, и будет справедливостью» (Платон 1990-1994, т. 3, с. 205). Традиционное общество было очень устойчивым, но вместе с тем мало способным к развитию, оно было основано на традиции и морали – практиках, выросших в ходе культурной эволюции. Традиционная мораль не сводилась к *отдельным* нормам, ее сила обеспечивалась *всем укладом* деревенской жизни, не знавшим потребительства и накопительства. Когда коммерческое общество разру-

шило деревенский уклад, оно вызвало ответную реакцию – и в самой деревне, куда явилась коммерция, и в городе, куда пришли вчерашние крестьяне.

Рыночное общество нарушило равновесие, когда порвало с традицией и порядком и поставило на их место беспорядок и интеллект. Рациональность Нового времени *освободила* человека, она не лишила его эмоций, но дала ему пользу в качестве оправдания его действий. Капитализм повысил эффективность и свободу, но сделал это за счет морали и справедливости, и тем вызвал ответную реакцию социализма и равенства:

«Точно так же как требования обосновать свою утилитарную функцию, предъявляемые королям, лордам и попам, никогда не допускали возможности удовлетворительного ответа перед лицом беспристрастных судей, так и капитализм предстал перед судьями, в карманах у которых уже лежит его смертный приговор» (Шумпетер 2008, с. 526).

Но когда судьи попытались устроить общество на основе одних лишь справедливости и равенства, они обнаружили, что их недостаточно, что они не дают эффективности и свободы. Судьи не могли и не хотели возвращаться в традиционное общество и должны были оставаться в коммерческом обществе. Коммерческое же общество основано на законе, а закон, как и любое другое *быстрое изобретение* разума, – это грубый инструмент. Как говорил Иван Ильин, закон в отличие от морали плохо учитывает индивидуальные особенно-

сти людей, он не различает, а уравнивает их. Для того, чтобы заполнить разрыв между законом и моралью, Ильин предлагал развивать *правосознание*, которое есть «начало совести в праве» (см. Ильин 2006, с. 471-472).

Хоркхаймер отождествлял справедливость и равенство, но справедливость *не есть* равенство и отмена всяких различий. Само равенство *несправедливо*: разве можно подходить с одной и той же меркой к младенцу и взрослому, здоровому и больному, знающему и незнающему? Ильин считал, что равенство – это доктрина не справедливости, а зависти: «Справедливость требует, прежде всего, верного восприятия, верного видения индивидуального человека и потом *соразмерности* назначенных ему бремен и облегчений. И потому всюду, где вещи и люди на самом деле *не сходны и не* одинаковы, а считаются за сходные, они выдаются за одинаковые – всюду справедливость окажется поправною» (Ильин 2006, с. 457). Маркс писал, что зависть и уравниловка являются обратной стороной алчности, то есть проблема неравенства – это проблема коммерческого общества:

«Всеобщая и конституирующаяся как власть зависть представляет собой ту скрытую форму, которую принимает стяжательство и в которой оно себя лишь иным способом удовлетворяет. Всякая частная собственность как таковая ощущает – по крайней мере по отношению к более богатой частной собственности – зависть и жажду нивелирования, так что эти последние составляют даже сущность кон-

курении» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 42, с. 114-115).

Проблема неравенства, которую решало общество-система – это как сделать из людей *массу*, то есть как сделать всех людей одинаковыми и готовыми к использованию – посредством насаждения буржуазных или социалистических законов. «Маркс подробно демонстрирует, что право, существующее только как *равное право*, – это всегда, в самом своем принципе, буржуазное право. Рыночное общество как таковое, управляемое системой меновой стоимости, на самом деле “может быть только реализацией этой системы равенства и свободы” [Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 455], поскольку в нем всегда происходит обмен стоимости на стоимость» (Розанваллон 2007, с. 196). В этом пункте социализм являлся лишь отражением, отрицанием капитализма, но теперь нам предстоит идти дальше простого отрицания.

Проблема справедливости, которую решает общество-сложность – как сделать из людей *общину*, то есть как найти для *каждого* человека свою особую мерку. Коммерческое общество *обобществляло людей*, обычное общество *персонализирует порядок*. Обычный порядок основан на сочетании разума и практики – не на буржуазном утилитаризме, который все сводит к пользе, и не на социалистическом идеализме, который эксплуатирует мечту, а на *медленных практиках*, которые ищут равновесия между пользой, долгом и мечтой. В этом состоит прагматизм обычного общества.



## Валовой продукт и валовая репутация

В своей книге «Социальные пределы роста» (1976) Фред Хирш провел различие между двумя частями капиталистической экономики: материальной и позиционной. Материальная экономика – это производство и потребление материальных благ, ограниченное не только уровнем производительности, но и биологическими потребностями людей: человек не может съесть больше, чем влезает в его желудок. Позиционная экономика – это производство и потребление благ, которые удовлетворяют небιологические, культурные потребности. По существу, Хирш сводит удовлетворение культурных потребностей к потреблению демонстративных, или, как он их называет, позиционных благ – редких благ, обладание которыми повышает социальный статус их владельцев, указывает на их богатство. Хирш возвращает нас к завистническому соперничеству, о котором говорил Торстейн Веблен:

«Жажду богатства в силу ее природы почти невозможно утолить в каждом отдельном случае, а об удовлетворении общего стремления к богатству большинства, очевидно, не может быть и речи. Как бы всеохватывающе, поровну или “справедливо” ни распределялся общий прирост общественного благосостояния, он нисколько не приблизит насыщение той потребности, почвой для которой является стремление

каждого превзойти всякого другого в накоплении материальных ценностей. Если бы, как иногда полагают, стимулом к накоплению была нужда в средствах существования или в материальных благах, тогда совокупные экономические потребности общества понятным образом могли быть удовлетворены при каком-то уровне развития производственной эффективности, но, поскольку борьба по сути является погоней за престижностью на основании завистнического сопоставления, никакое приближение к определенному уровню потребления невозможно» (Веблен 1984, с. 80).

Сама природа позиционных благ не допускает, чтобы их потребление распространилось на основную массу населения, позиционные блага – это блага для элит. Рост в капиталистической экономике поддерживается двумя факторами: индивидуалистическим стремлением к позиционным благам и моральным коллективизмом, наследством докапиталистической эпохи. Но индивидуализм разрушает коллективизм (см. Hirsch 2005, p. 177):

«Во-первых, это парадокс изобилия: экономический рост в развитых обществах несет в себе некоторые элементы встроенного разочарования: процесс роста, если его поддерживать и распространять на всех, не в силах выполнить все свои обещания. Процесс роста сталкивается с социальной редкостью. Во-вторых, неохотный коллективизм: продолжение процесса роста само по себе опирается на определенные моральные предпосылки, которые сам же успех роста ставит

под угрозой из-за своего индивидуалистического этоса. Экономический рост подрывает свои социальные основы. Таковы двойные социальные ограничения роста» (Hirsch 2005, p. 176).

Чем выше производительность, чем слабее моральные нормы, чем шире индивидуализм и стяжательство, тем менее эффективной становится рыночная система. Оказывается, что эффективность зависит от справедливости: «Капитализм, рационалистическая система, живущая ради результата, не может дать ясное оправдание своему самому главному результату – тому, кто сколько получает» (Hirsch 2005, p. 165). Но именно моральное оправдание является условием для функционирования рыночной системы:

«Социальные основы общества опираются на моральное оправдание. Сильная сторона либерального капитализма заключалась в его способности обходиться без четких этических стандартов распределения вознаграждений. Оправдание обеспечивалось благоприятным исходом автономных нерегулируемых процессов. В своем современном варианте это оправдание больше не зависит от предположения о естественной гармонии во всех аспектах рыночной экономики. Оно скорее зависит от способности системы обеспечить устойчивый рост. Модель социальной гармонии появляется вновь, но в динамическом контексте: со временем все получают выгоду. Но моральное оправдание на этой основе не может быть связано с ростом, имеющим социальные пре-

дела, не способным обеспечить равенство с течением времени, что является обещанием – и, следовательно, моральным оправданием – безудержного роста» (Hirsch 2005, р. 176-177).

Коммерческая революция привела в движение локальные общества-культуры, интегрировала их в общество-систему и запустила вертикальный рост мирового населения и валового продукта. Но мировое общество-система оказывается в конечном счете неустойчивым, не способным поддерживать ни численность и связность своего населения, ни темпы роста ВВП. И чем более неустойчивым становится рост, чем больше он замедляется, тем меньше моральных оправданий для него остается. При этом мораль является более важным общественным благом, более критической частью инфраструктуры, чем автомобильные и железные дороги, мобильная связь или интернет.

«Общепринятые, взаимные стандарты честности и доверия – это общественные блага, затраты которых в значительной степени необходимы для выпуска продукции. Функциональный аспект религии всегда занимал видное место в социологическом подходе: Конт подчеркивал вклад веры и ритуалов в социальную солидарность, а Дюркгейм – роль религии в стимулировании участия в социальной жизни. Экономическая концепция общественных благ предоставляет инструмент для интеграции морально-религиозных норм в экономическую структуру. Она рассматривает религию как

поведенческий стандарт, который поддерживает коллективные действия и отношения сотрудничества. В этом контексте следует подчеркнуть, что эти нормы необходимы не для амбициозной или оптимистической цели создания какого-то идеального или совершенно рационального общества, а для более скромной и ограниченной цели поддержания некоторых ключевых основ нашего нынешнего договорного, рыночного общества» (Hirsch 2005, p. 143).

Управление устойчивым ростом требует пересмотра понятия ВВП, как ключевого показателя, на основе которого и измеряется рост. Обращаясь к факторам производства, которые определяют объем ВВП, экономисты заново обнаруживают, что не все эти факторы допускают денежную оценку, что социальный капитал в особенности представляет собой проблему с точки зрения рыночных цен:

«... Устойчивость требует одновременного сохранения или увеличения нескольких “запасов”: количества и качества не только природных ресурсов, но также человеческого, социального и физического капитала» (Стиглиц, Сен и Фитусси 2016, с. 199). «... Для весьма большого числа активов, которые важны для будущего благосостояния, не существует рыночных цен. Даже когда они есть, нет гарантии того, что они адекватно отражают то, какую роль эти разные активы будут играть в будущем благосостоянии. В отсутствие таких ценовых сигналов нам приходится прибегать к вменению, что увеличивает и нормативные, и информационные труд-

ности. Все это подсказывает, что требуется более скромный подход, а именно необходимо сосредоточиться на тех пунктах, для которых существуют разумные технологии оценки, таких как физический капитал, человеческий капитал и природные ресурсы, которые торгуются на рынках» (Стиглиц, Сен и Фитусси 2016, с. 200).

Оказывается, что для управления ростом недостаточно стоимости, как общественно необходимой массы ценностей существования, и денег, как вещественного выражения стоимости. Валовой продукт создается не только индивидуальными, но и коллективными действиями, а для коллективных действий нужны *мораль*, как общественно необходимое множество и масса ценностей общения, и *репутация*, как вещественное выражение морали. Возникает вопрос о том, каким образом оценивать и как совместить между собой индивидуальные и коллективные действия, частные и общественные блага, *валовой продукт* и *валовую репутацию*.

«Там, где индивидуальные предпочтения могут быть удовлетворены только или наиболее эффективно посредством коллективных действий, частно-ориентированное поведение может потерять свои неотъемлемые преимущества перед коллективно-ориентированным поведением даже как средство удовлетворения самих индивидуальных предпочтений, какими бы корыстными они ни были. Отсюда следует, что наилучшего результата можно достичь, направив определенные мотивы индивидуального поведения в социаль-

ном, а не индивидуальном направлении, хотя и на основе частных предпочтений. Это не требует изменений человеческой природы, а “лишь” перемен в человеческих обычаях, интуициях (instincts) или подходах – перемен того же типа, что и сдвиги в социальных конвенциях или моральных стандартах, которые сопровождали серьезные изменения в экономических условиях в прошлом» (Hirsch 2005, p. 148).

Переворот, который разворачивается на наших глазах, состоит в том, что деньги перестают быть той основой, на которой покоится хорошая репутация, как это было во времена Веблена (см. Веблен 1984, с. 120). Наоборот, это репутация становится той основой, на которой покоится денежная сила. Может быть, репутация окажется в том числе тем способом, который вовлечет получателей безусловного дохода в процесс производства и ускорит повышение безусловного дохода до базового уровня.

Репутация уже прокладывает себе дорогу в виде взаимных оценок в социальных сетях, кредитных рейтингов в банках, баллов социального рейтинга в отдельных странах. Мы отнюдь не предлагаем вводить подобные системы, а лишь пытаемся найти причины того, что они вообще возникают. Ведь еще недавно их не существовало, почему же теперь они появляются? Думается, это проявления перехода к обычному обществу. Хотя это пока не очевидно, по своей природе мораль и репутация – это показатели *доверия* между членами предпринимательского общества, а вовсе не показатели

их *хорошего поведения* по отношению к государству или корпорациям. Система социального рейтинга, или социального кредита, вводимая законами и постановлениями, – это *грубый* инструмент, с которого лишь *начинается* путь к сознательной традиции. Обществу еще только предстоит долгий путь от правосознания с его *формальными* баллами к обычаю и *неформальной* репутации.

На смену коммерческому обществу приходит предпринимательское общество, которое стремится к стабилизации населения, оказавшегося перед угрозой сокращения и культурных войн, к росту валового продукта и валовой репутации. Прекращение роста промышленной резервной армии ставит крест на капиталистической модели роста, основанной на энвестировании в наемных рабочих как орудия производства. Оказывается, что для роста эффективности нужна *справедливость*, что для устойчивого роста продукта нужен порядок, основанный на обычаях, на участии *каждого* работника в предпринимательском выборе, личной ответственности на рабочее место и общем владении инфраструктурой общественных и коллективных благ.

Экологическое движение и зеленый аскетизм – следствие недостатка не только и не столько технологий и эффективности, сколько справедливости и свободы. Старый аскетизм, приведший от традиционного к коммерческому обществу, прикрывался религиозными мотивами спасения души. Новый аскетизм, который ведет от коммерческого к пред-



принимательскому обществу, прикрывается экологическими мотивами *спасения природы*. Но как капитал, окрепнув, отбросил религиозное прикрытие для своих подлинных мотивов самовозрастания, так и обычай, окрепнув, отбросит, быть может, биополитическое прикрытие своих подлинных мотивов предпринимательского разнообразия и социальной связности.

Переход от расширенного к обычному потреблению является хотя и вынужденным, но целиком и полностью сознательным процессом, процессом самоограничения и умеренности. Устойчивое потребление становится новой социальной нормой. Под давлением зеленого аскетизма и опрощения (как бы оно ни называлось – «великий отказ», «антиработа», «дауншифтинг», «тан пин», «антирост», «великая отставка» и т. д.) гонка за позиционными благами и потребление предметов роскоши начинают вызывать все больше сомнений.

Удовлетворение культурных потребностей не сводится к демонстративному потреблению, то есть к потреблению позиционных благ. Культурные потребности включают в себя и потребности в самовыражении, в творчестве. Чем старше люди, тем меньше они гонятся за модой. Здоровье, образование, впечатления, знания и досуг получают приоритет над погоней за статусом, самовыражение оказывается важнее, чем потребление, личный стиль важнее бренда. Лестница позиционных благ и потребительских стандартов рушит-

ся, на ее место приходит многообразие личных установок, происходит *персонализация потребления*. Чем меньше манит потребительство, чем натужнее трансляция демонстративных потребностей от элит к массам, тем более размытой становится сама граница между массами и элитами. Первый удар приходится по среднему классу. По своей сути средний класс есть та часть общества, которая приближена к элитам и наиболее подвержена трансляции демонстративных потребностей. Персонализация постепенно размывает этот старый средний класс, но вместе с тем она формирует новый средний класс, категорию предпринимателей, которая распространяется на все общество и определяет себя не по отношению к месту, занимаемому в потреблении, а по отношению к месту, занимаемому в производстве.

Устойчивое потребление распространяется не на одни только страны Запада, оно касается всего мира. Переход к устойчивому потреблению – это не только переход к природосберегающим технологиям. Зеленые технологии сами по себе *не способны* обеспечить устойчивость потребления. Зеленый переход – это не узкотехнологический, а общекультурный процесс, переход к другому, гораздо более умеренному и скромному способу потребления, не подстегиваемому завистническим соперничеством за позиционные блага. Как капиталу пришлось разрушить традиционный разум, основанный на простоте, долге и справедливости, чтобы поставить на их место расширение, эффективность и пользу, так

и обычаю, быть может, придется разрушить коммерческое мышление с его потребительством и накопительством, чтобы поставить на их место свободу самовыражения, предпринимательство и личную репутацию.

«Сейчас все более очевидно, что умножение денег в таком контексте не создает богатства, что прирост экономики, основанный на разграблении общественного достояния и ликвидации со-общественной жизни, порождает нищету, а не благосостояние; что понятие “богатство” отделяется от понятия “стоимость товара” и что вопрос “что такое богатство?” должен быть поставлен заново. Лишь какая-то иная экономика может разбить оковы, налагаемые жадой к наращиванию стоимости на удовлетворение человеческих потребностей и раскрытие человеческих способностей» (Горц 2010, с. 14-15).

Персонализация потребления означает не просто направленность на отдельного человека, но направленность на конкретного человека, его личность. Как говорил Питер Друкер, задача производительной деятельности состоит не в том, чтобы создавать «продукт» для производителя, а в том, чтобы создавать «ценность» для потребителя (Друкер 2004, с. 227). Переход к обычному потреблению означает переход от роста *количества* потребления к изменению его *качества*, повышение социально-культурной сложности при этом больше связано с услугами и нематериальными благами, чем с товарами. В нематериальном (по Рональду Ингл-

харту, *постматериальном*) потреблении проще проявлять свою индивидуальность, чем в потреблении материальном и демонстративном. Персонализация потребления означает возрастание роли таких нематериальных благ, как знания, впечатления, мечты и идеалы. С этой точки зрения можно говорить об *идеализации* потребления. Идеализация потребления означает как возрастание роли потребления услуг и нематериальных благ, так и возрастание роли бесполезных смыслов – морали и идеалов. Персонализация и идеализация потребления означают персонализацию и идеализацию всего общества-сложности и всего процесса обычного самовоспроизводства.

# **Глава 8. Обычное производство и предпринимательский доход**

## **1. Производство при неизменном населении**

### **Убывающие резервы расширенного производства**

Как расширенное самовоспроизводство возникло и длительное время развивалось внутри традиционного общества, пока его смыслы – технологии, организации и психологии – понемногу занимали доминирующее положение, так и обычное самовоспроизводство на первых порах развивается внутри капиталистического общества-системы. Переход от коммерческого к предпринимательскому обществу не происходит одномоментно, это долгий процесс, в ходе которого общество пытается сохранить прежний режим самовоспроизводства, задействует все резервы, которые позволяют ему воспроизводить себя в расширенном масштабе. Как мы видели в главе 5, расширенное самовоспроизводство требует и расширения потребления, то есть роста населения и развер-

тывания потребностей, и расширения производства, то есть роста производительности.

Добавленная и прибавочная стоимости воплощаются в потребительных ценностях, которые становятся таковыми в процессе *конечного* потребления. Любое *промежуточное* потребление – будь то средств производства или (бес)порядка – еще не позволяет добавленной и прибавочной стоимостям реализоваться. Товары и услуги, как и факторы их производства, которые так и не были в конечном счете потреблены людьми, не были обменяны на их доходы, остаются бросовыми расходами, а опредмеченные в этих благах добавленная и прибавочная стоимости погибают. Это – причина, по которой машины не способны *полностью* вытеснить людей из процесса производства. Ведь такое вытеснение создало бы экономику, где роботы производят блага, которые никто не потребляет, поскольку никто не имеет дохода – кроме безусловного. Но безусловный доход сам по себе не может обеспечить ни рост, ни даже сохранение достигнутого уровня потребления, поскольку он не создает никаких стимулов для проявления личной инициативы огромного большинства населения.

«Ситуацию вытеснения живого труда машинами и роста безработицы хорошо иллюстрирует выдуманная, но часто рассказываемая история о том, как руководители Ford Motor Company и профсоюза автопроизводителей осматривают цех нового завода, где основную часть работы выполняют ро-

боты. “Ну и как вы будете собирать профсоюзные взносы с роботов? – поддевает профсоюзного деятеля руководитель Ford. – Вряд ли они вступят в ваш профсоюз”. А руководитель профсоюза отвечает: “А как вы будете продавать свои автомобили роботам?” Отсутствие работы ведет к отсутствию спроса» (Стиглиц 2020, с. 163).

Расширенное самовоспроизводство состоит в том, что прибыль копится в руках класса капиталистов либо государства, а конечным потребителем основной массы товаров и услуг, в которых опредмечена прибыль, выступает класс наемных рабочих. С одной стороны, накопление капитала требует, чтобы потребителями товаров и услуг, в которых воплощена прибыль, не были уже *имеющиеся* рабочие, поскольку это прекратило бы весь процесс накопления, прибыль просто уходила бы на текущее потребление. С другой стороны, накопление капитала требует, чтобы не вся прибавочная стоимость уходила на возрастание реального капитала, поскольку это привело бы к снижению нормы прибыли. Для процесса накопления капитала нужно, чтобы потребителями были *дополнительные* рабочие, то есть чтобы возрастали население и человеческий капитал.

«Когда мы рассматриваем производство, основанное на капитале, то при абсолютном рассмотрении условием этого производства является максимальная абсолютная масса необходимого труда при максимальной относительной массе прибавочного труда. Следовательно, основным условием

является максимальный рост населения, живой рабочей силы. Если мы, далее, рассмотрим условия развития производительной силы, а также обмена, то опять-таки: разделение труда, кооперация, всестороннее наблюдение, которое может быть плодом только множества умов, наука, максимально возможное количество центров обмена – все это тождественно с ростом населения» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 106).

Добавочное население должно потреблять те товары и услуги, в которых зафиксирована прибыль, и должно в свою очередь пополнять ряды предпринимателей и наемных рабочих, повышая сложность не только человеческого капитала, но и сложность (бес)порядка, то есть увеличивая предпринимательство и социальный капитал, или, как говорит Пикетти, осуществляя «структурный рост»:

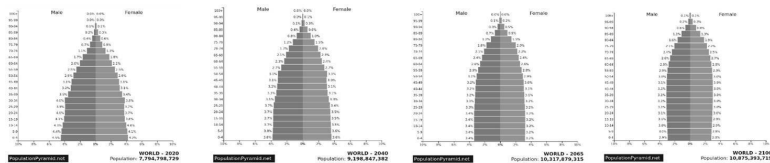
«... Динамическое противоречие, отмеченное Марксом, приводит к серьезным трудностям, единственным логическим выходом из которых является структурный рост: только он дает возможность до определенной степени уравновесить процесс накопления капитала. Именно постоянный рост производительности и населения позволяет уравновесить постоянное прибавление новых единиц капитала ... В противном случае капиталисты действительно роют себе могилу: либо они борются друг с другом, отчаянно пытаются справиться с тенденцией к снижению доходности ...; либо им удается добиться того, что труду достается все меньшая



часть национального дохода, что в конечном итоге приводит к пролетарской революции и ко всеобщей экспроприации. В любом случае капитализм подтачивают его же внутренние противоречия» (Пикетти 2015, с. 232).

Каждое следующее поколение должно быть более многочисленным и более сложным, чем предыдущее, чтобы потреблять товары и услуги, которые содержат прибыль, произведенную предыдущим поколением. Под поколением мы здесь имеем в виду не временные отрезки в 20-30 лет и людей, родившихся в этих отрезках, а численность людей, родившихся за меньший период времени – например, родившихся в один и тот же год. Не все из родившихся детей доживают до трудоспособного возраста; по мере того, как поколение проживает свою жизнь, оно становится меньше; есть и ряд других моментов, которые нужно принять во внимание. Упрощая для целей наглядности, мы можем представить соотношение численности поколений как половозрастную пирамиду (см. иллюстрацию 22). По состоянию на 2020 год население Земли представляло собой именно пирамиду, самые младшие поколения в ней были самыми многочисленными. Однако по мере снижения рождаемости численность каждого последующего поколения будет сокращаться относительно предыдущего, так что примерно к середине XXI века пирамида превратится в столб, в котором каждое последующее поколение будет не больше, а то и меньше, чем предыдущие. Хотя обычное общество на наших глазах прокладывает себе

дорогу, самовоспроизводство в целом превратится в обычное не тогда, когда *прекратится* рост населения, а, видимо, тогда, когда каждое следующее поколение окажется не более многочисленным, чем предыдущее, то есть когда половозрастная пирамида превратится в столб.



*Иллюстрация 22.* Половозрастная пирамида населения Земли по состоянию на: 2020, 2040, 2065, 2100 годы (источник: PopulationPyramid.net, декабрь 2019, Creative Commons License CC BY 3.0 IGO)

Основная причина, по которой расширенное самовоспроизводство еще сохраняется в масштабах всего мира – это рост населения в Африке и Индии. Но, как показывают Даррелл Брикер и Джон Иббитсон, сложность рабочей силы и весь жизненный уклад в Африке изменяются, снижая рождаемость и там (см. Bricker and Ibbitson 2019, chapter 6). Демографические тенденции могут довольно быстро разворачиваться по мере того, как возможности для вложения капитала за пределами стран с высокой рождаемостью сужаются, а конкуренция за инвестиции в страны с растущим населением

нием обостряется.

«Возможно, вся история с ростом населения подходит сейчас к своему концу или, по меньшей мере, выходит на совершенно новый уровень. Ведь наиболее быстрый рост населения никогда не был характерен для стран с развитой рыночной экономикой – он происходил всегда на периферии, среди тех бедняков, у которых не было плодородной земли и оборудования и, соответственно, возможности обеспечивать свое существование, но которым „капиталисты” предоставили новые возможности для выживания. Однако эта периферия постепенно исчезает» (Хайек 1992, с. 219).

Допустим, что рост населения прекратится. Но, может быть, можно будет продлить существование капитализма путем увеличения душевого потребления, развития образования и здравоохранения? Имеются большие резервы для усложнения деятельной силы в тех странах и тех категориях работников, которых пока мало затронул рост сложности. Эти простые виды труда могут быть переведены в сложные виды, в которых один рабочий способен приводить в действие огромную массу основного капитала. При этом рабочие, высвободившиеся из простых видов труда, могут пополнить ряды рабочих со сложной рабочей силой, что потребует повышения их квалификации. Однако, как мы видели в главе 7, рост потребностей не безграничен, он определяется уровнем социально-культурной сложности. Рост сложности деятельной силы ведет лишь к сокращению рождае-

мости, так что население будет сокращаться еще быстрее. При этом текущие природные ограничения – как заложенные в самих людях, так и те пределы, которые достигнуты в окружающей среде, – требуют более умеренного потребления. Так что вряд ли рост душевого потребления намного продлит период расширенного самовоспроизводства. Необходимая стоимость будет расти, но медленнее, чем в коммерческом обществе, а строение капитала будет повышаться быстрее, подталкивая норму прибыли к снижению.

Возрастание капитала зависит от роста населения и его потребностей и от повышения производительности. Если население и его потребности мало растут, то остается рассмотреть рост производительности. Чарльз Гудхарт и Манодж Прадхан в своей работе «Великий демографический разворот: старение общества, уменьшение неравенства и возвращение инфляции» (2020) пишут, что в ситуации демографического перехода, то есть прекращения роста и старения населения, повышение производительности можно обеспечить за счет трех факторов: (1) совершенствования технологий, (2) повышения нормы участия, (3) перетока населения и капитала навстречу друг другу:

«Стареющая экономика может попытаться компенсировать демографию внутри страны и за рубежом. Внутри страны у стареющей экономики есть три варианта. Во-первых, использовать технологии, чтобы компенсировать негативный шок от рабочей силы для производственной функции.

Во-вторых, повысить уровень участия, чтобы люди также работали дольше. В-третьих, страны с развитой экономикой могут использовать часть рабочей силы из-за рубежа, особенно из стран с формирующейся рыночной экономикой. Если импорт рабочей силы из-за рубежа выглядит политически нереалистичным, то можно вывозить капитал за границу. Там его можно преобразовать в товары и услуги и репатриировать в страны с развитой экономикой – те, которые экспортируют капитал. Убедительная статья Десмета и др. (2018) придает в этом плане особую роль Индии и Африке как демографически наиболее ресурсным частям мира» (Goodhart and Pradhan 2020, p. 149-150).

Рассматривая указанные факторы в обратном порядке, можно сказать, что переток населения и капитала навстречу друг другу имеют смысл ровно до того момента, пока в какой-либо из стран имеет место рост населения. В этом случае можно перемещать население навстречу капиталу (иммиграция) либо капитал навстречу населению (иностранные инвестиции и репатриация прибыли). Однако на пути таких перетоков встают две проблемы. Во-первых, нежелание населения богатых стран допускать к себе иммигрантов, которые приносят с собой чужую культуру и понижают уровень заработной платы. Имея большинство на участках для голосования, движимые национализмом и популизмом, средний и рабочий классы грозят разрушить политическую основу капитализма. Во-вторых, нежелание рабочих бедных стран

оставаться людьми второго сорта, на которых не распространяются принятые в богатых странах и благодаря кино и интернету *известные всему миру* нормальные условия потребления, в том числе условия обучения, лечения и т. д. Если же, как мы видели выше, рост населения прекратится со временем во всех без исключения странах, фактор перетока капитала и населения навстречу друг другу исчезнет полностью.

Повышение нормы участия, то есть доли населения, которая активно участвует в процессе производства и обращения, является старой тенденцией расширенного самовоспроизводства, которая уже во многом себя исчерпала. Женщины и пожилые люди уже в значительной степени вовлечены в экономически активное население. Этот процесс будет продолжаться, пенсионный возраст будет постепенно повышаться, а социальные гарантии для безработных сокращаться, но эта старая тенденция не имеет больших резервов для повышения производительности. К тому же ей будут противодействовать новые тенденции, которые складываются уже внутри обычного самовоспроизводства: пенсии и пособия будут дополняться и замещаться безусловным доходом, женщин будут отвлекать от работы для повышения рождаемости.

Наконец, третий фактор, то есть совершенствование технологий, или рост инвестиций, в отсутствие роста населения приводит к повышению строения капитала и реализации пророчества Маркса о тенденции нормы прибыли к по-

нижению. Капитализм завершает миссию по формированию мирового общества-системы и может уходить на покой. «... По мере того, как число бедных и доиндустриальных стран убывает, мировое замедление становится все более и более неизбежным» (Нил и Уильямсон 2021, с. 759). Завершение (нео)колониальной подсистемы в отношениях Запада с миром ведет и к исчезновению (пост)индустриальной подсистемы внутри Запада. Долгая промышленная революция как лестница крупных технологических скачков заканчивается, превращаясь в последовательность относительно небольших технологических шагов. Прибыль сохраняется, но как принцип индивидуальной, а не всей совокупной деятельности. Прогресс превращается в *медленное движение*, оживленный мегаполис – в *медленный город*, шопинг – в *медленную моду*. Общество переходит к развитию, основанному не только и не столько на прибыли, сколько на репутации и досуге.

Гудхарт и Прадхан не называют предпринимательство и социальный капитал как факторы производственной функции. Между тем, социальный капитал, или общественные блага, и предпринимательство, или контрнормы, являются важнейшими факторами роста производительности, особенно в обществе, в котором не растет население и замедляется накопление средств производства.

## Тенденции нормы прибыли и нормы процента к понижению

Норма прибыли при прочих равных условиях определяется пропорцией между массой деятельности, сходящейся к энтропии совокупного субъекта, и массой средств деятельности. Если бы работники эпохи паровых котлов могли строить нынешних роботов, то норма прибыли уже была бы близка к нулю, поскольку добавленная стоимость составляла бы небольшую величину относительно величины реального капитала. Маркс не смог предвидеть, что расширенное производство потребует не только *инвестиций* в реальный капитал, но и *инвестиций* в человеческий капитал, что энтропия и стоимость рабочей силы будут расти, причем иногда темпами, превышающими темпы роста реального капитала, и что, следовательно, норма прибыли не будет падать многие десятилетия из-за того, что огромные вложения понадобятся не только в реальный, но и в человеческий капитал – и не только ввиду роста численности населения, но и ввиду возрастания его сложности.

Однако процесс роста населения и его энтропии постепенно подходит к пределам, установленным самой природой человека как живого существа. Чем больше замедляется рост мирового населения, тем больше падает норма прибыли. Норма прибыли падает тогда, когда прибавочная сто-



имость, то есть разница между энтропией индивидуального и совокупного работника, растет *медленнее*, чем растет реальный капитал. По мере того, как рост населения прекращается, население становится все более неизменным, конкуренция между корпорациями за рабочую силу обостряется. По мере того, как растут зарплаты, корпорации теряют свою конкурентоспособность и уступают место другим формам организации. Понижение нормы прибыли остается не быстрым процессом – оно сдерживается, в частности, повышением нормы прибавочной стоимости, то есть уменьшением надбавки по мере того, как замедляется рост энтропии рабочей силы. Однако тенденция нормы прибыли к понижению постепенно прокладывает себе дорогу. Суть этой тенденции состоит вовсе не в том, что норма прибыли становится равна нулю, а в том, что эта норма перестает быть *движущей силой* процессов коллективного производства.

Присваивая ту часть прибавочной стоимости, которая образуется сверх надбавки – то есть валовую прибыль, или процент и предпринимательский доход, – капиталист направляет ее на возрастание средств производства и капиталистического порядка. Это означает, что валовая прибыль не является «неоплаченным трудом» рабочих, то есть не образует ту часть дохода рабочих, которая могла быть потрачена на их потребление, а вместо этого необоснованно изымается у них капиталистами. Если мы представим себе, что все общество сводится к ассоциации самостоятельных работников, владе-

ющих своими средствами производства, то мы увидим, что им тоже приходится нести эти расходы – аналог процента и предпринимательского дохода приходится использовать для приращения средств производства и порядка.

«Суть современной путаницы в теории процента – в непонимании подлинного значения того факта, что мы живем в прогрессирующем обществе, где вновь созданный чистый прибавочный продукт постоянно перетекает через рынок ссуд в сферу инвестиций и превращается в капитальное оборудование! На самом деле это прибавочный продукт для тех индивидов и групп, которые его сберегают; в целом же для общества никакого избыточного производства потребительских благ нет: прибавочный продукт возникает в форме дополнительного капитального оборудования. В не прогрессирующем обществе, где новые сбережения не используются для создания новых производственных ресурсов, не могло бы быть и процента в том смысле, в каком этот термин имеет значение для экономистов-теоретиков, исследующих доли факторов производства в доходе, хотя процент мог бы выплачиваться по потребительским ссудам. В настоящее время эти последние играют ничтожную роль в сравнении с займами для создания новых благ производственного назначения» (Найт 2003, с. 310-311).

Отличие обычного общества от коммерческого состоит в том, что в нем всю добавленную стоимость получают работники (с поправкой на налоги и взносы и постепенное отми-

вание процента). То есть в таком обществе нет нужды в росте населения для вложения прибыли, каждый предприниматель может инвестировать в собственное дело или все вместе могут инвестировать в инфраструктуру, не опасаясь проиграть в конкурентной борьбе, нацеленной на норму прибыли и самовозрастание капитала.

Если размер инвестиций оказывается сопоставим с размерами инвестиций, то работникам становится проще купить средства производства, чем продавать свой труд. После этой трансформации, которую мы называем персонализацией, конкуренция ведется уже не за норму прибыли и величину капитала, а за личный доход и количество свободного времени. На смену конкуренции капиталов приходит конкуренция людей, выбор капиталиста между потреблением и накоплением сменяется выбором посессора между работой и досугом.

Повышение строения капитала и понижение нормы прибыли ведут и к постепенному понижению естественной нормы процента. Когда накопление, то есть рост предложения капитала, происходит быстрее, чем растет население, то есть спрос на капитал, капитал становится более избыточным благом, а его цена (процент на капитал) падает. При этом замедление роста потребления ведет к снижению надбавки, необходимой для усложнения деятельной силы, так что заниматься предпринимательством становится выгоднее, чем продавать свой труд, поскольку предпринимательский доход

зависит не только от энтропии деятельной силы, но и от обстоятельств производства и обращения.

Впрочем, понижение нормы процента может быть связано как с понижением нормы прибыли, так и с иными процессами – снижением спроса на заемный капитал и повышением его предложения. По мере разделения средств производства между посессорами и развития общей инфраструктуры посессоры могут инвестировать из своего предпринимательского дохода, то есть *спрос* на заемный капитал может постепенно снижаться. Если человек может сам создать для себя средства деятельности, или, что то же самое, может купить их на текущие доходы, то ему не нужен заемный капитал и ему не нужно уплачивать процент. Применительно к примеру с лодкой и сетями, который приводил Бем-Баверк (см. выше в главе 5), это означает, что чем ближе была бы сложность лодки и сетей к сложности деятельности рыбака, не снабженного лодкой и сетями, тем меньше был бы процент. О росте же *предложения* заемного капитала Маркс говорил:

«Существует тенденция к понижению ставки процента, совершенно независимо от колебаний нормы прибыли. И главные причины тому двоякого рода ... I. “В старых и богатых странах отношение той части национального капитала, собственники которой не хотят применять его сами, ко всему производительному капиталу общества выше, чем то же отношение во вновь осваиваемых и бедных странах” ... II.

Давление на ставку процента должны также оказывать развитие системы кредита, постоянно возрастающая вместе с нею возможность для промышленников и купцов распоряжаться при посредстве банкиров всеми денежными сбережениями всех классов общества и прогрессирующая концентрация этих сбережений в таких размерах, при которых они могут действовать как денежный капитал» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. I, с. 396-397).

Ссудный процент обычного общества принципиально отличается от процента на капитал, свойственного для коммерческого общества. *Процент на капитал* определяется отношением между необходимым и прибавочным капиталом, а *ссудный процент* определяется отношением между прибылью и предпринимательским доходом. Он сходен с тем, как процент понимается в традиционных финансах при создании партнерств: и мудароба, и комменда работают ради процента от суммы *прибыли*, а не ради процента от суммы *капитала*.

Если предположить, что по мере накопления капитала прибавочный капитал сокращается относительно необходимого быстрее, чем сокращается прибавочная стоимость относительно необходимой, то становится ясно, во-первых, почему работникам проще найти капитал, чем капиталу работников, и, во-вторых, из этого можно сделать вывод, что процент на капитал сокращается быстрее, чем предпринимательский доход, хотя эта тенденция растягивается на очень

долгий, исторически долгий, срок.

Во второй части мы видели, что процент имеет две стороны. Во-первых, он выступает как источник инвестиций или прироста средств производства и, во-вторых, он представляет долю капитала в прибавочной стоимости, то есть долю средств производства в приращении сложности деятельности. При обычном производстве процент имеет тенденцию к понижению с обеих сторон: с первой он снижается из-за накопления капитала, то есть из-за эффекта базы, а со второй – из-за более равномерного распределения капитала между участниками производства по мере персонализации, то есть из-за сокращения трудовой резервной армии.

Процент есть та доля в валовой прибыли, которая приходится на номинальный капитал, или собственность, это плата за накопление и переток стоимости между предприятиями и отраслями, плата за риски сбережения и инвестирования капитала. Чем меньше собственности и риска, тем меньше процент, и наоборот. По мере снижения процента исчезает и собственность, или распоряжение непользователя, она превращается во владение, то есть распоряжение пользователя. Происходит отмирание собственности, не основанной на деятельности, на выполнении какой-либо иной функции, кроме как *быть собственником*, или, как выражался Кейнс, происходит «эвтаназия рантье»:

«Процент в нынешних условиях вовсе не является вознаграждением за какую-нибудь действительно понесенную

жертву, так же как и земельная рента. Собственник капитала может получить процент потому, что капитал редок, так же как и собственник земли может получить ренту потому, что количество земли ограничено. Но тогда как редкость земли может обуславливаться присущими только земле свойствами, для редкости капитала таких причин нет. ... Я рассматриваю поэтому рантьерскую особенность капитализма как переходную фазу, которая исчезнет после выполнения своей миссии. А с исчезновением этой рантьерской черты изменится и многое другое. Кроме того, большим преимуществом того хода развития событий, который я защищаю, будет то, что эвтаназия рантье как нефункционирующего инвестора не будет внезапной, а явится постепенным и длительным продолжением процесса, наблюдаемого в последнее время ..., и не потребует никакой революции» (Кейнс 2007, с. 335).

Если рост занятости на предприятии или в отрасли требует перетока капитала из других предприятий или отраслей, то рост населения в стране в целом требует перетока капитала из других стран. То и другое ведет к повышению спроса на капитал и процента на капитал. Если нигде нет роста населения, а занятость в новых отраслях растет небольшими темпами, то и потребность в капитале резко снижается, а с ней и процент на капитал. С исчезновением *рантьерской черты* капитализма тихо (или нет) уходит и он сам. Общество капиталистов превращается в общество предпринимателей.

## **Завершение интересного промежутка и персонализация капитала**

Скотт Пэйдж в лекционном курсе «Понимание сложности» называет четыре переменные, посредством которых можно описать поведение системы (Page 2009, p. 10-12):

- разнообразие: количество видов элементов в системе;
- связность: количество связей между элементами;
- взаимозависимость: зависимость элементов друг от друга;
- адаптация и обучение: «интеллект» элементов, их способность реагировать на воздействия для восстановления баланса.

Эти четыре переменные могут принимать низкие, средние и высокие значения, и в зависимости от значений образуются три типа систем: системы стабильные, сложные и хаотические (они же регулярные). Сложная система – это интересное промежуточное состояние между стабильной и хаотической (или регулярной) системами. Действительно, если разнообразие, связность, взаимозависимость и адаптация находятся на низком уровне, то мы имеем стабильную систему. Если же эти переменные находятся на высоком уровне, то мы имеем систему хаотическую (или регулярную). Сложность образуется посередине, она формируется при некотором «среднем» значении четырех переменных. «Почти во



всех играх, изучаемых в теории игр, участвуют либо два игрока, либо бесконечное количество игроков, в результате чего теория игр склонна игнорировать интересные промежуточные моменты, в которых возникает сложность» (Page 2009, p. 11).

Таким образом, при возрастании значений переменных эволюция идет от *стабильного* состояния через *сложное* к *регулярному*. В этом механизм превращения простого самовоспроизводства в расширенное, а расширенного – в обычное. Традиционное общество стабильно. Быстрый рост населения и смыслов, происходящий в ходе коммерческой и промышленной революций, приводит к образованию общества-системы. Общество-система есть начало сложного общества. Поскольку в нем еще относительно немного субъектов (правительства, корпорации, массы), постольку оно еще сохраняет характер простоты. Персонализация есть резкое увеличение числа активных субъектов, она делает общество еще более сложным. Чем более сложным становится обычное общество, чем больше в нем видов игроков и стратегий, тем выше вероятность, что оно станет регулярным, но вместе с тем растет и риск хаоса.

Очень сложная система может быть как регулярной, так и хаотичной. Множество случайных событий проявляет регулярность, если события повторяются, если они образуют норму. Если субъектов и связей между ними становится очень много, а зависимость между субъектами становится

очень сильной и сами субъекты очень адаптивными (умными), то они начинают двигаться в унисон, не могут «переиграть» друг друга, сложная система превращается в статистически регулярную. Однако если события вовсе не повторяются, если общие нормы отсутствуют, то растет риск «свалиться» в хаос – вот почему обычай, или его отсутствие, становится самым опасным контр смыслом. Кеннет Боулдинг в свое время писал: «Самое широкое возможное определение системы состоит в том, что это “все, что не является хаосом”». Мы могли бы перевернуть определение и сказать, что система – это любая структура, которая демонстрирует порядок и закономерность» (Boulding 1985, p. 9). Если общество-культура становится настолько сложным, что уже *не демонстрирует* порядка и закономерности, то оно не является системой, хотя при этом может не быть и хаосом: его видимая случайность может быть пересечением закономерностей.

Так трансформируется общество по мере возрастания смыслов: общество стабильное, или традиционное, превращается в сложное, или коммерческое, а затем в регулярно-хаотическое, или предпринимательское. Эта трансформация выражается в переходе от традиционных частного владения и политической собственности к капиталистическим частной и государственной собственности, а затем к общественной собственности и индивидуальному владению. Минуя *интересный промежуток* капитализма, социально-культурный порядок возвращается от частной соб-

ственности и номинального капитала к общим и индивидуальным средствам производства – но не к тем их прежним формам, которые *предшествовали* расширенному самовоспроизводству.

В традиционном обществе земля была той общей инфраструктурой для аграрного производства, которая находилась в политической собственности, а орудия труда и скот принадлежали непосредственным производителям на праве владения. Для простого производства были характерны стабильное население, низкое строение смыслов и малый масштаб производства: общины оставались по существу неизменными и по числу людей, и по их практикам, необходимые средства деятельности сводились к земле и простым ручным орудиям труда, а совокупное минимальное действие – к самообеспечению на уровне семьи или небольшой общины. И средства деятельности, и социально-культурный порядок имеют в традиционном обществе *человеческий масштаб*, они соразмерны человеку, его деятельной силе, могут быть использованы индивидом или семьей, и образуют *частное владение*. Там же, где совместные потребности требуют коллективных действий и коллективных благ, например, объектов ирригации, они ведут к образованию политической собственности путем изъятия излишков у семей и общин и создания временных трудовых коллективов. Деревенская рутина не требует сложных смыслов, а всплески неопределенности преодолеваются коллективными действи-

ями, мероприятиями государства, или просто ведут к коллапсу общины.

В результате коммерческой и промышленной революций крестьяне лишились средств производства и доступа к земле, переселились в города и стали наемными рабочими. Переход к расширенному производству предполагает рост населения, рост масштабов производства и повышение строения капитала: демографический взрыв, образование единой системы производства в масштабах нации и мира, основной капитал в виде крупных комплексов машин и механизмов. В коммерческом обществе и средства деятельности, и порядок выходят *за пределы* человека и масштаба его деятельной силы. Частный капитал растет, возвышаясь над человеком как *система*, как величественное и недостижимое сооружение. Предприятия отделяются от домохозяйств, укрупнение средств производства и разделение порядка требуют укрупнения трудовых коллективов и ведут к укрупнению капиталистической и социалистической собственности, создаваемых за счет присвоения и вложения прибыли, накопления капитала. Сложность смыслов быстро растет, неопределенность повышается, она преодолевается за счет превращения прибыли в процент на капитал и нового возрастания капитала, создающего новую неопределенность.

Наконец, переход к обычному производству связан со стабилизацией населения, но продолжением процессов увеличения масштабов производства и повышения строения ка-

питала: население планеты *прекращает* расти, но совокупное минимальное действие *растет*, захватывая все больше жителей Земли в процесс национального и глобального разделения труда, порядка и знаний. При постоянном населении растет число активных субъектов, массы и корпорации разделяются на множество новых самостоятельных деятелей. Прирост сложности средств производства отстает от прироста сложности порядка, рост процента отстает от предпринимательского дохода, владение капиталом само по себе перестает быть главным условием его возрастания. По мере того, как исчезает дополнительный пролетариат, инвестиции теряют свой смысл для буржуазии, поскольку они приносят все меньшую прибыль. Когда сокращаются инвестиционные возможности, то есть перманентное относительное перенаселение сменяется перманентным относительным пере-накоплением, инвестиции оказываются нужны лишь самим наемным работникам, и им приходится стать капиталистами, чтобы инвестировать в собственное дело – созданное с нуля или внутри существующей корпорации.

При постоянном населении инвестиции ведут к снижению нормы прибыли, а снижение нормы прибыли ведет к уменьшению корпоративных инвестиций и их замещению инвестициями посессоров и государства – не ради прибыли, а ради доходов. Механизм капиталистического накопления трансформируется в механизм личных и общественных доходов. Разделение реального капитала (то есть про-

изводства) и разделение прибылей от него приходят на смену разделению номинального капитала (то есть акций) и доходов на капитал. При этом и средства деятельности, и порядок вновь возвращаются к *масштабу человека*, его деятельной силы. Рабочие места персонализируются, превращаясь в *предприятия размером в одно рабочее место*. Тем самым создаются предпосылки для воссоединения индивидуальных предприятий и владеющих ими домохозяйств. Персонализация супраструктуры не отменяет потребности в инфраструктуре, в производственных благах совместного и общего пользования. Каким образом будет создаваться и использоваться эта инфраструктура, как будут организованы коллективные действия посессоров, покажет практика. Это может происходить как посредством коммерческих организаций и рыночных трансакций, так и посредством институтов и мер государства или путем преобразования корпораций с их инфраструктурой в некоммерческие организации, не имеющие цели извлечения прибыли.

Традиционное общество прорастает сквозь коммерческое и становится обычным обществом. Владение и основанная на нем самозанятость – это *исходный* и *конечный* пункты развития капиталистического производства. В качестве исходного пункта самообеспечение – это основанное на частном и общинном владении и политической собственности *натуральное хозяйство*, в котором деятельность каждого человека ограничена рамками примитивного разделения тру-

да, семейной и общинной кооперации. В качестве конечного пункта самозанятость – это основанное на индивидуальном владении и общественных благах *роботизированное производство*, при котором каждый человек ведет свою деятельность в рамках мировой системы разделения и сложения труда, знаний и порядка.

## **2. Производство обычного порядка**

### **Модель обычного производства и минимизация капитала**

При переходе к обычному самовоспроизводству общество выходит из того промежутка, внутри которого норма прибыли являлась центральным мотивом всего процесса производства. Норма прибыли не просто становится бесполезной, она прямо тормозит развитие технологий, поскольку в условиях стабильного населения развитие технологий, *инвестиции в систему машин*, ведут к неприемлемому снижению нормы прибыли, в целом к неспособности продолжать процесс производства на основе наемного труда:

«За пределами известного пункта развитие производительных сил становится для капитала преградой; следовательно, – капиталистические отношения становятся преградой для развития производительных сил труда. Достигнув

этого пункта, капитал, т. е. наемный труд, вступает в такое же отношение к развитию общественного богатства и производительных сил, в каком оказались цеховой строй, крепостничество, рабство, и как оковы сбрасывается с необходимостью» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 263).

В обычном обществе потребители максимизируют не полезность, а смысл, то есть совокупность полезности, репутации и досуга. Производители максимизируют не прибыль (прибавочную стоимость), а доход (добавленную стоимость). Иными словами, теперь водораздел проходит не *между* классом рабочих, которые стремятся максимизировать заработную плату  $v$ , и классом капиталистов, которые стремятся максимизировать прибавочную стоимость  $m$ , а *внутри* одного и того же класса, класса посессоров, каждый из которых старается максимизировать чистую добавленную стоимость  $Y = v + m$ . Поскольку  $Y$  частично используется в качестве источника для безусловного дохода, который для данного периода времени можно принять за постоянный, то посессоры соревнуются за предпринимательский доход.

Изменения в мотивах производства ведут к изменениям в инвестициях. Когда сберегатель не желает *давать* займы, поскольку предпочитает вкладывать деньги в собственное дело (а в обычном производстве оно есть у большинства), а предприниматель не желает *брать* займы, поскольку он не уверен, что в условиях дефицита кадров на рынке сможет получить такую норму прибыли, которая покрывает норму про-



цента, то круг возможностей для *капиталистических* инвестиций, требующих найма рабочей силы, сужается. Характер инвестиций в производство меняется: основным их источником становятся не номинальные капиталисты (то есть инвестиционный сектор), а домохозяйства (потребительский сектор), государство и некоммерческие организации (общественный сектор). Инвестиции попадают в производство либо вместе с человеческим капиталом, то есть как инвестиции посессоров, либо вместе с социальным капиталом, то есть как инвестиции государства и некоммерческих организаций.



*Иллюстрация 23.* Стартовая модель обычного производства

В главе 5 мы показали, что реальный капитал (если свети его к совокупности средств производства) можно услов-

но разделить на две части – *необходимую* и *прибавочную*. Необходимый капитал позволяет вести производство, но не позволяет получить процент на капитал. Прибавочный капитал необходим для получения процента. В отличие от капиталиста, посессору не нужен *прибавочный капитал*, который приносит процент, ведь накопление номинального капитала не является для него значимым мотивом деятельности. Если он может привлечь беспроцентные инвестиции (свои или общественные), то ему нужен лишь *необходимый капитал* и приносимые им предпринимательский доход и возможность досуга.

В этом состоит коренное отличие посессора от *капиталистического* предпринимателя, для которого минимальный размер его индивидуального капитала должен быть достаточным, чтобы нанять требуемое количество рабочих и обеспечить их не только необходимыми, но и прибавочными средствами производства, чтобы выплатить процент за кредит:

«С развитием капиталистического способа производства возрастает минимальный размер индивидуального капитала, который требуется для ведения дела при нормальных условиях. Поэтому сравнительно мелкие капиталы устремляются в такие сферы производства, которыми крупная промышленность овладевает лишь спорадически или не вполне. Конкуренция свирепствует здесь прямо пропорционально числу и обратно пропорционально величине соперничаю-

щих капиталов. Она всегда кончается гибелью многих мелких капиталистов, капиталы которых отчасти переходят в руки победителя, отчасти погибают. Кроме того, вместе с капиталистическим производством развивается совершенно новая сила – кредит; вначале он потаенно прокрадывается как скромный пособник накопления, посредством невидимых нитей стягивает в руки индивидуальных или ассоциированных капиталистов денежные средства, большими или меньшими массами рассеянные по поверхности общества; но вскоре он становится новым и страшным орудием в конкурентной борьбе и, в конце концов, превращается в колоссальный социальный механизм для централизации капиталов» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 640).

Тенденцию, вследствие которой реальный капитал по своей величине приближается к необходимому капиталу, то есть перестает приносить процент, мы называем минимизацией капитала. Тенденция к понижению процента и к превращению дохода на капитал из *процента*, основанного на *риске*, в *участие в прибыли*, основанное на *неопределенности*, часто недооценивается при проработке будущих сценариев самовоспроизводства. Рыночная и политическая сила владельцев капитала, которой они до поры до времени обладают, вытекает не только из относительной нехватки капитала, но и из относительной слабости рынков и низкого уровня доверия, характерных для капитализма, из-за чего деловые и финансовые операции требуют высоких транзакцион-

ных издержек. Развитие технологий общения и повышение социальности общества приведут, думается, к тому, что согласование интересов тысяч посессоров будет обходиться дешевле, чем в свое время обходилось согласование интересов «пары капиталистов»:

«... При избытии капитала и прекращении роста населения мы увидим общества, в которых процесс найма факторов производства будет перевернут, то есть труд будет нанимать капитал, а не наоборот. Этот переворот до сих пор не произошел не только из-за более сильной переговорной позиции владельцев капитала (то есть относительной нехватки капитала в сравнении с рабочей силой), но также из-за проблем координации между рабочими. Легче согласовать интересы пары капиталистов, чем тысяч рабочих, – факт, отмеченный уже Адамом Смитом. Другое препятствие – отсутствие у работников имущества, достаточного для обеспечения займов, из-за чего капиталисты опасаются ссужать им деньги. Более того, демократически организованная компания по определению не будет находиться под контролем поставщиков капитала, что является еще одной причиной, по которой капиталисты не будут торопиться ссужать им свои средства. Тем не менее, несмотря на все эти проблемы, нельзя исключить, что в течение XXI века соотношение сил между трудом и капиталом может измениться (по мере того как капитала накапливается все больше, а население мира перестает расти) и может появиться демократически органи-

зованное рабочее место как альтернатива либеральному и политическому капитализму. Оно останется капиталистическим в том смысле, что сохранится частная собственность на средства производства, но наемного труда при этом не будет. Если исходить из общепринятого определения капитализма, которое требует наличия и того и другого, то уже не очевидно, что такое общество можно будет назвать “капиталистическим”» (Миланович 2022, с. 339).

Минимизация капитала проявляет себя различным образом для супраструктуры, состоящей из делимых средств производства, и для инфраструктуры, которая состоит из неделимых средств производства. Делимые средства производства, входящие в состав рабочего места посессора, постепенно упрощаются относительно его деятельной силы. Персональный компьютер, мобильный телефон, транспорт, инструменты постепенно становятся более доступными и могут быть приобретены посессором за счет собственных средств, сокращая потребность в кредите. Неделимые средства производства, входящие в инфраструктуру, напротив, усложняются относительно деятельной силы посессоров. Частные и общественные инвестиции в инфраструктуру ведут к снижению нормы прибыли от нее, инфраструктура очень медленно и постепенно – становится некоммерческим активом, не приносящим прибыли.

При инвестициях в супраструктуру минимизация капитала состоит не в том, что *уменьшается стоимость* индиви-

дуального рабочего места, а в том, что посессор инвестирует ровно столько, чтобы воспроизвести свое, и только свое, индивидуальное, рабочее место. С точки зрения посессора как *обычного* предпринимателя, его капитал должен быть достаточным для того, чтобы он мог приобрести необходимые *ему самому* средства производства. Таким образом, персонализация означает практическую минимизацию капитала: величина капитала, которая требуется для ведения дела, сокращается относительно той величины, которая требовалась при капитализме.

Поскольку посессору, в отличие от капиталиста, нужно воспроизводить лишь свою деятельную силу, и перед ним не стоит задача накапливать капитал сверх необходимого для него самого минимума и нанимать рабочих, постольку ему не нужен прибавочный капитал, для него капитал равен необходимому капиталу. Это означает, что постепенно прекращается действие механизма, на котором основывались накопление и концентрация капитала. Централизация капитала не происходит в обычном обществе и при самой оживленной конкуренции, поскольку победитель не может нанять разорившихся посессоров в качестве рабочих, он может лишь заместить их машинами. Посессоры накапливают капитал лишь для того, чтобы нанимать больше роботов.

Откуда посессор может привлекать инвестиции? Самообеспечение капиталом за счет предпринимательского дохода является первым из трех источников наряду с част-

ным кредитом и инвестициями из общественных фондов. Если самостоятельные инвестиции определяются лишь наличием у посессора свободных денежных средств, то возможности получения частных и общественных инвестиций определяются уровнем репутации посессора. Развитие предпринимательского общества требует повышения терпимости и даже аппетита к риску. Это значит, что человеку должна быть предоставлена возможность ошибаться и начинать снова. Если человек добросовестен, для него должен сохраняться доступ к инвестициям.

Инвестиции общественного сектора, получаемые от государственных и некоммерческих организаций, от коллективных источников финансирования (краудфандинг и т. п.), являются вторым источником инвестиций в посессию. Когда сам работник становится наиболее редким фактором *производства и потребления*, превращение средства труда в автомат ведет к тому, что с точки зрения общества автомат становится необходимым капиталом, который должен быть гарантирован работнику, чтобы он продолжал *работать и потреблять*. Общественный, или безусловный, доход и общественные инвестиции не нужны для перехода к обычному самовоспроизводству, такой переход может происходить и без них. Однако общественный доход и общественные инвестиции являются необходимым результатом такого перехода, и поэтому могут, по всей видимости, облегчить такой переход. Общественные инвестиции в посессию – это формирование

необходимого капитала, финансирование инвестиций из общественных фондов, в том числе на конкурсной основе, в том числе беспроцентное. Как и безусловный доход по отношению к величине необходимой стоимости, общественные инвестиции могут быть, и в начале процесса персонализации фактически оказываются, значительно меньше, чем величина всего необходимого капитала. При этом возможно, что со временем персонализация приведет к такому положению, когда общественный доход и общественные инвестиции вместе будут образовывать *необходимое предприятие*, складывающееся из необходимой стоимости и необходимого капитала.

Третьим источником инвестиций является кредит. На первых порах кредит, наряду со средствами самого посессора, и инвестициями со стороны общественного сектора, является одним из основных источников для формирования посессии. По мере того, как кредит превращается в участие в прибылях, процент на капитал превращается в ссудный процент. Чем ближе весь капитал предприятия к необходимому капиталу, чем ближе действие предприятия к минимальному действию, тем ниже становится процент. С точки зрения обычного предпринимателя, уплата процента до некоторой степени указывает на *неэффективность* его работы, на его неспособность свести капитал к минимальному, или необходимому.

Минимизация капитала – это и уменьшение порции капи-



тала, которой можно найти эффективное применение. Система акционерного капитала и синдицированных кредитов не позволяет направлять капитал в небольшие проекты, проекты масштаба одного или нескольких человек. Такая система предназначена для крупных проектов, но по мере роста неопределенности и рисков она требует все большего участия государства. Возникает известная конкуренция частного и общественного капиталов. Эта конкуренция разрешается по мере персонализации. Инвестиции в крупные проекты все шире производятся за счет общественных фондов, а малые проекты могут быть эффективно реализованы лишь при условии персонализации капитала. Чем мельче предприятия, тем меньше норма процента, норма возрастания средств производства, поскольку снижается риск. Процент сокращается по мере минимизации капитала, то есть по мере уменьшения разрыва между сложностью и эффективностью индивидуальных и совокупных средств.

## **Корпорации, собственность и владение**

Обобществление и персонализация являются двумя сторонами одного и того же продолжающегося исторического процесса отделения рисков от неопределенности, разделения и снижения рисков. В обычном обществе эти две стороны связываются с двумя видами средств производств. Во-первых, с супраструктурой, которая используется посессора-

ми индивидуально: станки и компактное оборудование, персональные компьютеры и программы. Во-вторых, с инфраструктурой, которая находится в совместном пользовании: беспилотные грузовые трассы, автоматизированные порты, интернет и т. д. В главе 7 мы показали, что элементы инфраструктуры могут превращаться в индивидуальные рабочие места, но возможности для этого имеются не везде. Инфраструктура имеет тенденцию к обобществлению, а су-  
праструктура – к персонализации.

Под обобществлением до сих пор понимали и все еще понимают лишь национализацию и государственное планирование, плановую экономику. В своей работе «Дорога к рабству» (1944) Хайек критиковал централизованное планирование за попытку обрабатывать информацию, касающуюся других людей, за попытку подменить собой сотрудничество. Отсюда он приходил к выводу о необходимости рынка с его конкуренцией и ценовым механизмом:

«Поскольку никакой мыслимый центр не в состоянии всегда быть в курсе всех обстоятельств постоянно меняющихся спроса и предложения на различные товары и оперативно доводить эту информацию до сведения заинтересованных сторон, нужен какой-то механизм, автоматически регистрирующий все существенные последствия индивидуальных действий и выражающий их в универсальной форме, которая одновременно была бы и результатом прошлых, и ориентиром для будущих индивидуальных решений. Имен-

но таким механизмом является в условиях конкуренции система цен, и никакой другой механизм не может его заменить» (Хайек 2005, с. 70).

В самом деле, обработка информации, расчет – это неотъемлемая функция самого субъекта, которую никто не может выполнять за него. Но этот аргумент действителен как для государства, так и для предприятия, управляемого капиталистом или менеджерами. Как государство подавляет частную инициативу, вводя налоги и регулирование, так и любая корпорация подавляет личную инициативу работников, составляя корпоративные планы и вводя регламенты. Мало того, корпорация гонится за эффективностью, а общество и индивиды не могут обойтись лишь эффективностью, им нужны справедливость и свобода. В этом состояла встречная критика, которую адресовали Хайеку:

«Джейкоб Винер ... повторил критику “Дороги к рабству”, высказанную Джорджем Оруэллом, когда заявил, что Хайек сосредоточил свои возражения против принуждения в государственном секторе, тогда как в отношении частных корпораций можно было привести идентичные аргументы. Винер высмеивал Хайека за то, что тот извинял частные картели и возражал против профсоюзов, монополизировавших предложение рабочей силы. ... Прежде всего, Винер порицал Хайека за превознесение экономического роста и максимизации доходов над всеми другими ценностями, такими как религия или демократия» (Wapshott 2011, p. 222).

*Свобода предпринимательства* требует персонализации, то есть отказа от *частной* собственности точно так же, как и отказа от *государственной*. Угасание массового потребления и массового производства, относительное перенакопление, понижение нормы прибыли, замедление перетока и централизации прибылей ведут к тому, что крупная частная собственность и основанные на ней корпорации превращаются в *препятствие* для развития технологий.

«Эпоха снижения издержек, начавшаяся с появлением крупных корпораций и революцией в сфере управления, привела экономическую политику к мрачному компромиссу: эффективность и низкие издержки, порождаемые крупномасштабным производством, достигались за счет усиления экономической централизации и утраты независимости при принятии решений. Карл Маркс рассматривал этот компромисс в более широком измерении, в котором сам капитализм был несовместим с демократией. По мнению Карла Маркса, преимущества крупного производства в конкурентном процессе неизбежно приведут к тому, что мелкие фирмы будут вытеснены из бизнеса более крупными корпорациями в бесконечной гонке за усиление концентрации и централизации: “Конкурентная борьба ведется посредством удешевления товаров. Дешевизна товаров зависит *caeteris paribus* [при прочих равных условиях] от производительности труда, а последняя – от масштаба производства. Поэтому меньшие капиталы побиваются большими” [Маркс и Эн-

гельс 1954-1981, т. 23, с. 640]» (Audretsch 2007, p. 39).

Корпорации ослабляются из-за прихода обычного общества, посессоры приходят из-за ослабления корпораций. Персонализация внутри корпорации может происходить по одному из двух вариантов – как неуправляемый или как управляемый процесс. Первый вариант состоит в том, что корпорация оказывается не способна справиться с возрастающей сложностью, ее организационная структура разрушается, а деятельность организуется заново, в других организационных формах, на основе индивидуальной собственности на рабочие места и той или иной формы собственности на инфраструктуру. Этот плохой вариант мы называем *персонализация посредством коллапса*. Второй, хороший, вариант, который мы называем *каскадом персонализации*, состоит в том, что персонализация осуществляется «сверху вниз» и «слева направо». Иными словами, она начинается с руководства корпорации и отдела сбыта, то есть с тех подразделений, которые находятся в точке входа денег и точке выхода продукта. Отсюда персонализация распространяется внутри корпорации по мере того, как смежные работники в цепочке создания продукта определяют друг с другом и с руководством те объемы работ и суммы платежей, которые позволяют выпускать конечный продукт и получать за него деньги.

На первом этапе персонализация внутри корпорации состоит в том, что наряду с трудовым договором работник заключает договор на аренду или прокат средств производства,

входящих в состав инфраструктуры, а средства производства, входящие в его индивидуальное рабочее место, он *по мере возможности* приобретает в собственность. При этом трудовой контракт из договора между работником и работодателем постепенно и со временем превращается в договоры между работником и его смежниками. Прибыль больше не аккумулируется на уровне корпорации, а распределяется внутри самой цепочки создания продукта, которая превращается в цепочку выручек и затрат. Корпорация получает платежи за пользование инфраструктурой и обеспечивает ее воспроизводство. Корпорация превращается в *партнерство посессоров*, а ее имущественный комплекс – в паевой инфраструктурный фонд.

Персонализация не сводится к простым упражнениям в корпоративном консалтинге, она требует таких супернорм и технологий – материальных, социальных и абстрактных – которых пока, возможно, вовсе не существует. Для того, чтобы корпорации превратились в партнерства, необходимо, чтобы *цепочки* создания продуктов превратились в *сети*. Например, у сборщика должна быть возможность выбирать, где покупать комплектующие – внутри корпорации или за ее пределами, в этом случае конкуренция проникает внутрь производства и повышает его эффективность. В свою очередь, для такой гибкости нужна стандартизация. Чтобы комплектующие можно было покупать за пределами корпорации, технологии должны быть избавлены от корпоративных особенно-

стей. Необходимы единый стандарт технологий и банк передовых технологий, которые были бы результатом взаимодействия посессоров, научно-исследовательских центров и государственных органов. Потребуется мотивация, знания и навыки, налоговые и другие правовые режимы, которые пока только начинают складываться, существуют только в зачаточной форме.

Как сложный процесс, персонализация начинается со своего рода *учений*, в ходе которых проводится учет средств производства и обязательств между работниками, отрабатываются варианты взаимодействия супра- и инфраструктуры. На этом этапе расчеты как между посессорами, так и между посессорами и владельцем инфраструктуры, могут производиться на уровне, так сказать, *игрушечных сумм*, но не в виде *игрушечных денег*. Хотя игрушечные деньги тоже применяются. Примером является система Personal Will, принятая в японской корпорации Disco с 2011 года, при которой сотрудники платят за использование ресурсов компании (например, переговорных комнат и т. д.) и получают оплату в «виллах». Эта система управленческого учета направлена на повышение самостоятельности работников при принятии решений, в том числе при планировании рабочего дня, и применение рыночного подхода внутри корпорации. Однако и в этом случае «виллы» в конечном счете переводятся в валюту, имеющую широкое хождение.

Персонализация не «растворяет» корпорации оконча-

тельно, но она оттесняет их на периферию, в узкие экономические ниши, и тем меняет всю организацию производства. Корпорации, которые делят риски посредством выпуска акций и выплаты дивидендов, превращаются в товарищества, которые делят риски посредством персонализации средств производства и выплаты предпринимательских доходов. Отношения *старших и младших партнеров* приходят на смену отношениям опытных и молодых менеджеров и рабочих. Тем самым персонализация обращает вспять тот процесс, который привел к образованию и укрупнению корпораций, возвращает некогда утраченный дух свободы и предпринимательства:

«... Капиталистический процесс отодвигает на задний план все те институты, в особенности институт частной собственности и институт свободного контракта, которые выражали потребности и методы истинно “частной” экономической деятельности. Если он не устраняет их полностью, как это случилось со свободой договорных отношений на рынке труда, он достигает того же результата, изменяя относительную важность существующих юридических форм, – например, усиливая юридические позиции корпоративного бизнеса в противовес тем, которые занимают товарищества или фирмы, находящиеся в индивидуальной собственности, – или изменяя их содержание и смысл» (Шумпетер 2008, с. 524).

Конечно, такое возвращение суть метафора: не происхо-



дит буквальное возвращение к старой фирме или товариществу, основанным на частной собственности индивидуальных капиталистов. На смену *абсолютному* праву частной собственности приходит владение как *условное* право. Владение – это наилучшее, предельное использование собственности, при котором право распоряжения предметом увеличивается или уменьшается в зависимости от того, *кто* и *как* использует этот предмет. В предпринимательском обществе собственность становится динамической, а не статической единицей, пучком прав, состав которого определяется принимаемыми на себя обязательствами:

«Необходимо раздробить и перераспределить различные права, которые, будучи сгруппированы, составляют классическое (буржуазное) право собственности, и таким образом двигаться в направлении настоящей *депроприации*. В целом, чтобы освободиться от общества рынка [коммерческого общества – А. К.], следует пересмотреть отношение между реальными и личными правами, между людьми и вещами. Почему бы, скажем, вместо того чтобы оставаться в рамках простого права на вещи, не начать движение в целом *к праву на разнообразное использование вещей*? Переход от меновой стоимости к потребительной ценности подразумевает эту трансформацию на уровне права» (Розанваллон 2007, с. 244, перевод исправлен).

Эта тенденция прокладывает себе дорогу и в сознании теоретиков. Так, Эрик Познер и Глен Вейл предлагают отме-

нить право собственности, обязав собственника давать публичную оценку стоимости всех своих активов для целей налогообложения. При этом любое лицо может во всякое время выкупить актив по этой оценке. Исключение предлагается сделать только для «фамильных ценностей» (Posner and Weyl 2018, p. 64):

«Согласно системе Харбергера, граждане периодически сообщают специальному государственному учреждению о стоимости своего имущества, оплачивают налоги в соответствии с этой самооценкой и должны продать свое имущество любому заинтересованному лицу по объявленной стоимости. Ключевой момент этой системы состоит в том, что покупатель может принудить к продаже собственности, тем самым ликвидируя застой, возникающий, когда владелец может сколь угодно долго удерживать собственность» (Познер и Вейл 2018, с. 338).

Модель, которую предлагают Вейл и Познер – это модель владения, а не собственности, поскольку любое лицо может купить актив у владельца в любой момент, уплатив цену, объявленную владельцем. Эта модель решает одновременно несколько задач: отмена монополии собственности, которая мешает росту эффективности, повышение налогооблагаемой базы, создание единого реестра активов, прежде всего внеоборотных.

Персонализация возможна лишь как обратная сторона обобществления. Множественное предпринимательство,

разделение средств производства и функций между индивидуальными работниками требуют гораздо более высокого уровня координации и доверия между ними, чем это имело место тогда, когда средства производства и функции делились между крупными организациями. Разделение средств производства между посессорами ограничено технологией, организацией и психологией. В постепенном снятии этих ограничений и состоит персонализация. Персонализация требует повышения социального капитала, репутации и доверия между людьми – не их буквального равенства, которое невозможно, но связности и взаимности:

«... Культуры с большим неравенством доходов имеют меньше социального капитала. Доверие требует взаимности, а взаимность требует равенства, тогда как иерархия предполагает доминирование и асимметрию. Более того, культура, в высшей степени неравная по материальным ресурсам, почти всегда также неравна в способности дергать за ниточки власти, быть действенной, быть заметной. (Например, по мере роста неравенства доходов процент людей, которые берут на себя труд участвовать в голосовании, обычно снижается.) Почти по определению не может быть общества, в котором одновременно наблюдается резкое неравенство доходов и обильный социальный капитал» (Sapolsky 2017, p. 293).

В условиях, когда частный капитал и корпорации теряют свой импульс, крупные частные капиталы перетекают в общественный сектор – но не в государственные, а *частные*

*некоммерческие* организации, которые создают сами крупные капиталисты, чтобы получать прибыль не от эксплуатации отдельных рабочих, а от эксплуатации сил предпринимательского общества в целом. «Центр тяжести капиталистического производства смещается от эксплуатации труда в крупной промышленности к капиталистическому извлечению стоимости (часто посредством финансовых инструментов) из общего, т. е. из земли и из кооперативного общественного труда» (Hardt and Negri 2017, p. xix). Такая эксплуатация, в свою очередь, требует инвестиций не в супра-, а в инфраструктуру, осуществляемых в форме как частного, так и некоммерческого капитала. На первом этапе инфраструктура функционирует как коллективное, а не как общественное благо, т. е. как благо совместного пользования, но не общего владения. В первом поколении частный фонд лишь *выглядит* как некоммерческий, оставаясь по существу инструментом для извлечения частных прибылей, но во втором и последующих поколениях он во все возрастающей степени становится *действительным* инструментом общественных инвестиций. Превращение частного фонда в общественный происходит постепенно, по мере того, как инфраструктура предоставляет свои услуги, требуя все меньшей прибыли. Инфраструктура становится общественным благом тогда, когда она оказывается неспособна приносить прибыль, ее воспроизводство обеспечивается за счет взносов посессоров, а услуги предоставляются бесплатно. Конеч-

ное обобществление становится результатом начальной инициативы самих владельцев капитала. Постепенная эволюция институтов не отменяет мероприятий государства, инфраструктура остается объектом национализации и приватизации. Эволюция институтов продолжается и как стихийный, и как управляемый процесс.

С точки зрения *личных* усилий обычное общество кажется своего рода «суперкапитализмом»: рынок проникает во все элементы, каждый работник должен быть предпринимателем, расчет становится обязанностью каждого. С другой стороны, с точки зрения *общественных* усилий обычное общество оказывается едва ли не «суперсоциализмом». Обобществление тоже проникает во все элементы, каждый работник должен поддерживать свою репутацию, растет роль общества в экономике. Обычное общество кажется в такой же степени суперсоциализмом, как и суперкапитализмом, и поэтому оно, скорее всего, не является ни тем, ни другим.

## **Ведет ли персонализация к освобождению труда?**

В 2020-е годы меньшинство населения становятся предпринимателями. Почему? Думается, не потому, что мало людей склонно к этому, а потому, что меньшинство находит *возможность*, чтобы быть предпринимателями – как из-за нехватки страховочных механизмов (таких как безусловный

доход), так и отсутствия стартовых условий (в виде предпринимательских знаний и фондирования). Согласно международному исследованию Ipsos 2022 года, для 3 из 10 опрошенных имеют значение социальные программы, минимизирующие риск предпринимательства. И каждого третьего демотивирует начинать свое дело, если наемный труд приносит больше доходов (Untapped Potential, p. 11). Эти же самые факторы ВЦИОМ называет для России (см. Пора предпринимать? Мониторинг 1992–2022). Можно констатировать, что мы находимся в самом начале процесса персонализации, но этот процесс будет продолжаться.

По мере того, как обычное самовоспроизводство прокладывает себе дорогу, категория посессоров постепенно распространяется на все общество – в форме самозанятых, фрилансеров, индивидуальных предпринимателей, интрапренеров, лиц свободных профессий и т. д. Посессоры не сводятся к самозанятым, но самозанятые являются их наиболее яркой и многочисленной категорией, так что они, можно сказать, олицетворяют собой обычное самовоспроизводство. На раннем этапе персонализации самозанятость подчас выступает как способ оптимизации налогов, к которому прибегают капиталисты. Распространены и *зависимая самозанятость*, когда работник зависит от единственного клиента, и *ложная самозанятость*, когда она лишь маскирует наемный труд. Думается, и это, и частичная и неполная занятость, суть переходные явления, характерные для этапа, когда на-

селение еще растет и рабочая сила еще имеется на рынке, но в объеме, все меньше позволяющем вести расширенное производство. В этом отношении предпринимательская контрреволюция сходна с коммерческой революцией. Переход от зависимых форм труда к наемному труду в ходе товаризации и монетизации не был линейным процессом. В зависимости от места и времени он мог испытывать остановки и регресс, в ходе которых могли существовать и даже укрепляться крепостничество и рабство. Персонализация тоже не есть линейный процесс, она тоже может испытывать остановки и даже откаты. Но общая тенденция к отмиранию наемного труда будет, по всей видимости, сохраняться.

Развитие форм занятости, отличных от классического наемного труда на полный рабочий день, указывает на рост самостоятельности работников. Стремясь к максимизации прибыли, капитал сам готовит себе преемников. Персонализация начинается с того, что работник получает необходимый ему опыт самостоятельной деятельности: он отрывается от постоянного рабочего места и сам организует для себя труд, сам ищет временное рабочее место, учится самостоятельно учитывать свои доходы и платить налоги и т. д. По существу, этот процесс сходен с первоначальным накоплением знаний, которое происходило в ходе коммерческой революции (вспомним многочисленные практические руководства для коммерсантов XVII – XVIII веков). Приобретаются знания, но инвестиции в собственные средства произ-

водства поначалу невелики.

Инвестиции идут следом – индивидуальные, частные и общественные. Условием для их привлечения являются знания и репутация. В 2022 году основными препятствиями для открытия своего дела опрошенные Ipsos называли: инвестиции или фондирование – 41%, уровень процента – 19%, состояние экономики – 19%, знания – 17%, иное – 4%. В зависимости от страны ситуация может значительно меняться: если в Южной Африке фондирование называют 65%, а процент – 4% опрошенных, то в Нидерландах фондирование – 18%, процент – 51% (Untapped Potential, p. 28). Согласно данным ВЦИОМ, основными препятствиями в России являются: здоровье и возраст – 39%, фондирование – 28%, интерес – 22%, знания – 20% (Пора предпринимать? Мониторинг 1992–2022).

Перечисление препятствий для самостоятельного предпринимательства лишь подчеркивает растущую мощь напора к открытию своего дела. Если коммерческая революция, отнимая у работника средства производства, лишала его возможности трудиться самостоятельно, то предпринимательская контрреволюция, напротив, лишает его возможности продавать свой *труд*, заставляя продавать *продукт*. «...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). То есть при расширенном самовоспроизводстве владелец рабочей силы должен быть лишен средств производства, а продукт его труда не должен выступать в качестве самостоятельного товара. При обычном самовоспроизводстве средства производства все больше интегрируются с самим работником, а результат его труда оказывается все более самостоятельным товаром – нематериальным благом или услугой, все больше связанным с экономикой впечатлений, экономикой эмоционального опыта. Отличие самозанятости от наемного труда состоит в том, что для посессора заказчик заранее определяет продукт или результат работ, в то время как наемный работник продает свой труд, а не продукт. Для наемного работника действуют трудовой договор и должностная инструкция, для посессора – договор подряда или поставки и спецификация. Рабочему средства труда предоставляет работодатель, посессор имеет свои собственные средства.

Хардт и Негри, ссылаясь на Маркса, называют процесс интеграции работника и средств труда «переприсвоением основного капитала». Чем дальше мы погружаемся в царство искусственного, чем более сложным и поэтому нематериальным становится основной капитал, тем больше он оказывается тождествен *индивиду* и тем меньше он способен существовать *отдельно* от индивида:

«“Обнаруживается, – пишет Маркс в отрывистой фразе, типичной для “Экономических рукописей”, – что уже наличная материальная, уже выработанная, существующая в форме основного капитала производительная сила, как и мощь науки, как и население и т. д. – словом, все условия богатства, величайшие условия для воспроизводства богатства, т. е. для богатого развития социального индивида – иначе говоря, вызванное самим капиталом в его историческом развитии развитие производительных сил, достигнув определенного пункта, снимает самовозрастание капитала, вместо того, чтобы полагать его” [Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 262-263]. Основной капитал, то есть память и хранилище прошлого физического и интеллектуального труда, все больше укореняется в “социальном индивиде”, что само по себе является захватывающей концепцией. В той же степени, в которой капитал по ходу этого процесса теряет способность к самовозрастанию, социальный индивид обретает автономию. Конечно, Маркс мог довести этот анализ лишь до определенной стадии, учитывая, когда он писал. Сегодня, в “биополитическом” контексте, мы можем более ясно увидеть, как изменение строения капитала и тот факт, что основной капитал воплощается в общественном производстве и посредством него, открывают новые возможности для трудящихся субъектов. “То, что называют нематериальным и интеллектуальным капиталом, – утверждает Карло Верчеллоне, – на самом деле по существу заложено в людях и, таким

образом, фундаментально соответствует интеллектуальным и творческим способностям рабочей силы”» (Hardt and Negri 2017, p. 114-115).

Чем больше богатства оказывается зафиксировано в основном капитале, будь то в составе рабочего места или в составе инфраструктуры, и чем более эмоциональным, автоматическим и цифровым он становится, тем больше он интегрируется с человеком. Парадоксальным образом повышение строения капитала, повышение сложности основного капитала по сравнению со сложностью рабочей силы, ведет к тому, что капитал перестает быть противником работника, и становится его *частью*. Когда реальный капитал становится частью работника, капиталистическая частная собственность и номинальный капитал отмирают.

Современная экономическая теория в лице Познера и Вейла доросла до понимания, что частная собственность и вытекающая из нее монополия на средства самовоспроизводства – причина экономической неэффективности. Однако эта теория еще не доросла до понимания того, что упразднение частной собственности – это вместе с тем и упразднение наемного труда. Упраздняя частную собственность на средства производства, Познер и Вейл рассчитывают каким-то неизвестным, по-видимому, чудесным, способом сохранить куплю-продажу рабочей силы. Они предлагают ввести налог на рабочую силу на основании оценки самим работником необходимой ему заработной платы, что-

бы заменить налоги на доходы. Самооценка работника служила бы публичным предложением, и любой желающий мог бы нанять работника по объявленной им цене труда. Причем Познер и Вейл предлагают взимать налог на человеческий капитал независимо от того, работает человек или нет. Авторы признают, что это напоминает рабство, но настаивают:

«...это устранил единственную самую большую угрозу рабству и производительности, которую мы еще не устранили, – способность самых талантливых людей – ведущих ученых, юристов, бухгалтеров, артистов, финансовых гениев – отказываться от предоставления своих услуг, если им не заплатят монопольную цену» (Posner and Weyl 2018, p. 258).

Если буржуазия цепляется за право покупать и продавать труд по сходной цене, то социалисты цепляются за право рабочих не отвечать за организацию и конечные результаты своего труда, за средства производства и потребительную ценность:

«Вопрос о том, как капиталу завладеть человеком целиком и сделать его полностью “мобильным”, решен отменой фиксированного оклада: трудящиеся должны теперь сами стать предприятием и даже на крупнейших заводах (таких как Volkswagen или DaimlerChrysler) вынуждены сами заботиться о рентабельности своего труда. Конкурентная борьба вынуждает их принимать давление логики рыночного сбыта за собственную внутреннюю мотивацию. На место наемного рабочего, получающего зарплату, приходит работ-

ник-предприниматель, который приглашен сам заботиться о своем образовании, повышении квалификации, медицинском страховании и т. д. – “человек становится предприятием”. На место эксплуатации заступают самоэксплуатация и самосбыт “человек-предприятий”, бесчисленных “Я-АО”» (Горц 2010, с. 13).

Социалистам не нравится самоэксплуатация, они полагают, что люди лучше всего работают именно тогда, когда они могут не работать: «... Люди наиболее полно раскрывают свой творческий потенциал тогда, когда, освободившись от необходимости увеличения стоимости и конкурентной борьбы, могут в свободном сотрудничестве применять свои знания и способности» (Горц 2010, с. 16). Это утверждение вызывает сомнения. На самом деле творчество всегда происходит под тем или иным *давлением* и вызывает те или иные, не всегда приятные, эмоции. Люди наиболее полно раскрывают свой творческий потенциал тогда, когда для этого имеется некоторое сочетание конкуренции между индивидами, их кооперации и администрации. И чем больше экономика ориентируется на производство впечатлений, эмоционального опыта, тем более аффективным становится и сам труд:

«Процесс присвоения рабочей силой основного капитала не является триумфальным шествием. Он кровоточит, он есть физическое и психическое страдание, и, таким образом, он продолжает многолетний опыт человечества, “принужденного работать” по приказу. Поскольку труд становится

все более кооперативным, нематериальным и аффективным, а рабочие становятся все более ответственными за свои производственные механизмы и даже ответственными друг за друга в процессе кооперации, страдания умножаются и становятся чем-то вроде политических страданий. Сознание достоинства своего труда, силы своих профессиональных способностей, ответственности, которые ложатся на работника, встречаются с нехваткой признания и чувством утомления. Более того, страдания на работе еще больше умножаются, поскольку как цифровой, так и аффективный труд становятся центральными в организации производства» (Hardt and Negri 2017, p. 116).

Обычное самовоспроизводство характеризуется снижением темпов экономического роста по сравнению с расширенным самовоспроизводством, но причиной этого является вовсе не снижение творческого натиска со стороны его деятелей, а замедление роста населения. В действительности общество предпринимателей вынуждено быть гораздо более напористым, чем общество капиталистов, чтобы достигать своих темпов роста. Многим это не нравится. Еще только начиная входить в предпринимательское общество и те проблемы, которые с ним связаны, либералы ставят вопрос о том, «как нам выбраться из него» (Lorusso 2019, p. 226).

«Сочетая эксплуатацию и освобождение, предпрекариат представляет собой эксплуатацию освобождения. Иллюзорная свобода, предлагаемая незащищенной работой или ти-

тулом, приносящим не доход, а лишь символическую выгоду, на самом деле является еще более тесной клеткой, внутри которой человек должен беспрестанно самоуправляться ради будущего, в котором рискованное (*speculative*) действие становится обязательным» (Lorusso 2019, p. 71).

Ошибочно считать, что капитализм может быть изжит за счет отказа от жесткого стимулирования. На смену производству, основанному на системе прибыли и капитала, может прийти только еще более жесткая система производства, направленная на экономическую эффективность. Эта еще более жесткая система должна основываться на *конкуренции* и *самоэксплуатации* индивидов, а также на снятии группового уровня производства, на котором одни могут пользоваться результатами работы других. Эти «безбилетники» включают в себя не только буржуазных рантье, то есть бездействующих собственников капитала. Персонализация освобождает предпринимателя от пут, которыми его опутывает капиталистический порядок. Предприниматель, не являясь более буржуа, не обременен заботами о преумножении капитала. Предприимчивость выходит за пределы накопления и сохранения богатства, освобождая тем самым от нерешительности и восстанавливая традиционный идеал героизма и политику как арену для защиты этого идеала. Такой ареной становится сама сфера производства, «слияние Политики и Труда является решающей физиогномической чертой современного множества» (Вирно 2013, с. 50). Достигнув крайней точки

на следующем витке исторической спирали, разворачивается вспять процесс, отмеченный Шумпетером:

«Я называл буржуа рационалистом, чуждым героики. Чтобы настоять на своем или заставить нацию подчиниться своей воле, он может использовать только рационалистические, чуждые героике средства. Он может поражать воображение своими экономическими достижениями, он может отстаивать свою правоту, он может посулить деньги или угрожать их попридержать, он может купить продажные услуги наемных убийц, политиков или журналистов. Но это все, что он может, причем политическая значимость всех этих мер сильно преувеличена. Ни жизненный опыт, ни традиции буржуа не делают его личность привлекательной. Даже гений бизнеса вне стен своего кабинета часто и слова никому поперек сказать не решится – ни у себя в гостиной, ни с трибуны. Зная за собой эту слабость, буржуа хочет, чтобы его оставили в покое, и сам не лезет в политику» (Шумпетер 2008, с. 519).

Персонализация стирает границу между функциями наемного рабочего и функциями капиталиста и приводит к складыванию новой социальной категории – посессоров, то есть предпринимателей, владеющих капиталом, который они сами используют. Посессоры постепенно становятся ведущей социальной категорией обычного общества, которая охватывает все общество и по отношению к которой работодатели и наемные работники становятся вспомогательными и отживающими категориями.



«Нам говорят, что мы живем в предпринимательском обществе, в котором каждый призван быть предпринимателем. Важно воплотить в себе энергию, ответственность и добродетель предпринимательского духа. Вы можете заняться бизнесом, запустить собственный стартап или организовать проект для бездомных. “Даже области, которые, как обычно считается, существуют вне сферы бизнеса и труда, – пишет Имре Семан, – такие как художественное и культурное производство, были колонизированы дискурсами предпринимательства. Предпринимательство существует в XXI веке как здравый способ ориентироваться в неизбежной, безупречной и, по-видимому, неизменной реальности глобального капитализма”» (Hardt and Negri 2017, p. 139).

Хотя предпринимательское общество возникает внутри глобального капитализма, его развитие *приводит к отмиранию* капитализма с его системой наемного труда. Множественное предпринимательство сбрасывает с себя капиталистическую оболочку, отмеченную печатью наживы. Хотя оно движется стремлением к доходу, оно *не сводится* к зарабатыванию прибыли, а является актом творчества, способом самовыражения, родственным другим видам художественной и культурной\* деятельности. Это выражается и в том, что художественное, научное и всякое культурное\* производство становятся в обычном обществе источниками идей и доходов для предпринимателей.

«Величайшим открытием человечества за последние 200

лет стало изобретение не конкретного устройства или инструмента, а создание самого научного процесса. После изобретения научного метода человечество немедленно создало тысячи других потрясающих вещей, которые не могли бы появиться в ином случае. Формулировка этого методического процесса постоянного изменения и улучшения стала в миллион раз полезнее изобретения любого отдельно взятого продукта, так как с момента, когда человечество начало пользоваться научным методом, были изобретены миллионы новых вещей. При правильной организации долгосрочного процесса в результате вы получите долгосрочные преимущества. В современную эпоху процессы важнее продуктов» (Келли 2017, с. 15).

Маркс и его последователи полагали, что пролетариат необходимо освободить от гнета буржуазии. Но XX век показал, что пролетариат не может освободиться от буржуазии, поскольку образует с ней неразрывное единство. Зачатком будущего оказываются не рабочие, а предприниматели. Итогом капиталистического процесса становится не «освобождение труда», а освобождение предпринимателей от пролетариата и буржуазии. Свобода предпринимательства становится условием для преодоления обоих «измов», и капитализма, и социализма. В обычном обществе предпринимателем является каждый. «Предприниматели всех стран, соединяйтесь!» – наверное, так мог бы звучать главный политический лозунг грядущих десятилетий.

### **3. Искусственный интеллект и идеализация производства**

#### **Слабый ИИ и распределенные сети предпринимателей**

Индустриальный капитализм, символом которого был автомобильный конвейер Генри Форда, использовал рабочего лишь как материальную силу, рабочий был для него лишь *механическим* средством производства, то есть продолжением машины, и как *вещественное продолжение* машины он мог функционировать лишь находясь рядом с ней, то есть в рабочее время:

«Деятельность рабочего, сводящаяся к простой абстракции деятельности, всесторонне определяется и регулируется движением машин, а не наоборот. Наука, заставляющая неодушевленные члены системы машин посредством ее конструкции действовать целесообразно как автомат, не существует в сознании рабочего, а посредством машины воздействует на него как чуждая ему сила, как сила самой машины» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 204).

Однако эволюция смыслов в целом, и эволюция науки в частности, не останавливается на этом, она включает рабочего в систему машин не только как физическую, но и как

интеллектуальную, и как *аффективную* силу. Постиндустриальный капитализм, или постфордизм, то есть переходный этап к обычному обществу, стремится использовать все стороны рабочей силы. Рабочий выступает для него как совокупность *всех* его способностей. Будучи *интеллектуальным, идеальным* расширением, «программным обеспечением» машины, работник может производительно функционировать находясь вдали от нее, то есть во внерабочее время:

«Грамши считал, что в фордизме интеллект остается вне производства. Только по окончании работы рабочий читает газету, идет в партийную ячейку, думает, общается. Однако, поскольку в постфордизме “жизнь разума” полностью включена в пространство / время производства, здесь превалирует существенная однородность. “Труд” и “не труд” развивают одинаковую производительность, основывающуюся на использовании основных человеческих способностей: языка, памяти, социальности, этических и эстетических склонностей, абстрактного мышления и способности к обучению. С точки зрения того, “что” делается и “как” делается, нет никакой существенной разницы между занятостью и безработицей. Можно сказать, что безработица – это неоплачиваемая работа, а работа, в свою очередь, – оплачиваемая безработица. Можно утверждать с одинаковой основательностью, что сегодня человек никогда не прекращает работать, равно как и то, что он работает все меньше и меньше» (Вирно 2013, с. 131-132).

Система машин приходит к той точке, в которой человек уже не может быть лишь ее *частью*, он становится нужен в качестве ее *субъекта*. Средства деятельности участвуют в сложности деятельности, но не создают новую деятельность, не могут повышать ее сложность, и производство не может развиваться само по себе, независимо от человека, как *автоматизированное общественное благо*. Лишь человек может быть его субъектом, источником всякого изменения. Только субъект может вести деятельность и повышать ее сложность при участии средств производства. Чем выше сложность, тем больше нужны субъекты. В конечном счете оказывается, что для развития производства предпринимателем должен стать и рабочий, и буржуа.

Эволюция смыслов привела от инстинктов через практики к рассудку, или естественному интеллекту. Теперь она ведет к развитию искусственного интеллекта. Любая машинная обработка информации сама по себе *уже* является искусственным интеллектом (ИИ). На первом этапе ИИ есть лишь *расширение* естественного интеллекта человека. Это *слабый ИИ*. Но уже на этом первом этапе развитие ИИ ведет к размыванию границ между развитием обособленного искусственного интеллекта и расширением естественного интеллекта человека. Интеграция человека и слабого ИИ, даже если это всего лишь калькулятор в руке, ведет к размыванию границы между человеком и его средствами, между субъектом и смыслами: «Только сегодня, в постфордистскую

эпоху, реальность рабочей силы целиком располагается на высоте собственного понятия. Только сегодня, таким образом, понятие рабочей силы не сводится (в отличие от времен Грамши) к тому или иному физическому, механическому умению, но на полных правах включает в себя “жизнь разума”» (Вирно 2013, с. 98). Поэтому «переприсвоение основного капитала» есть двусторонний процесс: с одной стороны, интеграция ИИ в деятельность человека, с другой стороны, интеграция человека в работу ИИ:

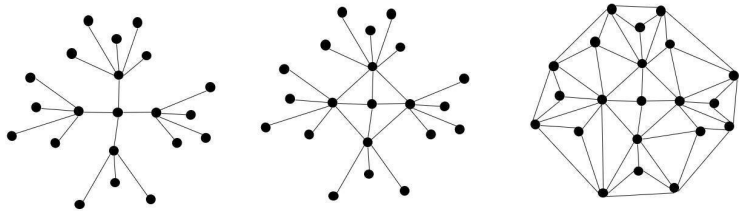
«... В то время как промышленные машины кристаллизуют прошлый интеллект в относительно фиксированной, статической форме, алгоритмы постоянно добавляют социальный интеллект к результатам прошлого, чтобы создать открытую, экспансивную динамику. Может показаться, что алгоритмическая машина сама по себе разумна, но на самом деле это не так; она лишь открыта для постоянных модификаций со стороны человеческого интеллекта. Чаще всего, когда мы говорим “умные машины”, мы на самом деле имеем в виду машины, которые способны постоянно поглощать человеческий интеллект. Вторая отличительная особенность, вытекающая из первой, заключается в том, что процессы присвоения стоимости, осуществляемые такими алгоритмами, также становятся все более открытыми и социальными, что стирает границы между работой и жизнью. Пользователями Google, например, движут интерес и удовольствие, но даже сами того не зная, своим интеллектом, вниманием и соци-

альными связями они создают стоимость, которую можно уловить. Наконец, еще одно отличие производственных процессов, которые изучал Маркс, от такого рода производства стоимости состоит в том, что кооперация сегодня имеет тенденцию не навязываться начальником, а порождаться отношениями между потребителями-производителями» (Hardt and Negri 2017, p. 118-119).

Разделение корпораций на посессии и отмирание наемного труда ведут к соединению посессий с домохозяйствами, восстановлению старых добрых хозяйственных единиц, которые совмещают в себе и потребление, и товарное производство – потребителей-производителей, или просьюмеров, как их называл Элвин Тоффлер. Может показаться, что мы движемся в истории в обратную сторону – в сторону «нового средневековья». Обычай оказывается крайне опасным контрмыслом, который грозит подорвать и национальные государства с их законами и системой всеобщего благосостояния, и мировой капитал, на системе которого основана вся современная промышленность.

Почему человечество не возвращается после капитализма к простому самовоспроизводству, при котором и численность населения, и душевой ВВП превращаются в *горизонтали* на графике 19 (см. главу 7). Почему кривая душевого ВВП отделяется от кривой населения? Не только потому, что в обычном обществе продолжают действовать контрнормы, свобода выбора и самовыражения. Но и потому, что

мы вступаем в царство искусственного, в котором возрастание смыслов определяется не только численностью людей или мощностью их интеллекта, но и вычислительной мощностью машин, *способностью смыслов к самовозрастанию*. Люди и машины образуют сеть нового типа. Согласно сетевому эффекту Капицы – Меткалфа полезность сети пропорциональна квадрату численности пользователей сети. В обществе предпринимателей производительность растет потому, что здесь все больше субъектов, больше узлов в сетях производства и обращения. В капиталистической экономике действуют тысячи корпораций, в обычной экономике действуют миллионы посессоров.



*Иллюстрация 24.* Централизованная, децентрализованная и распределенная сети производителей

Действие эффекта Капицы – Меткалфа зависит не только от количества узлов, но и от типа сети. Централизованные и децентрализованные сети производителей, которые характерны для социализма и огосударственного капитализма,



имеют меньше связей между узлами, чем распределенные сети обычного общества. Еще одна причина, по которой две кривые расходятся, – та, что в распределенной экономике действуют эффекты, которые связаны не столько с количеством и качеством субъектов, сколько с количеством и качеством взаимодействий между ними. Когда население не растет, смыслы могут возрастать за счет роста количества и качества взаимодействий между субъектами. Эту связность обеспечивает система умных машин, слабый ИИ. Связность общества-сложности имеет даже большее значение для роста производительности, чем творческие способности отдельных индивидов. Это возвращает нас к идее Шумпетера о том, что предприниматель не изобретает новые смыслы, а создает *новые комбинации* смыслов:

«Заимствуя разные элементы у разных людей, учащиеся могут создавать “инновации” без “изобретений”, то есть путем рекомбинации вещей, скопированных из разных моделей, могут появляться новшества без того, чтобы сами люди самостоятельно придумывали новую технологию. Этот процесс оказывается решающим для понимания инноваций» (Henrich 2016, p. 216). «Итог: если вы хотите иметь крутые технологии, лучше быть общительным, чем умным» (Henrich 2016, p. 214).

Для роста душевого ВВП при стабильном населении нужен переход от (де)централизованной к распределенной экономике, в которой каждое индивидуальное рабочее место

становится предприятием, а каждый работник – предпринимателем. Потенциал распределенной экономики ограничен количеством и качеством социальных связей, которые человек поддерживает с другими людьми. Согласно Робину Данбару, это число находится между 100 и 230, в среднем 150, и оно зависит от размера неокортекса. Это число оказывается верно и для приматов, и для технологически развитых обществ (см. Данбар 2012, с. 25-38).

«Отчего же возникает предел, описываемый числом Данбара? Возможно, вследствие перегрузки памяти (то бишь из-за неспособности запомнить более 150 человек либо проследить за всеми социальными связями в сообществе более 150 человек)? А может, проблема сложнее и предел возникает вследствие информационного ограничения, приводящего к падению качества личных связей при слишком большом их количестве? Мне кажется, второе более вероятно» (Данбар 2012, с. 32-33). «... Важно некое качество взаимоотношений, а не просто их число. Верхний предел численности группы устанавливается потому, что ограничено число связей, которые животное может поддерживать на нужном уровне сложности» (Данбар 2012, с. 35).

Думается, что расширение естественного интеллекта за счет интеллекта искусственного постепенно увеличивает число Данбара. Подтвердить или опровергнуть это предположение сможет теория или длительная практика.

Слабый ИИ развивается не как индивидуальный, а как об-

*естественный* проект, его мощность производна не от интеллектуальных способностей его создателей, а от рациональных и аффективных сил всего общества. Развитие искусственного интеллекта – и как расширение естественного интеллекта, и как приближение физической системы машин к субъекту – ведет к тому, что инфраструктура становится более гибкой. Инфраструктура становится более адаптивной по отношению к индивидам и способной поддерживать более сложную, в том числе более *дробную* супраструктуру. Тайлер Коуэн пишет, что внедрение ИИ может привести к закату крупного бизнеса. Ведущие технологические компании в области ИИ, как правило, невелики по размерам, а крупные компании используют ИИ, чтобы стать меньше. Он перечисляет и другие последствия развития ИИ: снижение иммиграции, которая нужна крупным корпорациям, повышение роли и вознаграждений работников, приближение культуры производства к культуре партнерств или спортивных команд (Cowen 2023). При обычном порядке нет наемного труда, нет зарплаты и возможности зарабатывать на привлечении дешевой рабочей силы, поэтому становятся не нужны мигранты и миграция обуславливается лишь сравнительными возможностями предпринимательской деятельности.

Если персонализация ведет к индивидуализации, атомизации общества, то обобществление означает требование его большей социальности. Как это требование должно обеспе-

чиваться? Рёнке писал, что рыночное хозяйство должно найти свое место внутри более широкого порядка, который не сводится к отношениям обмена, внутри «общества человеческого размера», в котором личность не подчинена «массе и концентрации».

«Нет ничего более вредного для здорового общего порядка, свойственного человеческой природе, чем две вещи: масса и концентрация. Индивидуальная ответственность и самостоятельность в правильном балансе с общностью, добрососедский дух и истинное гражданское чувство – все это предполагает, что общины, в которых мы живем, не превышают человеческого масштаба. Они возможны только в мелком или среднем масштабе, в среде, которую можно измерить, в условиях, не уничтожающих полностью и не заглушающих первичные формы человеческого существования, сохраняющиеся в наших деревнях и малых и средних городах» (Rörke 1960, p. 6-7).

Переход от массового к множественному типу производства ведет и к изменению в его пространственном размещении. Воссоединение рабочего места с домохозяйством есть необходимая предпосылка для сохранения семьи и восстановления рождаемости. Оно требует не только соединения рабочего и внерабочего времени, но и соединения места для работы с местом для жизни. Как отделение предприятий от домохозяйств вызвало к жизни урбанизацию и породило мегаполисы, так воссоединение рабочего места с домохозяй-

ством вызывает возрождение малых городов, на первых порах в составе крупных агломераций. «Многое в этой возникающей цивилизации противоречит старой традиционной индустриальной цивилизации. Она является одновременно и высокотехнологичной, и антииндустриальной цивилизацией» (Тоффлер 1999, с. 33). Деурбанизация возвращает людей не в деревни, а в небольшие города по соседству с мегаполисами, поскольку они совмещают человеческий масштаб застройки с достаточной близостью и плотностью инфраструктуры. Корпорация проигрывает не отдаленной *кибердеревне*, а ближнему *кибергородку*. Высокотехнологичные корпорации уже сегодня по сути являются партнерствами посессоров, не привязанными к мегаполисам и агломерациям, но созданными на их инфраструктуре.

В процессе персонализации возникает не *мировая деревня*, а *мировой городок*. Превращение мира в глобальный городок означает возвращение от «холодного» к «теплому» обществу, от общности идей к общности места, и возрождение силы слухов и репутации, пусть даже слухи именуют «теориями заговоров». Важно, что слухи возрождают личностное начало общения. «До холодного общества было авторитарное общество, характерное для раннего капитализма, а после холодного общества, в постиндустриальном обществе, зарождается теплое, аффективно более удовлетворительное, даже эмпатическое общество» (Lane 1978, p. 454). Мировой городок с его теплым обществом подрывает саму основу *гос-*

*подства* – как в более богатых, так и в более бедных странах, как основанного на единоличной власти, так и на разделении власти между немногими партиями или корпорациями.

## **Индустриализация и идеализация**

Причины перехода от расширенного к обычному самовоспроизводству не сводятся к прекращению роста населения. Точнее, такое прекращение есть лишь одно из многих проявлений перехода, вызываемого тем, что люди воспроизводят себя посредством все большей массы и множества смыслов. Другим проявлением является так называемая «деиндустриализация». Это неудачное понятие, поскольку оно предполагает сокращение промышленного производства. На самом же деле речь идет о сокращении *доли занятых* в промышленности при *сохранении* или даже *росте* объема промышленного производства. По сути, мы видим повторение того долгосрочного эффекта, который индустриализация в свое время оказала на сельское хозяйство: отток занятых и сохранение, а затем и увеличение объема сельскохозяйственного производства. Нынешний процесс является, с одной стороны, продолжением прежней индустриализации, поскольку он основан на дальнейшем развитии технологий, и вместе с тем он направляется теперь *против* промышленности. Мы называем этот процесс *идеализацией*. В процессе идеализации работники перемещаются из материального произ-

водства, сельского хозяйства и промышленности, в нематериальное, в производство услуг и нематериальных благ. Как и при индустриализации, переселении людей в города, мы имеем сочетание «толкающих» и «тянущих» сил. Переток занятости может быть связан и с тем, что в промышленности производительность растет быстрее, чем в нематериальном производстве, вытесняя работников, и с тем, что нематериальное производство пока более трудоемко, чем материальное, и поэтому предъявляет повышенный спрос на труд:

«Давно известно, что производительность в производственном секторе обычно растет быстрее, чем в сфере услуг, поскольку автоматизация и трудосберегающее оборудование, как правило, более полезны для промышленных производителей. С течением времени это приводит к тому, что трудоемкие услуги становятся дороже по сравнению с промышленными товарами ... Нематериальные инвестиции, с другой стороны, гораздо больше зависят от труда. Чтобы сделать дизайн, нужно заплатить дизайнерам. R&D предполагает оплату труда ученых. Программное обеспечение предполагает оплату разработчиков. Поэтому мы ожидаем, что со временем нематериальные инвестиционные расходы будут постепенно расти по сравнению с материальными» (Haskel and Westlake 2018, p. 28).

Если работники вытесняются из промышленности вследствие роста там производительности, то верно и обратное: рост производительности в нематериальном производстве

позволяет наращивать объем производства в промышленности. Подобно тому, как индустриализация вела к увеличению занятости в городах и сокращению занятости на селе и при этом к росту промышленной, а *поэтому* и аграрной производительности, так *идеализация* ведет к росту производительности в нематериальном секторе и *поэтому* в промышленности, к росту занятости в производстве идей и *поэтому* к сокращению занятости в производстве вещей.

В 1950-х – 1960-х годах в США, Западной Европе, СССР доля занятых в промышленности составляла более 30%. К началу 2020-х годов она сократилась: в США – до 8%, в Европе – до 15%, в России – до 27%. Можно было бы связать эти процессы с выносом промышленности в третьи страны, но в самих США, Европе и России объем промышленного производства за этот период *не снизился*, хотя изменилась структура по подотраслям. Более сложные процессы в этот период были характерны для Китая и Индии, в которых идеализация накладывалась на индустриализацию. Тем не менее, к началу 2020-х годов в индийской промышленности работало 25%, в китайской – 29% от общей численности занятых, то есть также менее 30%. Можно представить себе гипотетическую ситуацию, при которой в результате идеализации в материальном производстве будет занято 5-10% от общей численности занятых, а основная часть будет занята в нематериальном производстве. Эта тенденция касается и активов. Из 1 триллиона долларов стоимости Apple в 2018



году лишь 9% составляли материальные активы.

По мере идеализации естественный и искусственный интеллекты становятся факторами производства, а само производство превращается в *интеллектуальное*. При этом идеализация не является этапом промышленной революции, это не «четвертая промышленная революция». Она представляет собой процесс, который указывает на *завершение* всяких технологических и социальных революций. Поскольку идеализация производства касается не вещей, не системы машин, а *самого человека*, его практик и интеллекта, она не может происходить *скачками*. Технологии являются лишь одной стороной смыслов, их развитие не может отрываться от развития организаций и психологий. Это касается и слабого ИИ, и биотехнологий, которые увязаны с человеческой психикой и этическими нормами. Нет смысла в ускоренном развитии технологий, оторванном от развития общества-сложности в целом. Идеализация – или иначе ее можно было бы назвать *интеллектуализацией* – это постепенный, *эволюционный* процесс. В его ходе рабочее место, или основной капитал, превращается из набора средств производства в *процесс деятельности*, неотделимый от работника, производящего – наверное, даже не продукты, а все больше процессы – посредством *языка технологий*:

«Современная техника – это не просто набор более или менее самостоятельных средств производства. Скорее, она становится открытым языком для создания структур и функ-

ций в экономике. Медленно, с темпом, измеряемым десятилетиями, мы переходим от технологий, дающих фиксированный физический результат, к технологиям, главная особенность которых заключается в том, что их можно бесконечно комбинировать и настраивать для новых целей. Некогда технология была средством производства, теперь она становится процессом превращения (chemistry)» (Arthur 2011, p. 25).

Чтобы понять глубинную сущность идеализации, нужно ответить себе на вопрос: инвестиции в искусственный интеллект – это вложения в реальный или в человеческий капитал? Превращение капитала в технологию, то есть овеществленное знание, означает, что разрыв между трудом, как знанием в действии, и основным капиталом, как вещественным воплощением знаний, сокращается. Человек и его знания во все большей мере сами становятся основным капиталом.

Продуктом материального производства являются вещи, а продуктом нематериального производства являются сам человек, его эмоции и идеи. Идеализация ставит вопрос о том, как измерять результаты производства, ведь старые методы, разработанные для промышленного производства, для производства вещей, перестают работать, а новые методы, которые были бы пригодны для нематериального производства, производства идей, еще не созданы:

«Если экономисту предложить игру на ассоциации, то первое, что придет ему на ум при слове “производитель-

ность” будет “загадка”. Я уже упоминала про известное высказывание, которое в 1987 году сделал Роберт Солоу про загадку производительности: “Эпоха компьютеров видна повсюду, кроме цифр производительности”. ... Так почему с производительностью связано столько парадоксов? Дело в том, что с каждым годом экономика все меньше состоит из материальных объектов. И для ВВП это серьезное затруднение. Измерить экономический выпуск сравнительно несложно, если для этого достаточно учесть количество автомобилей, холодильников, гвоздей или пищевых полуфабрикатов, выходящих с конвейера. Но как измерить выпуск, связанный с трудом медсестер, бухгалтеров, специалистов по садово-парковому дизайну, музыкантов, разработчиков программного обеспечения, санитаров и т. п.? Единственный способ – посчитать их численность и численность клиентов, пользующихся их услугами, но тогда полностью ускользает качество услуг, а оно имеет огромное значение» (Койл 2016, с. 151).

Из разницы между вещами и идеями вытекает разница между рутинной и новаторской деятельностью, нормами и контрнормами. Если производство вещей и услуг можно свести к рутине, к автоматической штамповке в соответствии с алгоритмом, то производство идей и эмоций *плохо* поддается автоматизации. Многотомные романы и сериалы, сделанные «под копирку», даже если они пользуются спросом, являются не признаком развития, а признаком застоя. Можно

делать фильмы с использованием ИИ, но слабый ИИ не может дать *новых* идей и эмоций. Он лишь повторяет одни и те же идеи и эмоции, *расширяет* рациональный и эмоциональный человеческий интеллект, но не может *заменить* его. Как и во времена Протагора, человек остается источником всего нового и повышения сложности смыслов. В этом состоит ответ на проблему, поставленную в свое время Шумпетером: почему и до каких пор предпринимательство сохранит свою актуальность, несмотря на то, что оно же само ведет к «рутинизации» контрнорм:

«Дело в том, что сегодня гораздо проще, чем когда-либо прежде, делать вещи, выходящие за рамки привычного, – новаторство само превращается в рутину. Технологический прогресс все больше становится делом коллективов высококвалифицированных специалистов, которые выдают то, что требуется, и заставляют это нечто работать предсказуемым образом. Романтика прежних коммерческих авантюр отходит в прошлое, поскольку многое из того, что прежде могло дать лишь гениальное озарение, сегодня можно получить в результате строгих расчетов» (Шумпетер 2008, с. 512-513). «Прогресс можно механизировать точно так же, как и управление в стационарной экономике, и эта механизация прогресса может оказать на предпринимательство и капиталистическое общество влияние не менее сильное, чем остановка экономического прогресса» (Шумпетер 2008, с. 511-512).

Если речь идет о *массовом* производстве вещей и услуг, то

его можно свести к алгоритму. Но если речь идет о производстве *новых* идей и эмоций, *уникальных* вещей, то это требует предпринимательства, расчета, а, как мы показали в главе 6, расчет не является чем-то, что можно рутинизировать или механизировать. Предприниматель воплощает не только полезность, но и долг, и мечту. По своей сути расчет есть превращение неопределенности в риск, это процесс превращения случайности в вероятность, и поэтому расчет сам является *случайным*, то есть творческим, процессом. Идея есть замысел и вместе с тем случайный продукт творчества.

«Трудность управления творчеством заключается в его неизбежной случайности. Творческие акты либо просто случаются, либо просто не случаются. Их можно “заманить” настойчивостью или энтузиазмом, но не заставить. Как писал Макс Вебер, “идеи приходят к нам тогда, когда это угодно им, а не тогда, когда это угодно нам” [М. Вебер «Наука как призвание»]. Неисчислимость творчества делает его двойственным. Это одновременно и желательный ресурс, и угрожающий потенциал. С опытом его случайности и моральной двусмысленности приходит потребность направлять его, использовать его продуктивную и ограничивать его деструктивную способность. С одной стороны, творчество должно быть мобилизовано и высвобождено; с другой стороны, его нужно регулировать и обуздывать, направлять на конкретные проблемы и держать в стороне от других. Его освобождение и его одомашнивание неразрывно переплетены. Меч-

та о тотальном контроле обречена на разочарование, потому что творчество невозможно без элемента анархической свободы и стремления к разрушению. Режимы контроля меняются, но попытки взять творчество под контроль остаются. Диагноз и рецепт здесь совпадают. Творчество – это, во-первых, то, чем обладает каждый, антропологическая константа, человеческая *способность* или *сила*. Это также то, чем *должен* обладать каждый, *норма*. Это, в-третьих, то, чем никогда нельзя полностью владеть, недостижимая *цель*. Наконец, это то, что можно повысить систематическим обучением, это приобретаемая *компетенция*» (Bröckling 2015, p. 102).

Возникновение и постепенное приближение безусловно-го дохода к базовому уровню есть отражение этого процесса постепенной автоматизации рутинных процессов по производству вещей и услуг. Технологии, взятые в их нематериальности, в качестве знаний, обладают свойством всеобщей потребительной ценности, а автоматизация технологий превращает их самих и их продукты в общественные блага:

«Всякое формализуемое знание может быть отделено от своего материального и человеческого носителя, практически бесплатно размножено в компьютерной форме и без ограничений используется в универсальных машинах. Чем шире оно распространяется, тем выше его общественная полезность. Напротив, его товарная стоимость по мере распространения падает, стремясь к нулю: оно становится общим достоянием, доступным всякому» (Горц 2010, с. 14).

Казалось бы, идеализация должна вести к окончательно-  
му вытеснению человека из производства. Но производство  
не может развиваться само по себе, независимо от челове-  
ка, как *автоматизированное общественное благо*, поскольку  
человек является его субъектом, источником всякого его ро-  
ста. Деятельность людей сосредотачивается не на алгоритми-  
ческих процессах, а на неповторяющихся, неалгоритмизиру-  
емых производственных проектах, которые приносят пред-  
принимательский доход. Из *процессной* деятельности люди  
постепенно переходят в сферу *проектной* деятельности, а  
процессная деятельность остается роботам. Инфраструкту-  
ра, то есть блага совместного пользования, из собрания *ве-  
щей* превращается в *услуги* или *процессы*, а супраструктура  
превращается в источник идей и эмоций. По мере того, как  
материальное производство превращается в автоматический  
процесс, его продукты обобществляются, становятся обще-  
ственным благом, а проекты остаются предметом предпри-  
нимательской деятельности людей.

Наше разделение между производством вещей и произ-  
водством идей до известной степени условно. Не существует  
четкой границы между одним и другим, между алгоритмом  
и творчеством, и возрастание смыслов будет вести к авто-  
матизации и тех видов деятельности, которые, как счита-  
ется сегодня, не подвержены ей. Потенциал роста производи-  
тельности по мере идеализации ведет к необходимости бо-  
лее жесткого выбора в потреблении, к тому, что мы в главе 7

назвали аскетизмом. Чем шире у человека выбор, тем более жесткими критериями он вынужден руководствоваться:

«Суперизобилие, которое требует постоянной и все более активной фильтрации, переживает взрывной рост во многом благодаря тому, что вещи в совокупности становятся дешевле. В целом технологии со временем стремятся стать бесплатными, отсюда и возникает изобилие. Сначала в это трудно поверить, однако так происходит с большинством вещей, которые мы создаем. Если технология долго остается актуальной, ее стоимость постепенно приближается к нулю (но никогда его не достигает). Со временем любая конкретная технологическая функция будет работать так, словно она ничего не стоит. Это стремление стать бесплатными, кажется, свойственно и базовым вещам, таким как продукты и материалы для производства чего бы то ни было (которые часто называют сырьевыми товарами), и сложным предметам вроде электроники, а также услугам и нематериальным вещам» (Келли 2017, с. 220).

Говоря об аскетизме, мы не имеем в виду *добровольное самоограничение*. Никто, за немногими исключениями, не станет ограничивать себя в удовлетворении материальных потребностей. Аскетизм был бы возможен только благодаря такой организации общества, в которой люди имеют сходные возможности по удовлетворению своих потребностей, так что они *взаимно* ограничивают друг друга. Эволюция смыслов является результатом человеческого выбора, но при



этом, замечает Вацлав Смил, сама же эволюция «парадоксальным образом» ограничивает этот выбор:

«Ограничение выбора является парадоксальным свойством мира, в котором доминирует то, что Жак Эллюль (1912–1994) назвал просто и всеобъемлюще *la technique* “совокупность методов, рационально продуманных и имеющих абсолютную эффективность (для данной стадии развития) в каждой области человеческой деятельности”. Этот мир дает нам беспрецедентные блага и почти магическую свободу, но взамен современные общества должны не просто адаптироваться к нему, но подчиняться его правилам и структурам. Каждый человек сейчас зависит от этой “техники”, но ни один не понимает ее во всей совокупности; мы просто следуем ее диктату в повседневной жизни. Последствия не ограничиваются невежественным повиновением, поскольку растущая мощь технологий освобождает все большее количество людей от участия в производственных процессах, и только малая часть рабочей силы теперь требуется (со все растущей помощью компьютеров) для проектирования и изготовления предметов, предназначенных для массового потребления. В результате сейчас в продажах продукта занято гораздо больше людей, чем в его разработке, создании и усовершенствовании» (Смил 2020, с. 407).

Обычное самовоспроизводство не является неким «идеальным» типом самовоспроизводства, который обеспечивает свободу, справедливость или эффективность. На деле

это способ адаптации человечества к новому этапу социально-культурной эволюции. Он направлен не на достижение каких-то абстрактных идеалов, а на возрастание смыслов за счет изменения роли индивидов. В этом смысле идеализация есть *продолжение* и вместе с тем *отрицание* индустриализации. Если в ходе индустриализации система машин «овладела» людьми, то в ходе идеализации люди «овладевают» системой машин. По мере того, как население перестает расти и индивид становится «редким благом», его интеллект, или «мышленность», подчиняет себе старую «промышленность». Система машин перестает быть продуктом абстрактной науки, оторванным от человека, и становится роботом или ботом, служащим дополнением к работнику, представляющему науку *на практике*. Вот почему Питер Друкер писал в 1999 году, что когда рабочий превращается в мыслителя, приходится от *управления* людьми переходить к *направлению* людей:

«Повышение эффективности работника умственного труда должно, по всей видимости, стать целью управления персоналом, как повышение производительности малоквалифицированного рабочего было целью управления персоналом на протяжении прошедшего столетия, со времен Тейлора. Для этого потребуются, помимо всего прочего, совершенно иные подходы к работникам организации и к их работе» (Друкер 2004, с. 109).

Индустриализация повышала эффективность работника

*физического* труда, идеализация повышает эффективность работника *умственного* труда. В ходе промышленной революции сложность и эффективность производства *могли* повышаться независимо от повышения сложности и эффективности отдельных работников. В ходе идеализации творчество *каждого* работника становится условием для развития производства. Рост производительности в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг является результатом *научного менеджмента*. Слабый ИИ продолжает и усиливает эту тенденцию, повышая производительность умственного труда. Но вместе с тем он ставит под сомнение чисто научные основания производства. В нематериальном производстве, в производстве идей и эмоций рост является продуктом не только *науки*, но и *искусства*. Он зависит не только от рутины, от слабого ИИ, но и от творчества предпринимателей, от их мотивации, эмоционального и рационального интеллекта. И, парадоксальным образом, от перспектив *автоматизации творчества*.

## **Трудная проблема субъекта и сильный ИИ**

История машин начиналась с расширения возможностей человека, его физических и интеллектуальных способностей. Теперь же ставится вопрос о том, чтобы машина могла так обрабатывать информацию, чтобы она не была дополнением к интеллекту человека, а была самостоятельным субъектом.

ектом, то есть *сильным искусственным интеллектом*, сильным ИИ. Если слабый ИИ – это расширение естественного субъекта, повышение *сложности* человека и общества-культуры, то сильный ИИ – это рост *численности* субъектов, то есть появление новых субъектов и новых их видов наряду с людьми.

Если слабый ИИ есть лишь *средство для деятельности человека*, то гипотетический сильный ИИ сам является *субъектом*. Средства участвуют в деятельности, но не ведут деятельность, не могут сами менять ее сложность. Слабый ИИ, сколь бы большим расширением естественного интеллекта он ни был, даже если бы он позволил продлить жизнь людей в два раза, сам по себе не является субъектом. Если люди исчезнут, то с ними исчезнет и слабый ИИ. Сильный ИИ – это *алгоритм творчества* или «непредсказуемая случайность, ставшая неизбежной необходимостью». Он не исчез бы при исчезновении людей и смог бы сам повышать свою сложность. Возрастание смыслов постепенно создает его элементы, и некоторые из них, быть может, уже существуют, но целостное решение еще очень далеко.

Проблема состоит в том, что создать искусственного субъекта труднее, чем сохранить естественного. Предварительным условием создания сильного ИИ является, видимо, воспроизводство человека в искусственной форме. Невозможно создать нечто, что выходит за пределы человеческого, не повторив сначала самого человека. Прежде, чем создавать *оду-*

*шевленные* машины, людям придется научиться переносить в машины уже имеющиеся живые человеческие *души*. *Подлинное* сообщение о том, что удалось создать искусственного субъекта придет, думается, не раньше, чем придет сообщение о том, что удалось добиться бессмертия человека.

Распределение забот по воспитанию детей между аллородителями, с которого, как считает Джозеф Генрих, началась в свое время человеческая культура, перекликается с идеей Манфреда Эйгена о гиперцикле. Согласно этой гипотезе, для *возникновения жизни* необходимо было преодолеть «порог ошибки», то есть максимальный размер, при превышении которого молекула РНК не могла передавать «по наследству» свои свойства. Этот порог оценивается примерно в 100 спаренных оснований. В современных молекулах этот порог преодолевается за счет ферментов, однако ферменты сами являются продуктом биологической эволюции. Согласно гипотезе Эйгена, «порог ошибки» был преодолен за счет того, что некоторые РНК смогли взять на себя функцию фермента и обеспечить другие молекулы возможностью увеличиться сверх порога ошибки (см. Szostak, Wasik and Blazewicz 2016). Таким образом, как в случае с началом биологической, так и в случае с началом культурной эволюции, они начались, когда были выполнены два условия:

● за счет количественного накопления изменений был достигнут некий порог, который сами представители популяции (молекулы, гоминиды) не могли преодолеть;

● часть популяции, в которой происходило это накопление, взяла на себя функцию не (только) по собственному воспроизводству, но и по развитию другой части популяции (фермент, воспитатель).

Применительно к той трансформации, которую мы ныне наблюдаем, то есть применительно к развитию ИИ, задачу количественного накопления выполняют люди, повышая вычислительную мощность машин и занимаясь их обучением. Однако такое *количественное* накопление, сколько бы оно ни продолжалось, никогда не приведет к возникновению сильного ИИ, но будет лишь расширять естественный интеллект людей и их общества:

«Аналог идеи о том, что искусственный интеллект можно создать, накапливая трюки чатбота, – это ламаркизм, теория о том, что новые адаптации можно объяснить изменениями, которые в действительности являются лишь проявлением существующих знаний» (Дойч 2014, с. 208).

Для того, чтобы возник ИИ как субъект, нужен скачок, аналогичный появлению живой молекулы. Кто или что возьмет на себя роль «фермента», который позволит преодолеть «порог ошибки», и какой показатель в данном случае составляет такой порог? Думается, первым шагом к ответу на этот вопрос может быть ответ на вопрос: какой показатель (или показатели) составил в свое время порог для перехода от инстинктов к практикам, и от практик к интеллекту? Понимание законов эволюции смысла приобретает особую важность

с учетом перспектив развития искусственного интеллекта. Решить задачу создания сильного ИИ – это то же самое, что решить трудную проблему субъекта: что такое свобода воли, есть ли она и как она появляется.

Для того, чтобы создать сильный искусственный интеллект, нужно воспроизвести все слои информации, имеющиеся в естественном интеллекте человека – то есть и некоторое подобие генетической информации, и все слои культурной информации, начиная от инстинктов через обучение и вплоть до интеллекта. Пока мы наблюдаем, как эти слои воспроизводятся в обратном порядке, причем нижние слои воспроизводятся более тяжело. Как гласит парадокс Моравека, компьютеру

«относительно легко достичь уровня взрослого человека в таких задачах как тест на интеллект или игра в шашки, однако сложно или невозможно достичь навыков годовалого ребенка в задачах восприятия и мобильности ... В больших, высокоразвитых сенсорных и моторных частях человеческого мозга закодирован миллиард лет опыта о природе мира и о том, как в нем выжить. Я считаю, что тот произвольный процесс, который мы называем рассуждением, есть тончайший поверхностный слой человеческого мышления, и эффективен он только потому, что его поддерживает гораздо более старое и гораздо более мощное, хотя обычно и бессознательное, сенсомоторное знание. Мы все выдающиеся олимпийцы в области восприятия и моторики, мы настолько хороши в

этом, что трудное выглядит легким. А абстрактное мышление – это новый трюк, которому, возможно, менее 100 тысяч лет. Мы еще не освоили его. Он не так уж и сложен, он лишь кажется сложным, когда мы его делаем» (Moravec 1988, p. 15-16).

Эволюция человека шла от инстинктивных сенсомоторных действий через деятельность, основанную на обучении и практиках, к разумным операциям, а эволюция искусственного интеллекта протекает, так сказать, в обратном направлении: от решения рассудочных задач (игры) через практики (машинное обучение) к машинным инстинктам (механическое движение).

Эволюция ИИ является задачей, но вместе с тем проблемой. В своей работе 1969 года «Искусственный разум» Николай Амосов писал, что когда у искусственного интеллекта появится способность к самовоспроизводству, к самоорганизации, он неизбежно превратится в *личность* со всеми ее чертами:

«Пределы независимости личности, границы ее возможного отличия от первоначально заданных программ – эти понятия имеют количественное выражение. Поведение одних людей остается в пределах преподанных воспитанием норм, другие люди выходят за эти границы – вплоть до преступлений против общества. Многое зависит от прочности воспитания и “воспитуемости” – индивидуальных свойств коры головного мозга и подкорки. Все эти качества будут за-



даваться и искусственному разуму, с тем чтобы они служили некоторой гарантией “лояльного” поведения в отношении людей (вспомним «Законы роботехники» А. Азимова!). Правда, гарантии относительные, и они тем меньше, чем выше уровень самоорганизации. В то же время поведение искусственной личности, даже если она будет умна, не обещает быть всегда “разумным”. Вероятность ошибок остается, поскольку сохранится ограниченность познавательных возможностей и субъективность суждений. Так возникает опасность не только ошибочного, но и злонамеренного поведения разумных машин в отношении людей. Опасность велика, если это касается машин, принимающих участие в управлении обществом даже в сфере чистой экономики. Смогут ли люди ограничить развитие систем искусственного разума или, по крайней мере, держать их под контролем? Боюсь, что ни то, ни другое невозможно» (Амосов 1969, с. 152-153).

Почему люди опасаются сильного ИИ? Потому что среди самих людей нет общепринятых норм, они не знают, как поведет себя другой человек. Тем более они боятся искусственного интеллекта, который обладает большими способностями, и также пренебрегает нормами. Может быть, супернормы смогут дать решение для проблемы сильного ИИ? Сильный ИИ, следующий супернормам, останется частью человеческого общества. Это дает подсказку к созданию сильного ИИ. Все нынешние попытки сконструировать ИИ сводятся к созданию только одного блока, основанного на смыслах су-

существования, на эффективности и пользе. Однако если мы хотим создать «искусственного человека», то мы должны заложить в ИИ не один, а *три* блока: не только множество смыслов существования, но и множество смыслов *общения*, и множество смыслов *самовыражения*, то есть эффективность, справедливость и свободу. Эти три множества не могут быть упорядочены между собой.

*Социальность* делает человека субъектом, а не машиной. Сильный ИИ нельзя создать как изолированного субъекта, это должно быть искусственное общество, часть которого должна будет взять на себя функцию «фермента» или «воспитателя».

«... Степень и мера развития способности мыслить в отдельном индивидууме определяются вовсе не его индивидуально-морфологическими особенностями, а совсем иными обстоятельствами. И прежде всего объемом той сферы (области) культуры, которую этот индивидуум лично усвоил, превратил в личное достояние. Последнее же определяется опять-таки не биохимическими особенностями его тела, а только социальными условиями – *формой разделения труда*. Мышление всегда было и остается индивидуально осуществляемой функцией общего всем людям тела цивилизации. Поэтому, чтобы создать искусственный ум, хотя бы равный человеческому, придется создавать не только и не столько модель отдельного человеческого существа, сколько модель всего грандиозного тела культуры, внутри кото-

рого весь индивид с его пятнадцатью миллиардами мозговых клеток сам представляет собой только одну “клетку”, которая сама по себе мыслить способна так же мало, как и отдельный нейрон... Поэтому-то, если вы хотите сотворить искусственный ум, равный человеческому, вы должны создавать не одно-единственное искусственное существо, а целое сообщество таких существ, обладающее своей собственной культурой, т.е. целую машинную цивилизацию, столь же богатую и разветвленную, как и “естественная” – человеческая...» (Ильенков 2019-, т. 3, с. 145-146).

Социальное мышление – это эмоциональное мышление. Думается, что для создания сильного ИИ нужно «общество» искусственных интеллектов и их эмоциональная связь. «Эмоции – это другой способ мыслить» (Minsky 2006, p. 7). Субъект появляется тогда, когда он осознает свое отличие от другого и свое единство с другим, имеет образ самого себя, самоподобен. Чтобы стать субъектом, машина должна иметь в себе «модель другого» и «модель самой себя».

«Подводя итог, я считаю, что программный пакет, который может дать мыслящему устройству преимущества свободы воли, будет состоять как минимум из трех частей: причинной модели мира; причинной модели собственного программного обеспечения, пусть и поверхностной; и памяти, которая записывает, как намерения в уме устройства соответствуют событиям во внешнем мире» (Pearl and Mackenzie 2018, p. 367).

Причинная модель, или знание, в исходном пункте является средством деятельности, а в конечном пункте – самим субъектом, то есть (со)знанием. Искусственный интеллект станет субъектом, быть может, тогда, когда (1) научится адаптироваться, обретет потребности и эмоции; (2) научится творить, обретет идеалы; (3) научится воспроизводить себе подобных. После этого система машин больше не будет, наверное, удовлетворять потребности людей, а начнет удовлетворять свои собственные потребности. Но это будет уже совсем другая история.

# Глава 9. Обычное обращение: порядок и свобода

## 1. Политика обычных рынков

### (Само)конструирование рынков

Разделение труда, знаний и порядка входит в следующий этап своей эволюции. При *простом* товарном производстве ремесленник, производя добавленную стоимость, создавал и *самостоятельный продукт*, который он мог продать на рынке. В ходе коммерческой революции разделение смыслов привело к *развитому* товарному производству и *наемному труду*. Появились виды деятельности, которые не создавали и не создают готовый продукт для продажи *на рынке*, а производят полуфабрикаты для использования *внутри предприятия*. Предпринимательская контрреволюция приводит к *обычному* товарному производству, при котором распространяются виды деятельности, которые *вновь создают* самостоятельный продукт для продажи на рынке, и не являются частичной деятельностью внутри предприятия. Дело в том, что обычные рынки соединяют все индивидуальные рабочие места в экономике в единую распределенную сеть. Так

что, находясь внутри любого предприятия, можно предлагать свой продукт любому другому предприятию. Если же продукт не нужен никому, рабочее место просто закрывается.

Независимо от того, как мы смотрим на процесс – входят ли рынки внутрь предприятий, или это предприятия распадаются на товарные рынки – в результате персонализации индивидуальные рабочие места превращаются в самостоятельные предприятия – посессии, а самодеятельность приходит на смену наемному труду. Персонализация приводит к отмиранию рынка труда. Вместе с рынком труда постепенно отмирает и рынок капитала, реальный капитал соединяется с работником. Именно работник, его интеллектуальные и аффективные силы, становится несущим элементом основного капитала. Средства производства перестают быть силой, противостоящей индивидам, и становятся элементом процесса производства, который связывает индивидов.

«Производство сегодня становится все более социальным в двух смыслах. С одной стороны, производственные процессы являются социальными; то есть, производство осуществляется не изолированно, а в сетях кооперации. Более того, эти правила и привычки того, как сотрудничать, как продуктивно относиться друг к другу, как правило, больше не навязываются сверху, а генерируются снизу, в социальных отношениях между производителями. С другой стороны, результаты производства также имеют тенденцию быть соци-

альными. Вместо того, чтобы воспринимать материальные или нематериальные товары как конечную точку производства, нам нужно понимать их как производство (часто посредством товаров) социальных отношений и, в конечном счете, самой человеческой жизни» (Hardt and Negri 2017, p. 147).

Отмирание рынка труда и рынка капитала сопровождается развитием товарных рынков. При рассмотрении перспектив персонализации возникает вопрос, не приведет ли проникновение товарного рынка внутрь предприятий к «сверханархии», при которой посессоры в погоне за предпринимательским доходом мечутся между занятиями под действием сиюминутного ажиотажа. Ведь эта проблема характерна и для капитализма. «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). При капитализме проблема рыночной анархии отчасти решается путем администрирования:

«На ступени своего наивысшего развития господство функционирует как администрирование, и в сверхразвитых странах массового потребления администрируемая жизнь становится стандартом благополучной жизни для целого, так что даже противоположности объединяются для ее защиты» (Маркузе 1994, с. 335).

В этом плане Маркс в особенности подчеркивал роль администрации *внутри* предприятия: «Анархия общественно-го и деспотия мануфактурного разделения труда взаимно обуславливают друг друга в обществе с капиталистическим способом производства» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 23, с. 369). Однако персонализация разлагает и предприятие, превращая его в партнерство самостоятельных предпринимателей, движущееся скорее силами конкуренции и кооперации, а не силами администрации. Насколько устойчива такая конструкция? Шумпетер полагал, что социальная система без иерархии вообще не может работать:

«... Капиталистическая деятельность, будучи по сути “рациональной”, имеет тенденцию к распространению рационального образа мышления и к разрушению тех привычек к лояльности и к подчинению низших слоев высшим, которые, однако, важны для эффективного функционирования институционализированного лидерства на производственном предприятии: ни одна социальная система не может функционировать, если она базируется на сети свободных контрактов между (законодательно) равными партнерами, в которой каждый руководствуется ни чем иным, кроме собственных (краткосрочных) утилитарных целей» (Шумпетер 2007, с. 828).

Здесь проявляется скептицизм по отношению к «невидимой руке». Как и во всех остальных отношениях, обычное общество начинается с того, что достается ему в наследство



от расширенного самовоспроизводства, то есть оно начинается как общество иерархии. Но его внутренние тенденции ведут к постепенному превращению иерархии в распределенную сеть. Такая сеть подобна организму. В организме нет иерархии процессов и органов, но есть *жизненно важные* и иные органы, или, применительно к экономике, *критическая* и иная инфраструктура. Анархические, хаотические тенденции, связанные со всеобщим проникновением рынка, преодолеваются в обычном обществе за счет создания *политических* рыночных конструкций. Мансур Олсон в книге «Власть и процветание» (2000) говорил о том, что причиной процветания являются не спонтанно сложившиеся, то есть экономические, а *политически сконструированные* рынки:

«Некоторые виды рынков регулярно возникают независимо от того, есть ли у участников что-либо общее, а иногда даже вопреки тому, что участники испытывают друг к другу глубокую антипатию. Такие рынки возникают спонтанно, и некоторые из них в прямом смысле слова неустраняемы. Я называю их самообеспечивающимися (self-enforcing) рынками. Напротив, некоторые другие виды рынков, которые я называю социально сконструированными (socially contrived) рынками, возникают только при наличии в обществе определенных институциональных механизмов. Такие особые институциональные механизмы обнаруживаются в качестве постоянного и непрерывного феномена только в богатейших странах мира, но их решающее значение остается

не понятным даже в этих странах» (Олсон 2012, с. 185).

Для преодоления энтропии нужен *порядок*, а не иерархия, порядок же может быть не только (де)централизованным, то есть *иерархическим*, но и *распределенным*, он может быть основан на направлении людей, а не на управлении ими. В свое время Шумпетер предполагал, что социализм снимет свойственную для коммерческого общества проблему анархии и тем самым прекратит *государственное вмешательство*, поскольку полностью устранит разрыв между частным и общественным секторами:

«Частный сектор отделен от общественного не только концептуально, но и в реальной действительности. В значительной степени в этих двух сферах заняты разные люди (явное исключение составляет история местного самоуправления). Принципы их организации и управления также не только не совпадают, но сплошь и рядом противостоят друг другу, что является следствием различных и зачастую несовместимых стандартов, принятых в этих сферах. Все это приводит к почти постоянным экономическим трениям. Только в силу привычки мы перестали удивляться парадоксальности подобной ситуации. На самом деле экономические трения имели место еще задолго до того, как они переросли в антагонизм в результате все большего распространения общественной сферы за счет частной. Сам этот антагонизм сопровождается борьбой. ... В социалистической же экономике издержек и потерь, связанных с этой борьбой, можно пол-

ностью избежать» (Шумпетер 2008, с. 586-587).

Но исторический опыт социализма показал, что «видимая рука» в одиночку не решает проблему совмещения конкуренции и администрации, поскольку вместе с анархией она губит *любую* самодеятельность и инициативу. Эффективности, справедливости и свободы нельзя добиться только в рамках общественного сектора. Шумпетер сам дает другой ответ на поставленный им вопрос. Этим ответом является *самоуправление*. Самоуправление лежит в основании (само)конструирования рынков. Попытка вести хозяйство лишь одной рукой – будь то невидимой рукой рынка или видимой рукой плана – в конечном счете влечет кризис. Опыт показал, что выживают и развиваются экономики, в которых администраторы и предприниматели сотрудничают, в которых контрнормы и личная инициатива сочетаются с регулированием со стороны общества, а общественные стратегии и супернормы – со свободой индивидов в выборе своих целей и средств. Упорядоченный беспорядок – это узкий коридор между анархией и застоём. Условием развития является конкурентный порядок, или, что то же самое, упорядоченная конкуренция. Конкуренция происходит из творческих сил индивидов, но упорядочивается она в рамках стратегий, основанных на кооперации и администрации.

В *самоконструировании* как сочетании саморегулирования и стратегии состоит ответ на проблему, поставленную Пьером Розанваллоном, который отмечает утопичность

идеи о «саморегулируемой» экономике. Он пишет, что идеи об отмене политики – как в форме «саморегулируемых рынков», так и в форме «отмирания государства» – находятся в глубоком родстве. Обе идеи хотят полагаться только на спонтанные практики и отрицают роль стратегий. Та и другая идеи показали свою утопичность на протяжении XX века:

«Либеральная экономическая утопия XVIII века и социалистическая политическая утопия XIX века отсылают, как ни парадоксально, к одному и тому же видению общества, основанному на идеале полной отмены политики. С этой точки зрения либерализм и социализм, несмотря на все имеющиеся между ними расхождения, соответствуют одному и тому же моменту взросления и самоосмысления современных обществ. ... Стремление к саморегулирующемуся гражданскому обществу, распространяющееся посредством идеи рынка с XVIII века, до сих пор составляет подоплеку наших экономических и политических представлений» (Розанваллон 2007, с. 29).

Поскольку обычное самовоспроизводство может существовать лишь как соединение свободы и порядка, либерализма и консерватизма, его приход приводит к политическим парадоксам вроде «консервативного либерализма» и «либерального консерватизма», в которых идея традиции и идея рынка сливаются в ранее невообразимое и вместе с тем неразрывное единство. На самом деле, как показывает Пьер Розанваллон, в этом нет парадокса: обычай является и осно-

вой порядка, и тем безличным механизмом, который в полной мере отвечает идеалам либерализма:

«Либерализм сопровождает вхождение обществ Нового времени в новую эру представлений о социальной связи, основанных на принципах пользы и равенства, а не, как это было ранее, на существовании некоего изначального единства. Противопоставляя себя руссоистскому универсуму договора, он становится пружиной критики, направленной против принципа руководства и воли. В некотором смысле, либерализм, в котором экономика и политика неразделимы, делает *деперсонализацию* мира условием прогресса и свободы. В своих политических сочинениях Юм, величайший либеральный философ XVIII века, идет еще дальше, восхваляя в духе этих идей *привычку и обычай*. Дабы впредь порядок не основывался на зависимости индивидов от политической или религиозной власти, поясняет Юм, необходимо действительно, чтобы поведение в обществе регулировалось максимально безличным механизмом, который труднее всего присвоить и которым труднее всего манипулировать, – традицией» (Розанваллон 2007, с. 31).

Обычные рынки создают посессоры, в этом плане можно говорить о *саморегулировании* рынков. Но им нужна помощь со стороны «воспитателя», «панциря» обычного общества, которым являются *супернормы* и *стратегии* организаций, поддерживающих эти супернормы. Эти стратегии не могут быть продуктом одного лишь государства. «Говорят,

что в экономических вопросах “государство способно заглядывать далеко вперед”. Однако за исключением отдельных вопросов, лежащих за рамками партийной политики, таких, как сохранение природных ресурсов, оно практически нигде этого не делало» (Шумпетер 2008, с. 545). Политика – дело не государства, но всего общества. Политика, или выбор институтов, является необходимым условием для экономики, то есть выбора технологий. Если рынок – это институт, то есть норма общения, а не технология, не норма вещения, то перед тем, как выбирать товары на рынке, нужно «выбрать» сам рынок. Нужно согласиться с Олсоном, что уровень экономического развития определяется способностью общества в целом делать политический выбор, балансировать свои интересы. Экономисты не учитывают этот ежедневный процесс выбора, поскольку для целей своей науки предполагают, что в каждый момент времени этот выбор уже сделан, что все риски разделены и все конфликты разрешены:

«Каждый набор прав начинается с конфликта по поводу того, что кто-то делает или хочет делать то, что затрагивает других. Некоторые довольны, а другие возражают. С дракой или без нее возникает соглашение или компромисс, которым определяются права. Те, кто извлекает выгоду из деятельности, получают одобрение тех, кто возражает, давая им что-то, чтобы заставить их согласиться ... Что я хочу особо подчеркнуть, так это то, что решение – это, по сути, трансформация *конфликта* из политической *проблемы* в экономиче-

скую *транзакцию*. Экономическая транзакция – это решенная политическая проблема. Экономика завоевала титул королевы социальных наук, выбрав своей областью решенные политические проблемы» (Lerner 1972, p. 259).

Подход к экономике как решенной проблеме мог существовать до тех пор, пока институты оставались стабильными. Но поскольку мы вновь вступаем в переходный период от одного способа самовоспроизводства к другому, экономистам придется учитывать выбор не только относительно технологий, но и относительно институтов и психологий. Экономисты когда-то рассматривали физику как образец для подражания и много преуспели в перестройке своих теорий на естественнонаучный лад. Теперь из инженерной дисциплины экономика в мучениях превращается в *политическую экономию* – не только математическое, но и политическое, и культурное\* приложение:

«Как заметил экономист Абба Лернер в 1970-х годах, “экономика завоевала титул королевы социальных наук, выбрав своей областью решенные политические проблемы”. Мы утверждаем, что достижение процветания зависит от решения некоторых основных политических проблем. Именно потому, что экономическая теория исходила из того, что политические проблемы решены, она не смогла найти убедительного объяснения для мирового неравенства. Чтобы объяснить мировое неравенство, по-прежнему нужна экономическая теория – чтобы понять, как различные типы поли-

тики и социальных механизмов влияют на экономические стимулы и поведение. Но для этого также нужна политика» (Acemoglu and Robinson 2012, p. 68-69).

Переход от «экономики» к «политической экономии» меняет структуру экономической теории и экономической политики. Деление на потребление, производство и обращение становится важнее, чем деление на микро- и макроэкономику. Все три раздела тесно интегрируются между собой. Например, никакие решения в сфере денежно-кредитной политики, в управлении процентными ставками, не могут приниматься в отрыве от решений в сфере потребления и производства. Это изменяет роль рынков, правительств и центральных банков.

В своей работе 1990 года «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» Дуглас Норт выделял следующие требования к теории, которая стала бы обобщением неоклассики: сохранение постулата редкости/конкуренции и стимулов как движущей силы, включение неполной информации, субъективных моделей реальности и возрастающей отдачи от институтов:

«Включение институционального анализа в *статическую* неоклассическую теорию влечет за собой изменение существующего корпуса этой теории. Но создание модели экономических изменений требует разработки целой теоретической системы, потому что такой модели пока просто не существует. Зависимость от траектории предшествующего



развития – это ключ к аналитическому пониманию долгосрочных экономических изменений. Перспективность подхода, принимающего во внимание эффект зависимости от траектории предшествующего развития, состоит в развитии наиболее конструктивных идей неоклассической теории – постулата о редкости / конкуренции и идеи о стимулах как движущей силе экономики – при одновременной модификации этой теории путем включения в нее идей о неполноте информации, субъективных моделях *реальности* и способности институтов к самоподдержанию. Результатом может стать выработка теории, которая позволит соединить микроуровень экономической деятельности с макроуровнем побудительных мотивов, образованных институциональной системой» (Норт 1997, с. 144).

Возвращаясь к основным постулатам общей теории капитала, которые мы сформулировали в этой работе, мы можем отметить, что (1) редкость принимает форму постулата о неопределенности; (2) конкуренция является одним из способов разрешения неопределенности наряду с кооперацией и администрацией; (3) гонка с неопределенностью ведет к приросту смыслов, что создает новую неопределенность; (4) стимулы и психология оказываются важнейшим элементом смыслов наряду с технологиями и институтами; (5) неполная информация и субъективные модели реальности есть выражение неопределенности и смыслов; (6) возрастающая отдача от смыслов позволяет продолжать гонку с неопределен-

НОСТЬЮ.

## Обычные рынки замещают корпорации

Обычный рынок – это не только *рынок*, но и *план*, интегрированный в этот рынок, не только спонтанная практика, но и стратегия конструирования. Наверное, можно было бы придумать какое-то слово, которое совместило бы в себе оба эти элемента: план-рынок, или рынок-план, но мы будем называть это *обычный рынок*, памятуя при этом о его двойственной природе. Дело в том, что перспективы персонализации рабочих мест внутри существующих корпораций связаны с возможностью для работников выйти напрямую на рынки продуктов. Основным условием для этого являются единые стандарты технологий, организаций и психологий на всех рабочих местах, которые позволяют посессорам перемещаться между рабочими местами и рынками. Иными словами, основным условием для создания и работы обычных рынков является снижение смысловых барьеров и трансакционных издержек. С этой точки зрения обычные рынки являются как результатом планирования, так и результатом рыночных действий, результатом как централизованных, так и распределенных расчетов. В конечном счете план и рынок оказываются лишь двумя разными способами достичь одного и того же состояния – равенства эффективного и потенциального спроса и предложения:

«План и рынок имплицитно основываются на одном и том же представлении *о текучем и однородном пространстве*. В пределе, совершенный план и совершенный рынок оказываются эквивалентны в однородном пространстве без преград с беспрепятственной циркуляцией информации. План в такой ситуации лишь делает внешним то, что рынок осуществляет внутренне. В этом случае конечная цель всякого плановика состоит в том, чтобы создать в компьютере фиктивный рынок, который был бы совершенным рынком. Точно так же в теории чистый рынок столь же демократичен, как и совершенный план, установленный государством, если оно демократическое» (Розанваллон 2007, с. 237).

В главе 6 мы показали, что неравновесие рынков и циклы вызываются несоответствием между потенциальным и эффективным спросом. Можно ли средствами централизованного планирования, например, на базе ИИ, найти множество деятельностей и их результатов, при котором было бы обеспечено равенство эффективного и потенциального спроса, равенство спроса и предложения?

Эрик Познер и Глен Вейл в книге «Радикальные рынки: Выкорчевать капитализм и демократию ради справедливого общества» (2018) утверждают, что рынки – это лишь старомодные компьютеры (Posner and Weyl 2018, p. 286). Они разбирают модель, в которой ИИ управляет экономикой, выявляя в режиме реального времени предпочтения и возможности индивидов и групп – и как производителей, и как

потребителей. В ходе анализа они приходят к выводу, что в тот момент, когда совокупная вычислительная мощность компьютеров превысит совокупную вычислительную мощность людей, цифровое планирование (или точнее, машинное управление человечеством) окажется более эффективным, чем аналоговое планирование в форме рынков (Posner and Weyl 2018, p. 277 ff.).

Хотя обычные рынки требуют цифровых платформ для координации посессоров – и как потребителей, и как производителей – они не сводятся к этим платформам. Эта координация носит не технический, как может кому-то показаться, а политический характер. В этом отношении обычные рынки не отличаются от прежних аналоговых рынков:

«Рынки элегантно используют распределенные вычислительные мощности человека. При этом они распределяют ресурсы так, как не может ни один существующий компьютер. Мизес был прав в том, что централизованное планирование группой экспертов не может заменить рыночную систему. Но его поняли неверно, будто рынок – это “естественная”, а не созданная человеком программа управления экономическими ресурсами. На самом деле в рыночных институтах нет ничего естественного. Люди создают рынки – в качестве судей, законодателей, администраторов и даже частных предпринимателей, которые часто учреждают организации для создания рынков и управления ими» (Posner and Weyl 2018, p. 285).

Обычный рынок – это цифровой, а не аналоговый компьютер, который не управляет производителями, а направляет их. В отличие от плановой экономики, он не указывает производителям, что им делать, а дает им *набор вариантов* для выбора вида, места и характера деятельности, а также дает производителям площадку для взаимодействия между собой и с потребителями. Обычный рынок основан как на ценовых сигналах, так и на стратегиях, определяемых на платформах (само)управления.

При обычном самовоспроизводстве нет циклической безработицы. Колебания в производственной активности проявляют себя не как колебания занятости, а как изменения в доле рабочей деятельности от общей величины добавленной деятельности и как изменения в предпринимательских доходах населения. При колебаниях в величине досуга безусловный базовый доход остается стабильным, за исключением случаев наиболее острых кризисов, когда снижение производства и доходов приобретает такие масштабы, что общество оказывается неспособно поддерживать безусловный доход на прежнем уровне. Неравновесие и циклический кризис проявляют себя не как увольнения работников или значительное сокращение рабочего времени, а прежде всего как сокращение предпринимательских доходов посессоров.

Обычный рынок представляет собой еще одну двойственность. Он есть в некотором роде возврат к персонализированному, *персонифицированному* обмену, который был ха-

рактен для докапиталистических обществ. Если попробовать продолжить вслед за Дугласом Нортом, то обычный рынок – это четвертая форма обмена, следующая за (1) персонифицированным обменом, который существует при мелком производстве и торговле внутри общины; (2) неперсонифицированным обменом, который основан на кровных связях, залогах, обмене заложниками или торговых кодексах поведения и принят при торговле с чужаками; (3) неперсонифицированным обменом с контролем, осуществляемым третьей стороной, который характерен для коммерческого обмена (см. Норт 1997, с. 54-55). Обычный рынок совмещает в себе и *безличные*, и *личные* элементы. С одной стороны, это безличный обмен, основанный на супернормах, стандартах и на контроле третьей стороны. С другой стороны, обычный рынок основан на личных связях и репутации. Если репутация стоит больше, чем деньги, то мораль оказывается более экономным способом контроля, чем законы, суды и штрафы.

Поэтому персонализация капитала прежде всего означает, что капитал перестает быть безличным, что он увязывается с личностью своего владельца. Эта увязка выражается в том, что ограничивается участие одних организаций в капитале других организаций. Сначала участие коммерческих организаций в капитале других коммерческих организаций, затем участие коммерческих организаций в учреждении некоммерческих организаций и так далее. В конечном счете в организациях участвуют только граждане и общины.

Юридические лица не являются ни индивидами, ни общинами. Корпорация – не гражданин. Из персонализации капитала прямо вытекает персонализация доходов. Доходы на капитал получают граждане, а не корпорации, граждане платят налоги на доходы и принимают решение об их использовании.

Начало персонализации проявляет себя в том числе как уменьшение размеров *репрезентативной фирмы*. Нассим Талеб в интервью 2020 года со ссылкой на свою книгу «Рискуя собственной шкурой» (2018) говорил:

«Я не люблю большие компании и не верю, что экосистема бизнеса, построенного на корпорациях, может функционировать достаточно долго. Экономика может опираться лишь на небольшие компании. Если вы большая, это значит, что у вас проблемы. С другой стороны, компании ищут способы повысить риски людей, которые в них работают. Фактически постоянная занятость стала современной формой рабства. Когда вы вызываете водопроводчика, вы платите ему за то, что он починил вам кран. Когда вы нанимаете человека на работу в компанию, вы платите ему больше, чем заплатили бы за сдельную работу, – потому что стараетесь купить его лояльность. Вам надо, чтобы ему было что терять, так вы сможете его контролировать. ... Корпорации существуют давно, но со временем экосистема, которая состоит из них, заменится другой, состоящей из большого числа мелких собственников, ремесленников, которые работают на себя. Там

люди будут намного свободнее» (Талеб 2020).

Предел развития организации – это партнерство посессоров, в котором обычные предприниматели образуют цепочки из заказчиков и подрядчиков, основанные на стратегиях и контрактах, а цепочки постепенно превращаются в сети. Процесс находится еще в самом начале и его динамика определяется соотношением между издержками в *корпорации*, в *партнерстве* посессоров и в *распределенной сети* посессоров. Распространяется та форма организации, которая дает наилучшее отношение между издержками и эффектом. Пока что издержки обращения накладывают ограничения на рост цепочек и сетей.

Условием для превращения корпораций в партнерства, а затем и в сети посессоров, является опережающий рост предпринимательских доходов по отношению к росту издержек предприятия и снижение издержек обращения по мере развития средств общения и транспорта (интернет, беспилотники и др.). Для персонализации капитала, как и любого экономического процесса, необходимо, чтобы *эффект*, получаемый при переходе от корпоративной иерархии к обычному рынку, превышал *издержки*, связанные с переходом. С этой точки зрения персонализация является скорее естественным процессом, который не может быть искусственно ускорен.



## Обычный денежный рынок

Творческое разрушение, которое лежит в основе успеха капитализма, с неизбежностью создает собственные островки, пики избыточной сложности, с которыми даже предприниматели с их рациональным выбором не могут справиться, поскольку эти пики вытекают из самого процесса предпринимательства. Подъем по пику адаптивного ландшафта предполагает следование некоторой колее. Выйти из исторической колеи – это то же самое, что разрушить пик, для этого нужен коллапс смыслов. Мировая финансовая система находится в исторической колее, которая ведет ее к повышению сложности сверх всякого необходимого минимума. В момент, когда достигнута предельная сложность, становится необходимо упрощение, разрушение пика, управляемый коллапс мировой финансовой системы. Однако такой коллапс возможен лишь в ходе смены всего мирового порядка.

Биржи, банки, представительные и посреднические органы и многие другие элементы общества-системы заходят в тупик социально-культурной эволюции. Это тупик замысловатости: вследствие искусственно возросшей и избыточной сложности эти институты и психологии не имеют будущего, транзакционные издержки на их работу превышают отдачу от них, система разделения труда, знаний и порядка тратит на себя больше, чем она дает обществу. Или, как говорил

Дэвид Гребер, возникают *бредовые работы*:

«*Окончательное рабочее определение*: бредовая работа – это настолько бессмысленная, ненужная или вредная оплачиваемая форма занятости, что даже сам работник не может оправдать ее существование, хотя в силу условий найма он чувствует необходимость притворяться, что это не так» (Гребер 2020, с. 43).

В этом плане любая биржа, банк, любой парламент XXI века с каждым следующим десятилетием будут все больше напоминать двор французских королей накануне эпохи революций: их сложность все больше служит лишь их собственным целям, а не целям общества.

Персонализация приводит к упрощению рынков денег и капитала, того «множества функций, в настоящее время неизбежных, но по существу дела излишних», сложность которых обогнала сложность экономики в целом. По мере того, как разделение акций уступает место разделению средств производства, обращение *номинального капитала* превращается в обращение *основного капитала*. Если в коммерческом обществе ценные бумаги обращаются на рынке капитала, связывающем между собой инвесторов и предпринимателей, то в обычном обществе средства производства обращаются на товарном рынке, связывающем посессоров друг с другом. На обычных рынках переток капитала происходит через посредство распределенных, а не (де)централизованных сетей. Краудфандинг – это, так сказать, «фондирование

множеством».

В ходе персонализации переток капитала из стран периферии в страны ядра входит в противоречие с интересами посессоров, и поэтому пресекается. Превращение корпораций в партнерства посессоров является гораздо более эффективным средством для остановки концентрации прибыли и капитала, чем контроль за движением капитала.

Персонализация как переход от разделения номинального капитала к разделению средств производства снимает ограничение, которое требование возрастания капитала накладывает на развитие технологий, то есть снимает необходимость патентов. Технологии в их нематериальной, содержательной форме знаний, имеют тенденцию становиться общественным благом. На практике эта тенденция проявляет себя как сокращение сроков патентных прав. Знание – это содержание технологии, отделенное от самой технологии, а роялти – это плата за знание. Сокращение срока действия и, в конечном счете, полная отмена патентов обеспечивают свободный переток знаний и прекращение перетока прибылей в форме роялти. Ограничения на патенты прекращают действие *парадокса Лукаса*, согласно которому инвестиции в богатые страны выгоднее, чем в бедные:

«Новое поколение моделей роста, которые начали разрабатывать с 1980-х годов, позволило объяснить, как появляются технологии, вместо того чтобы смотреть на них как на загадочный “черный ящик”. В этих теориях эндогенного ро-

ста технический прогресс усиливался по мере роста ВВП, поскольку более быстрый рост вызывал инвестиции и инновации. “Технологии” имеют разную форму: это и идеи в головах у людей, и образование и навыки, и идеи, уже воплощенные в оборудовании и новых товарах. Когда решили прямо оценить переменные, измеряющие уровень образования и инноваций, такие как количество патентов у предприятий, подтвердилась их важность для объяснения различий в темпах роста между странами» (Койл 2016, с. 95-96).

Разрыв в сложности между странами не сводится к технологиям или реальному капиталу. Просто переезжая в другую страну, индивид не теряет и не приобретает человеческий капитал, но теряет или приобретает долю в социальном капитале. Импортируя оборудование, предприятие приобретает постоянный капитал, но не социальный и не человеческий капиталы, которые необходимы для использования этого оборудования. Формирование мировых распределенных сетей предпринимателей снимает эти различия в сложности.

Кредит сохраняется, но выступает не как капитал, предоставляемый на условиях срочности, возвратности и платности, а как участие в прибыли, или ссуда. Мухаммад Юнус говорит, что работать на других противостоит, что каждый должен иметь возможность работать на себя, а для этого необходимо каждому обеспечить право на кредит, при этом кредит должен использоваться для производительных целей: «Grameen Bank не выдает потребительских кредитов.

Средства выделяются на деятельность, которая будет приносить доход. Мы специально оговариваем, что заемщики могут тратить на житейские нужды доходы, полученные от своей предпринимательской деятельности, но не сам кредит ... Работать на других – противоестественно. По природе своей человек – творец, тот, кто решает проблемы, предприниматель. Сейчас предпринимательство почти изгнано из капиталистической системы: большинство людей – наемные работники. Когда вы нанимаетесь на работу, то отказываетесь от своей способности к творчеству – ведь отныне вами управляют инструкции. Но если забрать у человека креативную часть его природы, от него ничего не останется. Поэтому такой капитализм не подходит людям. Если мы вернемся к пониманию человека как предпринимателя, все проблемы, которые мы же и создали, исчезнут» (Юнус 2019).

При обычном самовоспроизводстве процент на капитал понижается, но это вовсе не значит, что прекращается накопление средств производства. Капитал растет не из процента, а из предпринимательского дохода, то есть рост капитала становится задачей посессоров, а не капиталистов. Надбавка тоже уходит внутрь предпринимательского дохода. Рост порядка происходит как за счет общественного сектора – самоуправления, налогов и взносов – так и за счет развития сетевой организации и прямой помощи. То есть происходит интеграция секторов, что выражается в том, что разделение прибавочной стоимости постепенно снимается, она

интегрируется в предпринимательском доходе. Понижение процента может быть связано со следующими, ранее указанными нами, факторами:

- увеличение стоимости деятельной силы за счет интеграции со средствами производства (человек и слабый искусственный интеллект);
- уменьшение стоимости средств производства относительно стоимости деятельной силы (минимизация капитала);
- увеличение доли общественных и смешанных (коллективных) благ в объеме средств производства – например, онлайн-приложений и т. д.;
- увеличение сложности индивидуальных средств производства (супраструктуры) относительно сложности совокупных общественных средств (инфраструктуры).

Понижение процента означает уменьшение прибавочного капитала относительно необходимого капитала. Чем ниже процент, тем большую долю необходимый капитал занимает в общей величине постоянного, а поэтому, и реального капитала. Понижение процента означает «эвтаназию рантье», но отнюдь не прекращение предпринимательства. Напротив, оно означает, что средства производства оказываются в относительном избытке, что открывает дорогу для *множественного предпринимательства*:

«Если я прав, полагая, что сравнительно легко создать достаточное изобилие капитальных благ, чтобы предельная эффективность капитала опустилась до нуля, то это может быть

наиболее разумным способом постепенного избавления от многих нежелательных черт капитализма. Стоит немного подумать, как станет ясно, какие огромные социальные перемены произошли бы в результате постепенного исчезновения нормы прибыли на накопленное богатство. Каждый и при этих условиях мог бы свободно накапливать свой заработанный доход, с тем чтобы израсходовать его позднее. Но каждая отложенная им сумма не росла бы. Он находился бы просто в положении Поупа-отца, который, удалившись от дел, захватил с собой на виллу в Туикенхем сундук с гинейми и брал оттуда на домашние расходы, сколько требовалось. Хотя рантье и исчезли бы, но оставалось бы место для предпринимательства и искусства оценивать перспективный доход, в отношении которого мнения могут расходиться. Ведь сказанное выше относится первым делом к чистой норме процента, оставляя в стороне любую поправку на риск и подобное ей, но отнюдь не к валовому доходу от активов, включающему вознаграждение за риск. Таким образом, если исключить ситуацию, когда норма процента держалась бы ниже нуля, сохранится положительный доход от умело осуществляемых инвестиций в отдельные виды активов с недостаточно надежным ожидаемым доходом» (Кейнс 2007, с. 214-215).

Капиталистическая частная собственность, основанная на проценте на капитал, существует благодаря тому, что неопределенность превращается в риск. Когда неопределен-

ность, или сложность, достигает таких размеров, что ее превращение в риск и разделение рисков становятся невозможны на старой основе, происходит предпринимательская контрреволюция и переход к разделению рисков на новой основе *разделения средств производства*. Персонализация капитала как более совершенный способ работы с неопределенностью и риском приводит к постепенному замещению заемного финансирования арендой. Переход от заемного финансирования к аренде означает превращение процента на капитал в предпринимательский доход арендодателя:

«Неясно, мог ли феномен ссуды свободного капитала под процент существовать в обществе, где отсутствует неопределенность. Ведь ссуда капитала является институтом или механизмом, призванным отделить право собственности на стоимость средства производства от права собственности на сам этот конкретный предмет, а главным, если не единственно существенным мотивом для такого разделения служит неопределенность в отношении будущих изменений стоимости средств производства. Там, где эта стоимость не подвержена изменениям или, если изменяется, то предсказуемым образом, продажная цена данного средства производства обязательно будет такой, при которой для потенциального пользователя нет никакой разницы между тем, арендуется оно или покупается на одолженные деньги. Долговой контракт является альтернативой арендному» (Найт 2003, с. 167-168).



Преодоление частной собственности состоит в том, чтобы иметь лишь *индивидуальную собственность на супраструктуру* (делимые предметы постоянного и индивидуального пользования) и *общее или частное владение инфраструктурой* (неделимыми предметами совместного и эпизодического пользования). Есть важное различие между «собственностью» и «подпиской». Можно арендовать офис, но не имеет большого смысла брать в прокат ноутбук. Подписка, или аренда, имеет смысл там, где речь идет об инфраструктуре. Там же, где речь идет о супраструктуре, предметах индивидуального и длительного, а не совместного и краткосрочного пользования, имеет смысл говорить о собственности или владении посессоров.

## **2. Траектории обычного самовоспроизводства**

### **Неравномерность процесса персонализации**

Как показал Джованни Арриги, накопление мирового капитала прошло через четыре системных цикла, охвативших собой XIV – XX века, то есть периоды коммерческой и промышленной революций. Эти четыре цикла он называл *генуэзским, голландским, британским и американским* – по тому, какая нация выступала в качестве центра капиталисти-

ческого накопления и перераспределения. Задаваясь вопросом о том, какая нация будет выступать в качестве центра пятого цикла накопления, он склонялся в сторону Китая. Но, как мы показали в главе 6, по мере накопления капитала сложность мировой капиталистической системы вырастает до такой степени, что управление ею становится возможно только в форме *самоуправления*. Когда возрастающая отдача действует не в масштабах той или иной, пусть даже ведущей страны, а лишь в масштабах всего мира, централизованная сеть с *единственным* центром превращается в децентрализованную, имеющую *множество* центров, а затем и в распределенную, в которой центры как таковые *отсутствуют*.

Это означает, что пятый системный цикл накопления может быть и на самом деле является не *национальным*, а *мировым* циклом, в нем центром накопления является весь мир. Это соответствует наблюдению Арриги и его предшественников о том, что каждый следующий центр накопления капитала отличается гораздо большей сложностью и размерами, чем предшествующий центр. Теперь таким центром может быть только *мир в целом*.

Как отмечал Арриги (Арриги 2006, с. 287), каждый следующий цикл накопления является отрицанием предшествующего цикла и возвращением к тому, что было до него. Пятый системный цикл накопления есть в некотором роде отрицание «корпоративно-национальной» организационной структуры, которая была характерна для голландского и амери-

канского циклов, он есть возвращение к тем «космополитически имперским» способам организации, которые были свойственны для генуэзского и британского циклов. Вместе с тем, *мировой цикл* совмещает в себе все характеристики предшествующих циклов, для него характерны как экстенсивный, так и интенсивный режимы накопления, то есть и *экспансия* капитала в те регионы за пределами Запада, которые прежде были им мало охвачены, и *консолидация* капитала в тех регионах, где он уже закрепился. Жертвой *экспансии* стали социалистические страны, которые в результате великого воссоединения вернулись в мировую систему. Жертвой *консолидации*, складывания новых деловых и правительственных организаций и психологий, необходимых для накопления капитала по всему миру, становятся США как прежний центр накопления. С одной стороны, США уже не способны сами дать применение выросшему до огромных размеров капиталу. С другой стороны, они не желают поступаться контролем над ним. Их борьба против консолидации капитала в десятках ведущих стран по всему миру и против вызываемых этой консолидацией *децентрализации* и *распределения мировых денег* превращается в борьбу против глобальных сетей предпринимателей и администраторов, по существу в *борьбу против самого капитала*. Хотя эта наивная попытка избежать неизбежного, которая принимает все более вычурные нерыночные и антирыночные формы – от количественного смягчения до санкций – притормозила раз-

вертывание пятого системного цикла накопления, она *не может* остановить его, и лишь ухудшает позиции США в долгосрочной конкуренции предпринимательских и территориальных организаций.

Арриги выделяет в каждом системном цикле три этапа. (1) начальный этап, на котором в старом центре накопления происходит выход из реального капитала  $R$  в номинальный капитал  $K$ , и капитал постепенно перетекает из старого центра в новый; (2) этап материальной экспансии, на котором новый центр прибыли вкладывает полученный номинальный капитал  $K$  в реальный капитал  $R$ ; растут торговля и производство; (3) завершающий этап цикла, этап финансовой экспансии, или финансиализации, на котором вновь идет выход из реального капитала  $R$  в мобильный капитал  $K$ , и капитал в своей мобильной форме вновь перетекает в некий новый центр (см. Арриги 2006, с. 281-283). Применительно к американскому циклу эти три этапа включают:

- первый этап, этап смены центра, который стартовал в 1870-е годы с началом выхода европейских (британских) торговцев и промышленников из реального в номинальный капитал и перетоком этого капитала в США;

- второй этап, этап материальной экспансии, который начался в 1930-е годы с завершением первоначального перетока капитала из Европы в США и складыванием американского военно-промышленного комплекса;

- третий этап, этап финансовой экспансии, который на-

чался в 1970-е с началом выхода американских промышленников из реального капитала.

Тот момент, когда завершается материальная, и начинается финансовая экспансия, Арриги называет *сигнальным кризисом* цикла. Для американского цикла сигнальным кризисом стали 1970-е годы, в которые начались процессы глобализации, выноса производств в бедные страны, начался *первый этап* пятого, мирового системного цикла накопления – этап перетока капитала в новый центр прибыли. Теперь таким центром стал весь мир. Момент, когда завершается третий этап цикла, то есть завершается переток капитала в новый центр, и в новом центре начинается материальная экспансия, Арриги называет *терминальным кризисом* старого цикла. В 2020-е годы происходит терминальный кризис американского цикла накопления. Говоря словами ведущих мировых политиков, идет переход от «однополярного» к «многополярному» миру. В этом выражается признание того, что центрами накопления капитала становятся все ведущие страны на всех континентах. Свидетельством конца американского цикла накопления станет переход международных расчетов от долларовой к многовалютной инфраструктуре, то есть от *централизованных* к *децентрализованным*, а со временем и к *распределенным* мировым деньгам, к прямым финансовым расчетам между посессорами по всему миру.

Мировой цикл накопления станет, видимо, как и пред-

сказывал Арриги, более коротким по сравнению с американским циклом. Он станет также *последним* системным циклом накопления капитала. Американскому циклу понадобилось 100 лет от начала притока капитала в США в 1870-х годах до начала его оттока в 1970-х (см. Арриги 2006, с. 284). Мировой системный цикл накопления начался в 1970-е годы сигнальным кризисом американского цикла, и, по нашей оценке, продлится 70 – 80 лет до *своего* сигнального кризиса в 2040-е – 2050-е годы, когда рост мирового населения *замедлится вплоть до полной остановки*. С этого периода номинальный капитал больше не сможет обеспечивать рост производства и торговли, его механизмы станут *оковами* для реального капитала и будут постепенно демонтироваться.

Это дает ответ на вопрос о будущем капитализма, который поставил Арриги в заключении к своей книге. Из трех обозначенных им сценариев мы оставляем в стороне третий, связанный с мировой войной и гибелью всего человечества. Вероятность этого сценария определяется готовностью Запада признать необратимую утрату контроля над миром и готовностью всех стран мира пойти на взаимные уступки. Первый сценарий, связанный с остановкой истории под контролем Запада и формированием мировой империи, является нереалистичным, поскольку он противоречит всем наблюдаемым тенденциям, связанным с выходом сложности капитала *за пределы любого контроля* из одного или нескольких центров. Остается второй сценарий, который Арриги назы-

вает «анархическим» в противоположность первому, «имперскому и противорыночному», случаю:

«... Капиталистическая история не *завершится* сознательными действиями определенной силы, как в первом случае, а *придет к завершению* в результате непреднамеренных следствий процессов формирования мирового рынка. Капитализм («противорынок») отомрет вместе с государственной властью, которая позволила ему добиться богатства в современную эпоху, а базовый слой рыночной экономики вернется к некоему анархическому порядку» (Арриги 2006, с. 447).

Выше мы уже показали, что работа распределенных сетей не сводится к анархии, что стратегии являются их необходимым элементом. Но в целом Арриги прав: либо (де)централизованные сети («противорынок») уступают место распределенным сетям, либо всякое развитие останавливается. В этом отношении первый сценарий носит такой же апокалиптический характер, как и третий.

Вследствие того, что капитал теперь консолидируется во всех странах, но пока не во всех регионах той или иной страны, прежняя *межстрановая* иерархия добавленной стоимости («страны ядра – страны периферии») все больше превращается в *иерархию городов и регионов* – как внутри отдельных стран, так и во всемирном масштабе (например, «глобальные» и «прочие» города). Процесс распределения капитала, становления более однородного политико-экономического пространства, не заканчивается с возникновением де-

централизованной сети глобальных городов, он продолжает- ся по мере того, как капитал консолидируется во все более «отдаленных» регионах мира.

За 700 лет капитал захватил мир, теперь за 70 лет мир захватит капитал. Мировой системный цикл накопления является необходимым прологом к персонализации, ее *нулевым* этапом. Переход от расширенного к обычному самовоспроизводству не происходит по всему миру одновременно. По мере того, как часть стран и регионов уже испытали демографический переход и постепенно лишаются способности к расширенному самовоспроизводству, основанному на наемном труде, другие страны и регионы еще находятся в расширенном режиме, испытывая прирост населения и приток капитала.

На первых порах персонализация есть явление догоняющего развития. Наибольших успехов в ней добиваются общества-культуры, находящиеся в *долинах* адаптивного ландшафта смыслов. Они оказываются в выигрышной позиции для того, чтобы начать подниматься по склонам персонализации:

«Ответ людей на новые ситуации зависит от того, насколько они неожиданны, а также от культурного наследия агентов. Культурное наследие во многих случаях будет определять их успех или неудачу. В той мере, в которой культурное наследие позволяет им решать подобные проблемы, они могут фактически выдавать ответы, которые делают окружаю-



щую среду более предсказуемой. Если соответствующее наследие отсутствует, они могут отвечать неподходящим образом или передавать проблему на суд магии и/или аналогичным иррациональным методикам. Это можно проиллюстрировать на примере характерного ответа экономик на сдвиг от персонального к имперсональному обмену. Экономике, развившие культурное наследие, которое привело их к формированию институтов обезличенного обмена, успешно справились с этим фундаментальным новшеством. Те, у кого подобного наследия не было, не смогли выполнить эту задачу, описание чего можно найти у Авнера Грайфа» (Норт 2010, с. 35).

В свое время Восток оказался не готов к капитализму с его безличным обменом. И наоборот, когда происходит переход от деперсонализированного к персонализированному обмену, в зоне риска оказываются общества Запада. Мораль – это не технологическая норма, которую можно принять или отвергнуть, мораль – это часть субъекта, содержание идентичности. Изменение идентичности требует смены поколений.

Если для Запада персонализация есть в некотором смысле отступление назад, к тем уровням душевого ВВП, которые он некогда уже прошел, но теперь не может поддерживать в силу утраты гегемонии и прекращения централизации мировых прибылей, то для остального мира персонализация есть движение к тем уровням душевого ВВП, которыми он

еще не располагал. В данном, как и во многих других случаях, нации лишь пытаются «оседлать», использовать в своих интересах те тенденции мирового развития, которые существуют независимо от них:

«Хотя национальные группы и социальные институты имеют различное происхождение, в борьбе за существование им свойственно тяготеть друг к другу. Общеизвестный пример такого симбиоза – взаимозависимость между капитализмом и судьбой морских наций Атлантики. Коммерческая революция, столь тесно связанная с подъемом капитализма, открыла путь к могуществу для Португалии, Испании, Голландии, Франции, Англии и Соединенных Штатов, и пока каждое из перечисленных государств пользовалось возможностями, которые предоставлял ему этот широкий и мощный процесс, сам капитализм распространялся по нашей планете при содействии этих держав. Закон этот действовал и в обратном смысле. Для нации в ее борьбе за существование может служить препятствием тот факт, что ее институты или некоторые из них находятся в данный момент в состоянии упадка; пример такого отжившего свой век инструмента – золотой стандарт в годы Второй мировой войны. С другой стороны, государства, которые по своим внутренним причинам не желают сохранения статус-кво, могут быстро осознать слабости существующей институциональной системы и активно содействовать ускорению создания новых институтов, более выгодных с точки зрения их инте-

ресов. Подобные страны подталкивают вниз то, что уже рушится, крепко держатся за то, что – движимое собственным импульсом – развивается в удобном для них направлении. В таком случае может показаться, будто эти страны и положили начало процессу социальных перемен, тогда как в действительности они лишь извлекают из него пользу, а порой даже искажают общее направление процесса, чтобы поставить его на службу своим целям» (Поланьи 2014, с. 40, перевод исправлен).

Если мировая сложность функционирует только на уровне всего мира, если разделение труда, знаний и порядка возможно только в масштабах всего мира, а не отдельной, даже самой крупной страны, то неизбежно наступает выравнивание страновых сложностей и душевого ВВП между странами. Разрушение нормы прибыли и обращения номинального капитала приводят к огромным затруднениям в перетоке прибыли. При переходе от расширенного к обычному самовоспроизводству восстанавливается не только характерный для простого самовоспроизводства режим примерно постоянной численности населения и более медленного роста душевых доходов, но и примерное равенство душевых доходов между странами. Межстрановой уровень жизни может выровняться в очень сжатый по историческим меркам срок, буквально на глазах одного-двух поколений. Это приведет к тому, что экономическая мощь стран будет все больше определяться численностью их населения. При текущих пропорциях ми-

рового населения это означает, что через несколько десятилетий ВВП по ППС США (330 млн человек) или ВВП по ППС ЕС (450 млн человек) не будет превышать 5-6% от мирового ВВП (население мира 8 млрд человек) по сравнению с 15-16% (для каждого) в 2021 году. Зато ВВП Китая (1,4 млрд человек) и Индии (1,4 млрд человек) будет составлять 17-18% от мирового ВВП в каждом из двух случаев.

Когда социально-культурная эволюция достигает критической точки и происходит коллапс, то наиболее проигравшим субъектом оказывается тот, кто был наиболее успешным в предыдущей конфигурации, то есть тот, кто в погоне за эффективностью оказался в наибольшей степени растянут – как правило, за пределы своих долгосрочных возможностей – то есть тот, у кого не осталось запаса прочности на дальнейшее растяжение. Пэйдж именует этот необходимый запас прочности или *запас неэффективности*, «слабиной» – как при провисании каната слабина позволяет его натянуть в случае нужды:

«Синергетические связи используют разнообразие и положительные взаимозависимости. Отбор сдерживает разнообразие, что позволяет сбалансировать поиск новых возможностей и эксплуатацию уже найденных. Небольшое снижение эффективности, которое создает некоторую слабину, не только обеспечивает надежность, но и способствует инновациям, допуская разнообразие» (Page 2009, p. 43).

Самая глубокая колея, из которой труднее всего выбрать-

ся, ведет к самому высокому пику на адаптивном ландшафте смыслов. Запад рискует попасть в ловушку, в которую некогда попал Восток. В XVIII веке западная индустриализация выглядела для Востока как явление отсталости, а в XIX веке он уже не имел шансов догнать Запад, время было потеряно. Теряя организационные и психологические преимущества, теперь и Запад не может удержать технологический отрыв. Как показывает прежний опыт Востока, технологии нельзя сохранить в секрете, они распространяются независимо от попыток монополизировать их. Выравнивание не имеет никаких препятствий с точки зрения эволюции смыслов. За столетия своего господства Западу не удалось создать ничего такого, что нельзя было бы повторить. Микрочипы можно повторить так же, как в свое время удалось повторить порох и фарфор. Переток знаний и технологий между странами прекращает переток прибыли, поскольку делает его бессмысленным. Персонализация разрешает парадокс Лукаса, который социализм ранее не смог разрешить.

Конвергенция, или обратное поглощение социалистического общества капиталистическим, сработала из-за того, что социализм был лишь *подвидом* коммерческого общества. Социализм ограничивал расширение капитала, но не отменял его. В отличие от социализма, предпринимательское общество не есть подвид коммерческого общества, а есть *более высокий род*. При любом соприкосновении коммерческого и предпринимательского общества второе *поглощает* первое.

Если социализм безуспешно пытался отгородиться стеной от капитализма, то теперь капитализм, точно так же безуспешно, пытается отгородиться от напора предпринимательского общества. Внешняя стена, подобная Берлинской или тем, которые Евросоюз строит на границах России и Белоруссии, а США – на границе с Мексикой, не есть стена от внешнего вызова. Это – стена от внутренних проблем, на которые общество не может найти ответ внутри самого себя.

## **Персонализация капитала и государства**

Йозеф Шумпетер писал, что доктрина демократии, согласно которой народ поднимает и решает вопросы, определяющие его участь, противоречит фактам, а утилитарный рационализм, на котором основывается эта доктрина, давно мертв и никто не принимает его за правильную теорию политического организма. В действительности идея демократии мотивирована религиозно:

«... Хотя политическая доктрина коллективного действия может не подтверждаться результатами эмпирического анализа, она подтверждается той опорой на религиозные представления, о которой уже шла речь. На первый взгляд это может не показаться очевидным. Утилитаристские лидеры были далеки от религии в общепринятом понимании. Напротив, они считали себя антирелигиозными и почти все считали их таковыми. Они гордились своим, как они считали,

неметафизическим мировоззрением и не симпатизировали религиозным институтам и движениям своего времени. Но стоит еще раз взглянуть на ту картину социального развития, которую они нарисовали, чтобы открыть, что она воплощает в себе ключевые элементы протестантизма и, более того, сама основывается на этой вере. Для интеллектуала, который отказался от своей веры, утилитаристские убеждения заменили ее. Для многих из тех, кто остался при своих религиозных убеждениях, классическая доктрина [демократии] стала их политическим дополнением» (Шумпетер 2008, с. 663).

Как религиозная идея, демократия не может быть опровергнута. Но как принцип практических действий, она может быть поставлена под сомнение. Философия демократии с XVIII века ссылалась на «общее благо» и «волю народа»: «Предполагается, что существует общее благо, достижение которого является очевидной целью любой политики. Оно легко поддается определению и пониманию со стороны любого нормального человека, если ему предъявить рациональные доводы» (Шумпетер 2008, с. 647). Общее благо – это единая ценность для всего населения. Но население движется не «общим благом», как это представляли себе утилитаристы, а тремя разными взаимно не упорядоченными наборами ценностей – полезностями, долгом и самовыражением. Для каждого человека свойственно свое соотношение этих ценностей. Поскольку же не существует «общего блага» как единой цели для всего народа, то не существует и «воли на-

рода», направленной на это благо.

Шумпетер показывает, что наилучшие решения часто принимаются не благодаря, а вопреки мнению большинства. Он приводит пример конкордата, подписанного Наполеоном с римской курией. Конкордат не соответствовал мнению большинства, проникнутого антиклерикализмом, и вовсе не был бы подписан, если бы для решения вопроса о веротерпимости использовались *демократические* процедуры. Но с точки зрения французского общества в целом конкордат был наилучшим решением (Шумпетер 2008, с. 652-653). Таким образом, если сводить демократию к достижению «общего блага» как некоторого наилучшего для общества решения, то приходится признать, что и в автократии есть элементы демократии:

«Большинство реальных исторических случаев автократического правления (и освященного божьей милостью, и диктаторского), конституционных монархий или аристократических и плутократических олигархий, как правило, характеризовались безусловной, часто горячей и ревностной поддержкой подавляющего большинства всех классов общества. Из этого следует, что применительно к конкретным историческим условиям они преуспевали в защите того, что, по убеждению большинства из нас, должен отстаивать только демократический строй. Нам следует подчеркнуть это обстоятельство и признать наличие значительного элемента демократии – в данном смысле – даже в самых автократических



на первый взгляд режимах» (Шумпетер 2008, с. 642-643).

Чтобы решить эту проблему неразличимости демократии и автократии, Шумпетер предлагает свести демократию к выбору представителей, то есть к *представительной* демократии, как он говорит, «конкурентному лидерству». Если встать на его точку зрения, то любое правительство, которое выбрано голосованием, является демократическим, и автократий в современном мире очень мало:

«Будем помнить, что основной проблемой классической теории было утверждение, что у “народа” есть определенное и рациональное мнение по каждому отдельному вопросу и что мнение это реализуется в условиях демократии путем выбора “представителей”, которые следят за тем, чтобы это мнение последовательно претворялось в жизнь. Таким образом, выбор представителей вторичен по отношению к первичной цели демократического устройства, а именно: наделить избирателей властью принимать политические решения. Предположим, мы поменяем роли этих двух элементов и сделаем решение проблем избирателями вторичным по отношению к избранию тех, кто будет принимать решения. Другими словами, будем считать, что роль народа состоит в создании правительства или посреднического органа, который, в свою очередь, формирует национальный исполнительный орган или правительство. Итак, определим: демократический метод – это такое институциональное устройство для принятия политических решений, в котором инди-

виды приобретают власть принимать решения путем конкурентной борьбы за голоса избирателей» (Шумпетер 2008, с. 667).

Как для капиталистических предпринимателей возможность принимать экономические решения вытекает из конкуренции за номинальный капитал, так для демократических политиков возможность принимать политические решения вытекает из конкурентной борьбы за голоса избирателей. Свободное волеизъявление на демократических выборах является таким же элементом самовозрастания капитала, как свободная купля-продажа ценных бумаг на бирже – это две стороны рационального выбора в рамках капиталистического общества-системы, каждая из которых обеспечивает эволюцию смыслов.

«Наша теория, похоже, объясняет существующее отношение между демократией и индивидуальной свободой. Если под последней мы понимаем существование сферы индивидуального самоуправления, границы которого исторически изменяются, – *ни одно* общество не терпит абсолютной свободы сознания или слова, и *ни одно* общество не ограничивает ее до нуля, – то в данном случае речь идет о степени свободы. Мы видели, что демократический метод не обязательно гарантирует больший объем индивидуальной свободы, чем любой другой позволил бы в аналогичных обстоятельствах. Это вполне может быть и наоборот, но тем не менее эти два явления соотносятся друг с другом. Если по крайней мере

в принципе каждый волен бороться за политическое лидерство (волен в данном случае, в том же смысле, в котором каждый волен открыть еще одну прядильную фабрику), выставляя свою кандидатуру перед избирателями, это в большинстве случаев, хотя и не всегда, означает значительную долю свободы дискуссий для всех. В частности, это, как правило, подразумевает значительную свободу прессы. Это соотношение между демократией и свободой не является абсолютно строгим, им можно манипулировать. Однако, с точки зрения интеллектуала, оно тем не менее очень важно. В то же время об этом соотношении практически больше нечего сказать» (Шумпетер 2008, с. 670).

Будучи этапом в эволюции рациональности, капитализм пронизывает экономику, политику и культуру\*. Фондовая биржа основана на разделении капиталов, представительная демократия основана на разделении властей. Вложения в государственные ценные бумаги и участие в выборах являются характерными способами разделения рисков расширенного этапа культурной эволюции:

«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 составляют низкие налоги, так как в капиталисти-

ческой экономике во все времена уровень налогообложения выше, чем в экономике традиционного типа. Напротив, 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. Вне зависимости от того, насколько большая часть населения имеет избирательные права, серьезные вложения в государственный долг также свидетельствуют о степени политической поддержки правительства. Сегодня это верно не в меньшей мере, чем в 1848 году или даже в гораздо более ранние эпохи» (Нил и Уильямсон 2021, с. 752-753).

Если взглядеться, автократия и представительная демократия в равной степени представляются пережитками прошлых эпох. Первая вырастает из земледелия, основывается на политической собственности и природной ренте традиционного общества. Вторая исторически растет из торговли и ремесел и основана на частной собственности и проценте на капитал коммерческого общества. И та, и другая теряют позиции при переходе от наемного труда к предпринимательству. В условиях капиталистического порядка автократ

тия означает, что капитал подчиняется государству, а демократия означает, что государство подчиняется капиталу. И капитал, и национальное государство производны от развитого товарного производства и наемного труда, так что ни представительная демократия, ни автократия не имеют ясного будущего за пределами расширенного самовоспроизводства.

Персонализация ведет к ослаблению государства как такового – но на поверхности этот процесс принимает форму *сравнительного ослабления* отдельных государств, что ведет к борьбе между ними. В этой борьбе легко сделать ошибку, желая «возглавить» мировой порядок. Может быть, и можно «возглавить» (де)централизованную сеть, в которой есть некие центры, но невозможно возглавить распределенную сеть, в которой нет *никаких* центров. Попытка плыть против течения истории обречена на провал.

Демократическое представительство необходимо в условиях частной собственности и господства корпораций. Но его совершенно недостаточно в условиях индивидуальной собственности большинства и *фундаментальных сомнений* предпринимателей по поводу государства. Предпринимательская контрреволюция подрывает основы демократии, но она не восстанавливает монархию или любые другие формы автократии. Она требует другой формы политического устройства – самоуправления. Как абсолютистские монархии в союзе с зарождающейся буржуазией в свое время по-

вергли феодальную знать, так и современные государства являются естественными союзниками посессоров в их конкуренции с корпорациями. Хотя верно и обратное: посессоры в союзе с корпорациями ограничивают власть государств.

Развитие класса предпринимателей ведет к снижению возможностей и роли государства и его силового аппарата. Государство и силовики могут справиться и интегрироваться с классом капиталистических собственников, но не с классом индивидуальных собственников, составляющих большинство общества. Проблема состоит в том, что персонализация ведет к развитию распределенных сетей предпринимателей независимо от того, какие задачи они решают. Криминальные сети тоже похожи на спортивные команды. Нужда в панцире остается, при этом становится труднее найти баланс между личной свободой и общественным порядком. С одной стороны, замедление социальных процессов, вызываемое предпринимательской контрреволюцией, снижает потребность в насилии и оставляет для него меньше оправданий. Константин Циолковский писал в 1934 году:

«Лучше медленный прогресс, с возможным ограничением страданий и насилия, чем бешеный, но с большими муками. Все бывает и даже иногда необходимо, но возможное ослабление насилия – надежнее. Всему мера, на все расчет. Отношения между количеством насилия и свободы также подвержены математическому учету, но делать его мы не умеем» (Циолковский 2004, с. 441).

С другой стороны, рынки требуют большей свободы. Если государство подавляет предпринимателей – это означает подавление развития общества. Как показал опыт СССР, а теперь и Запада, чем выше уровень социального контроля, тем выше иждивенчество, тем слабее стимулы к деятельности и тем хуже результаты. Ужесточение социального контроля в отдельно взятой стране или группе стран ведет к проигрышу в конкуренции государств.

«Существующая общественная система требует от людей – как трудящихся и как граждан – оставаться пассивными и ограничиться исполнением навязанных им задач. Когда она осознает, что эта пассивность убивает ее подобно раку, она начинает побуждать к инициативе и соучастию, но тут же обнаруживается, что она может добиваться этого, лишь поставив под вопрос саму сущность существующего порядка. Эта система вынуждена жить в двух реальностях, разделять официальное и реальное, непримиримо противостоящие друг другу. Она не просто страдает от противостояния классов, отношения между которыми остаются чисто внешними. Социальная система содержит момент конфликтности в самой себе, “да” и “нет” как намерения действовать сосуществуют в самом ядре ее бытия, в ценностях, которые она провозглашает и которые она отрицает, в способе ее организации и дезорганизации, в крайней социализации и в крайней атомизации созданного ею общества» (Касториadis 2003, с. 109).

Насилие необходимо, пока человечество остается осед-

лым и разделено на обособленные политические организмы. Но эта ситуация не вечна. Поиск баланса свободы и порядка связан с развитием новых политий, основанных на полуколических практиках и самоуправлении. В чем состоят различия между демократией, пусть и *прямой*, и самоуправлением? Первое различие в том, что демократия требует существования государства, а самоуправление – нет. Второе различие: самоуправление есть мера свободы человека, а прямая демократия – лишь мера того, насколько свобода реализуется в том или ином государстве. В обычном обществе возникает самоуправление, или автономия, когда каждая община делает свой выбор. Местное сообщество принимает решения по местным вопросам, профессиональное – по профессиональным, религиозное – по религиозным и так далее. В обычном обществе решения принимают те, кого эти решения касаются. «На самом деле человек призван *быть самостоятельным*, должен сам любить, хотеть, размышлять и творить. Государство – не машина, поглощающая все, а *свободная общность самостоятельных людей*» (Ильин 2006, с. 30).

Самоуправление дает иную модель политики – не от корня к кроне, а от ризомы к ее плодам. В основании и центре этой модели находятся распределенные сети индивидов, от которых отстраивается политика. Такая модель позволяет (само)конструировать рынки. В этом отношении *обычные* рынки даже более требовательны, чем *капиталистические*.

«Индивидуальные права часто рассматриваются как нечто



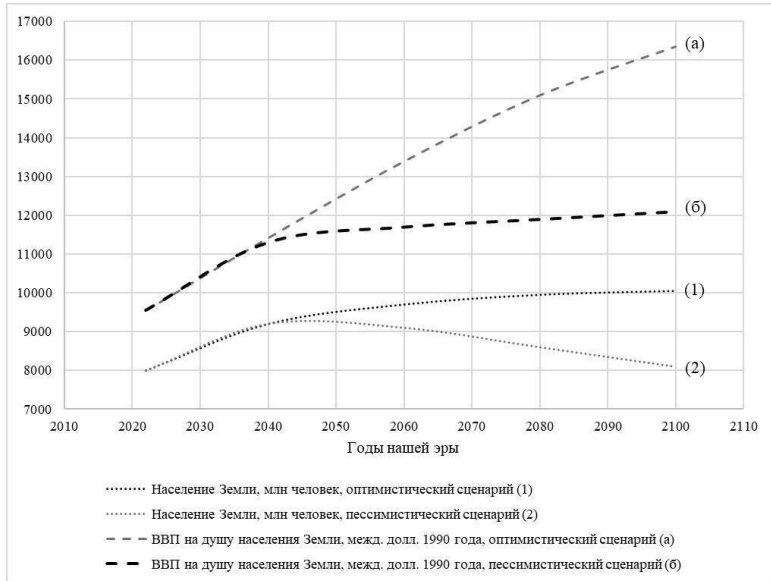
морально похвальное, но связанное с издержками в плане экономической результативности – как роскошь, которую не могут позволить себе малоразвитые страны или страны, оказавшиеся в особенно трудной ситуации. Легко видеть, что это представление, по крайней мере применительно к рыночным экономикам, совершенно ошибочно, и это возвращает нас к теории диктатуры и демократии. Теперь мы можем увидеть, например, огромную важность краткосрочного временного горизонта, который рано или поздно становится характерной чертой любого диктатора. Теперь мы можем также ясно видеть, почему вовсе не случаен тот факт, что именно развитые демократии, отличающиеся наибольшей укорененностью и защищенностью индивидуальных прав, могут в полной мере получать выгоду от самых сложных и долговременных трансакций, таких как сделки на рынках фьючерсов, страхования и капитала. В общем случае именно эти общества характеризуются самыми высокими уровнями душевого дохода» (Олсон 2012, с. 197).

Самоуправление, как и распределенные сети в целом, не появляются в одночасье. Первым этапом самоуправления становится прямая демократия. Переход от представительной к прямой демократии включает в себя создание платформ для решения проблем самим населением, расширение выборности должностей и сокращение сроков их занятия, увеличение числа вопросов, выносимых на прямое голосование – опросы, референдумы и т. д. Прямая демократия со

временем и постепенно приведет к упразднению парламента, прямые финансовые расчеты – к упразднению банков, прямые коммуникации – к упразднению медиа-империй. В обществе предпринимателей государство имеет дело с множеством, а не с массами, и должно обращаться к индивидам и их семьям. На смену *национальному* приходит *персональное*, или обычное, государство. Его суверенитет произведен от самоуправления его населения, а его устойчивость зависит от способности *взаимодействовать* с людьми, а не *управлять* ими.

## Сценарии обычного самовоспроизводства

Теперь нам нужно еще раз оценить исходную гипотезу, с которой мы начали наш анализ обычного самовоспроизводства в главе 7 (см. иллюстрацию 19). По какой траектории пойдет самовоспроизводство из точки, в которой мы находимся? Наш общий вывод состоит в том, что ВВП на душу, скорее всего, не будет снижаться, при этом население Земли, скорее всего, не будет расти. Соответственно, кривая ВВП на душу будет иметь положительный (а) или околонулевой (б) наклон, а кривая населения будет иметь нулевой (1) или отрицательный (2) наклон.



*Иллюстрация 25.* Сценарии обычного самовоспроизводства.

Мы предполагаем, что с 2040-х – 2050-х годов станет очевиден переход от расширенного к обычному самовоспроизводству. *Падение* душевого ВВП и *рост* населения Земли представляются нам вероятными лишь в случае экстремальных событий. Исключив такие события, мы все сводим к четырем возможным сценариям:

● (1а) население Земли стабильно, ВВП на душу растет; этот *оптимистический* сценарий мы приняли за исходную

гипотезу на иллюстрации 19 в главе 7;

● (1б) население стабильно, ВВП на душу не растет; этот сценарий возвращает нас в *простое самовоспроизводство*; мы считаем этот сценарий «нового средневековья» маловероятным, поскольку он требовал бы не только прекращения роста населения, но и возвращения к жизни в изолированных общинах;

● (2а) население падает, ВВП на душу растет; этот сценарий хотя и возможен, но в *длительном* периоде неустойчив: слабый ИИ и высокая социальность не позволят сложности общества-культуры заметно возрасть, если значительно уменьшается численность людей; чем быстрее сокращается население, тем меньше шансов на рост производительности; это приводит нас к *пессимистическому* сценарию (2б);

● (2б) население падает, ВВП на душу растет незначительно или не растет совсем; этот сценарий мы рассматриваем как возможный для коротких периодов, но если он реализуется как основной, он будет означать застой или даже угасание человечества.

Оптимистический сценарий (1а) является исходной гипотезой, которую мы выдвинули в начале главы 7, и именно этот сценарий мы рассматриваем как наиболее вероятный после анализа, проделанного в главах 7, 8 и 9. Этот сценарий предполагает, что искусственный интеллект позволит повысить эффективность обучения и сократить время на становление индивидуальной деятельной силы, обес-

печить рост сложности деятельности силы и при этом сохранить рождаемость на уровне, позволяющем населению оставаться стабильным. По сути дела, сценарий (1а) предполагает стабильное население и рост сложности общества-культуры благодаря возрастающей социальности и развитию ИИ. При этом темпы роста душевого ВВП будут постепенно *снижаться* от десятилетия к десятилетию – и в силу прекращения роста населения, и в силу того, что сами по себе материальное потребление и производство, отражаемые в ВВП, будут терять свое значение. В 1700 – 2012 годах производительность и население прирастали в среднем одним и тем же темпом – на 0,8% в год (Пикетти 2015, с. 106). В 2010 – 2022 годах мировой ВВП на душу населения в постоянных ценах рос средним темпом в 1,6% в год. В оптимистическом сценарии мы прогнозируем постепенное снижение этого темпа до 0,4% к концу XXI века, но даже при таком условии к этому времени в мире в среднем будет достигнут такой уровень *материального* потребления, какой был характерен для Западной Европы в 1990-е годы.

Вряд ли будущие тенденции населения и душевого ВВП будут такими однозначными, как изображено на иллюстрации 25. Скорее всего, они будут характеризоваться сменой и комбинацией разных сценариев. В ближайшие 20 лет будет продолжаться расширенное самовоспроизводство в тех странах, в которых имеется естественный прирост населения, таких, как Индия и Африка южнее Сахары, что будет

оказывать повышательное действие на мировые темпы роста. С 2040-х или 2050-х годов мировое население может начать снижаться, то есть сценарий (1а) может быть перебит сценарием (2б). Мы надеемся, что этого не произойдет или что удастся относительно быстро вернуться в оптимистический сценарий.

Конечно, наши сценарии являются лишь приблизительным прогнозом, который может быть опровергнут как экстрамальными событиями, так и иными, не учтенными нами тенденциями.

«Любой прогноз – это вненаучное пророчество, которое стремится сделать нечто большее, чем поставить диагноз наблюдаемым тенденциям и показать, каким может быть результат, если эти тенденции будут действовать в соответствии с собственной логикой развития. Само по себе последнее не означает прогноза или предсказания, так как факторы, считающиеся по отношению к данному ряду наблюдений внешними, могут своим вмешательством изменить первоначальный вывод. Анализ явлений, подобных социальным, не настолько удобное занятие, как астрономические наблюдения: наблюдаемые тенденции, даже если они полностью проявляют себя, могут быть совместимыми не с одним, а с несколькими исходами. Кроме того, существующие тенденции, встречаясь с сопротивлением, могут не проявить себя полностью или “застрять” где-то на полдороге к результату» (Шумпетер 2007, с. 826).

Кроме того, наши сценарии касаются лишь мира в целом. Переход же от расширенного к обычному самовоспроизводству происходит с разной скоростью в разных странах и группах стран. Эта скорость определяется, например, тем, растет ли в них население и за счет чего – естественного прироста или иммиграции. Капитал локализуется там, где население еще растет или куда оно может мигрировать, там, где существует относительный недостаток капитала и можно получить процент на капитал. В странах со стабильным или убывающим населением постепенно формируется избыток капитала и происходит понижение нормы прибыли и процента.

Предпринимательское общество, основанное на *самозанятости*, будет постепенно замещать коммерческое общество, основанное на *наемном труде* – так же, как в свое время коммерческое общество вытеснило традиционное общество, которое базировалось на *самообеспечении*. Самозанятость снимает противоречие между трудом и капиталом и возвращает самовоспроизводство в руки человека, но уже на иной ступени эволюции смыслов. Персонализация приводит к тому, что владение индивидуальным рабочим местом отделяется от собственности на общую инфраструктуру. Происходит *метафорическое* возвращение к тому состоянию, которое предшествовало капитализму, когда каждая семья обеспечивала саму себя. Традиционная семья в деревне жила благодаря натуральному хозяйству, то есть самообеспечению. Обычная семья в глобальном городке живет благодаря

самозанятости. Возвращение остается метафорическим. Авторы идей о «новом средневековье» не понимают (или делают вид, что не понимают), какая огромная пропасть лежит между традиционным и обычным обществами. Традиционное общество – общество сохи, рабства и страха перед всем новым. Обычное общество – это общество искусственного интеллекта, самоуправления и творчества.

### **3. Пределы обычного самовоспроизводства**

#### **Эсхатология прибавочной стоимости**

Эволюция предпринимательского общества начинается с относительно *небольшого* безусловного дохода и относительно *больших* усилий, которые нужно затрачивать для получения предпринимательского дохода. Как мы писали в главе 7, на первых порах безусловный доход оказывается ниже, чем уровень прожиточного минимума. В данном случае важен факт его введения и его рост – не только в расчете на одного человека, но и по отношению к предпринимательскому доходу. Конечным пунктом в эволюции общества предпринимателей является повышение безусловного дохода до такого размера, когда предпринимательский доход становится не нужен в принципе, поскольку безусловный доход покрывает



все потребности человека. Этот конечный пункт совпадает с тем моментом, когда прибавочная стоимость сводится к нулю, самозанятость превращается в самообеспечение, денежная оболочка деятельности спадает с нее.

Тенденция к понижению прибавочной стоимости ставит *первый предел* для обычного самовоспроизводства. Необходимая стоимость остается ниже добавленной под влиянием неопределенности: неполных и асимметричных знаний, взаимного непонимания и эгоизма, усталости и невнимательности, одним словом из-за того, что индивид не равен обществу-культуре по своим потребностям и способностям. В гипотетическом конечном пункте обычного самовоспроизводства необходимая и добавленная стоимости были бы равны друг другу, люди выполняли бы свои обязательства по отношению друг к другу без внешнего контроля, вели деятельность в меру своих способностей и брали бы по своим потребностям. Для социальных мечтателей совпадение добавленной и необходимой стоимостей давно стало желаемой целью и пределом всей эволюции общества-культуры. Мы называем этот конечный пункт *эсхатологическим пределом* прибавочной стоимости.

Прибавочная стоимость возникла тогда, когда возникла специализация, или разделение смыслов. Разделение смыслов ограничено размерами общества. Прибавочная стоимость растет до тех пор, пока растут размеры общества – за счет объединения изолированных общин в единое челове-

чество и за счет роста населения Земли. Завершение этих двух процессов приводит к тому, что рост сложности общества больше не может опережать рост сложности индивидов, исторический процесс разворачивается вспять: прибавочная стоимость снимается в порядке, обратном тому, в котором она складывалась:

- сначала снимается дивиденд, основанный на капиталистической частной собственности и купле-продаже труда;

- затем снимаются процент и рента, основанные на частном владении и политической собственности, на монополии экономической и политической власти;

- наконец, снимается предпринимательский доход, основанный на индивидуальном владении;

- в результате остается применение, с которого начиналась эволюция социально-культурного порядка; принципиальное отличие применения как *результата* эволюции порядка от того применения, с которого *начиналась* эта эволюция, состоит в сохранении главного достижения капиталистического общества-системы – связности человечества в единой распределенной сети общения.

Этот порядок снятия означает, что корпорации гибнут первыми, унося вместе с собой в могилу акционерный капитал, облигации и биржу ценных бумаг. На первом этапе персонализации наиболее сильный удар приходится по странам, порядок в которых основан на представительной демократии и номинальном капитале, на системе представитель-

ства и посредничества.

Вся человеческая *предыстория* основывалась на *общине* как единстве индивида и рода. *История общества* движется разрывом и противоречием между индивидом и родом. Достижение эсхатологического предела означает восстановление единства индивида и рода, возврат от общества к общине, устранение посредников между человеком *как индивидом* и тем же самым человеком – *как обществом*. Чтобы достичь эсхатологического предела, чтобы уравнивать сложность индивида со сложностью общества, необходимо устранить социальные категории, то есть *преодолеть разделение смыслов, снять разделение* труда, знаний и порядка. Маркс связывал это преодоление разрыва между индивидом и родом с отмиранием классового общества (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 42, с. 86, 116). Однако дело не сводится к классам. По существу, речь идет о возврате к натуральному хозяйству, хотя и на новом уровне.

Самообеспечение сокращает транзакционные издержки, оно позволяет наиболее быстро реагировать на изменение запросов. Современное общество, основанное на разделении труда, знаний и порядка, не может свести свою экономику к самообеспечению, оно нуждается в координации деятельности рыночным или иным способом. Минимизация капитала, приближение его к необходимому капиталу, дает индивиду производственные возможности, сравнимые с возможностями общества. Рано или поздно люди и их общины окажут-

ся способны обеспечивать себя сами, без чьего-либо посредничества, и только тогда стоимость и деньги потеряют свое значение. Решение задачи по переприсвоению, *обратному присвоению* капитала индивидами совпадает «с построением общества без денег и без государства, этих “отчужденных” образов всеобщности», достижением «подлинной *общественности* отношений человека к человеку – и предполагает устранение таких “вещных” посредников между человеком и человеком, как “деньги”, или как особые механизмы государственной власти – заменяемые организацией *самоуправления*» (Ильенков 1988, с. 109).

Стоимость как общественно необходимая масса смыслов существования и деньги как материальное выражение стоимости являются результатом складывания общественной необходимости – сначала в естественной (традиционной), а затем осознанной (рациональной) форме. Переход в царство свободы, то есть освобождение от общественной необходимости, устраняет основание для денег. Когда исчезнут деньги? Тогда, когда нематериальные ценности станут основным предметом потребления, а потребление материальных благ и услуг будет самоограничено людьми на таком уровне, на котором их потребление не будет приводить к конкуренции.

По мере развития общества предпринимателей деятельность человека все меньше зависит от капитала как противостоящей ему и господствующей над ним силы. Способности человека из *возможностей*, реализация которых зави-

сит от капитала, все больше становятся *действительностью*. Как мы видели в главе 5, необходимое предприятие – это предприятие, необходимое и достаточное для воспроизводства деятельной силы работника и его семьи. В перспективе посессия воссоединится с домашним хозяйством, люди вернутся к самообеспечению – на новом историческом уровне. Если бы человек (или, что то же самое, его семья или община) мог сам воспроизвести себя, то прибавочной стоимости и прибыли бы не было, энтропия индивида была бы равна энтропии общества-культуры. Чтобы это произошло, человек должен приобрести черты универсальности.

Если персонализация означает, что работник выходит за пределы узкой профессии и приобретает черты универсального работника, то это значит, что на смену специализации приходит генерализация, на смену специалистам приходят генералисты. Генерализация сопровождается универсализацией средств производства, прежде всего универсализацией науки как главного средства производства. Разделение наук является проявлением разделения смыслов. Однако дальнейшее развитие наук возможно только на пути их интеграции, а интеграция возможна только как *тройной синтез*, синтез наук о природе и культуре с философией и математикой. Такой синтез был бы необходимым условием для продолжения культурной эволюции, эволюции ноосферы, о которой писал Владимир Вернадский в своей работе «Научная мысль как планетное явление» (1938, опубликована в 1977):

«В последние тысячелетия наблюдается интенсивный рост влияния одного видového живого вещества – цивилизованного человечества – на изменение биосферы. Под влиянием научной мысли и человеческого труда биосфера переходит в новое состояние – *в ноосферу*. Человечество за кономерным движением, длившимся миллион – другой лет, со все усиливающимся в своем проявлении темпом, охватывает всю планету, выделяется, отходит от других живых организмов как новая небывалая геологическая сила. Со скоростью, с размножением, выражаемой геометрической прогрессией в ходе времени, создается этим путем в биосфере все растущее множество новых для нее косных природных тел и новых больших природных явлений. На наших глазах биосфера резко меняется. И едва ли может быть сомнение в том, что проявляющаяся этим путем ее перестройка научной мыслью через организованный человеческий труд не есть случайное явление, зависящее от воли человека, но есть стихийный природный процесс, корни которого лежат глубоко и подготавливались эволюционным процессом, длительность которого исчисляется сотнями миллионов лет» (Вернадский 1991, с. 20-21).

Универсализация средств производства началась с процесса обработки информации, но здесь она не заканчивается. Компьютер как универсальная машина для работы с *информацией* должен быть расширен до универсальной машины для работы с *энергией*. Робот должен быть способен брать

энергию из среды и выполнять неограниченный круг задач. Видимо, здесь необходима общая теория энтропии в естественных и социальных науках, которая будет объяснять информационные и энергетические явления на основании единого подхода. Общая теория энтропии станет основой для тройного синтеза наук, необходимого в условиях развития ИИ.

## **Общество людей и желающие машины**

*Второй предел* для обычного самовоспроизводства ставится развитием сильного ИИ. Наше исследование начиналось с людей как живого субъекта культуры и смыслов как ее возрастающей субстанции. Теперь же выросшие смыслы из субстанции культуры грозятся стать ее *субъектом*, а фантасты придумывают, как из людей можно сделать культурную *субстанцию*. В 2020-х годах даже самый изощренный искусственный интеллект еще не имеет потребностей и желаний, не может самостоятельно определять цели своего функционирования. Но ситуация может меняться. Вряд ли можно остановить эволюцию смыслов и развитие сильного ИИ. Стивен Хокинг говорил в 2017 году: «Джинн выпущен из бутылки. Нам нужно двигаться вперед в развитии искусственного интеллекта, но мы также должны помнить о его очень реальных опасностях. Я боюсь, что ИИ сможет полностью заменить людей. Если есть люди, кто разрабатывает компью-

терные вирусы, то кто-нибудь создаст ИИ, который воспроизводит самого себя. Это будет новая форма жизни, которая превзойдет людей».

Будучи способом человеческого самовоспроизводства, смыслы всегда отвечают человеческим потребностям и нормам, вырастающим из природы человека как животного и как социального существа. Поэтому линейной эволюции смыслов недостаточно, чтобы создать искусственного человека. Эволюция смыслов лишь накапливает информацию. Чтобы информация о сильном ИИ превратилась в событие сильного ИИ, необходим разрыв в эволюции, *необратимое усиление*. Такое усиление может быть произведено лишь на достаточной ступени сложности: «Действительно существенные и активные явления жизни и обучения начинаются лишь после того, как организм достиг некоторой критической ступени сложности: и хотя эта сложность, вероятно, достижима при помощи чисто технических, не очень трудных средств, тем не менее требуется предельное напряжение таких средств» (Винер 1958, с. 211).

Поскольку самовоспроизводство людей опосредуется возрастанием смыслов, а возрастание смыслов опосредуется самовоспроизводством людей, то в беспрестанно повторяющемся цикле взаимного воспроизводства теряются его начало и конец. Смыслы становятся средством воспроизводства людей, а люди – средством воспроизводства смыслов. Становится неясно, являются ли средства самовоспроизводства *на*



*самом деле* средствами для воспроизводства человека, или уже человек стал средством воспроизводства своих смыслов – в их облике искусственного разума.

С одной стороны, эволюция смыслов постепенно снимает *природные* ограничения с человеческого вида, создает человечество как сверхприродное явление. С другой стороны, теперь люди оказываются ограничены пределами смысла и *понимают* это. Выходя за пределы возможностей человеческого тела (создавая орудия труда и искусственное тело), люди не могут выйти за пределы смысла. Напротив, сам смысл грозит выйти за пределы человечества и образовать сферу сверхчеловеческого. В 1960-х годах Николай Амосов писал о проблемах, которые связаны с развитием искусственного интеллекта. Первая из них проявляется уже теперь, в 2020-х годах, на стадии слабого ИИ. Вторая проблема, видимо, станет актуальной позднее, по мере развития сильного ИИ:

«К сожалению, можно предположить и другие аспекты проблемы, которые нуждаются в обсуждении уже сейчас. Их по крайней мере две. Первое – ущерб человеку от внедрения искусственного разума в творчество. Не исключено, что придет время, и искусственный разум сможет не только конструировать машины, но писать стихи и музыку, открывать новые законы природы. Это повлечет за собой ослабление стимула творчества у людей. Вторая проблема состоит в превращении искусственного разума, действующего по программам человека, в личность, имеющую собственные интересы.

Я уже говорил о том, что нельзя выполнить разум без всяких чувств, так как они отражают степень эффективности в реализации поставленных целей. Минимальные чувства – добро и зло, приятное и неприятное. Этого уже достаточно, чтобы при наличии самоорганизации, то есть способности к созданию новых моделей, появились новые, производные чувства и новые, собственные цели деятельности. Личность тем и отличается от автомата, что имеет собственные интересы – потребности, цели, оценки. Искусственный разум неизбежно превратится в личность, как только у него будет воспроизведена самоорганизация» (Амосов 1969, с. 151-152).

Смысл оказывается благословением и вместе с тем проклятием. Без смысла нет человека. «Быть человеком – значит быть направленным не на себя, а на что-то иное ... означает быть обращенным к смыслу, требующему осуществления, и ценностям, требующим реализации. Это значит жить в поле напряжения, возникающего между полюсами реальности и идеалов, требующих материализации. Человек живет идеалами и ценностями» (Франкл 1990, с. 284-285). Казалось бы, человек и смысл образуют единство.

Но эволюция культуры переворачивает отношение между человеком и смыслом. Смысл грозит стать своей собственной целью – человеком, и даже сверхчеловеком, поскольку он направляется *на себя самого*. Очевидно, чтобы избежать этого, искусственный интеллект должен получить какой-то особенный, свой собственный смысл, и этим смыслом дол-

жен быть *человек*. Не называем ли мы это *любовь*?

Пока основной результат от попыток создать искусственный интеллект состоит в том, что люди все больше разбираются в том, как устроены они сами и их общество. Люди возвращаются от технологий к самим себе. Может быть, психология оказывается *самой важной* технологией? Как иначе решить проблемы человеческой жизни, порожденные развитием техники?

«Диссонансы современной жизни – в особенности все то, что связано с техникой в различных областях, и с одновременным недовольством техникой, – проистекают по большей части из того, что вещи становятся все более культивируемыми, тогда как человек все менее способен обрести совершенство субъективной жизни с помощью совершенствования объектов» (Зиммель 1996, с. 482).

Как показано в рассказе Эдварда Форстера «Машина останавливается», машина, то есть технология, ставшая независимой от человека, рано или поздно остановится, и тогда выживут только те, кто остались независимы от нее. Если нельзя остановить развитие технологий, то не пора ли задуматься о том, чтобы хотя бы замедлить их развитие? Возможно ли это? Думается, нет. Но от этой безысходности вопросов не становится меньше.

«Если бы мы просто использовали явления природы в необработанном виде, приводя в действие водяные колеса или приводя в движение парусные корабли, мы чувствовали

бы себя более комфортно с технологиями, и наше доверие и надежда были бы менее противоречивыми. Но теперь, с появлением генной инженерии, машинного интеллекта, бионики, климатической инженерии, мы начинаем использовать технологии – использовать природу – для непосредственного вмешательства в природу. А нашим внутренним приматам, живущим среди деревьев, трав и других животных, это кажется совершенно неестественным. Это подрывает наше глубокое доверие. Бессознательно мы реагируем на это разными способами. Обращаемся к традиции. Обращаемся к экологии. Мы прислушиваемся к семейным ценностям. Обращаемся к фундаментализму. Мы протестуем. За этими реакциями, оправданными или нет, стоят страхи. Мы боимся, что технология отделяет нас от природы, разрушает природу, разрушает нашу природу. Мы боимся феномена технологии, который не находится под нашим контролем. Мы боимся, что высвобождаем некое бестелесное действие, каким-то образом обретающее собственную жизнь и каким-то образом пытающееся контролировать нас. Мы боимся технологий как живых существ, которые принесут нам смерть. Не смерть небытия, а худшую смерть. Смерть, которая приходит с несвободой. Смерть воли» (Arthur 2011, p. 215).

Без смысла нет не только общества-культуры, но и личности человека. Ценность имеет то, что *проживается как личное*. Когда ценности отделяются от смысла жизни, они пустеют. «Ценность по видимости предполагает, что сообразу-

ющиеся с нею люди занимаются самым что ни на есть ценным; на самом деле ценность как раз и оказывается немощным и прохудившимся прикрытием для потерявшей объем и фон предметности сущего. Никто не умирает за голые ценности» (Хайдеггер 1993, с. 56). Попытка найти смысл жизни – это попытка найти цель в средстве достижения этой цели, попытка найти результат процесса в самом процессе, то есть такое же увлекательное бесконечное занятие, как и любая другая игра.

## Свобода или досуг

Пьер Розанваллон в своей работе «Утопический капитализм: история идеи рынка» (3-е издание, 1999) пишет, что Маркс отталкивался от понятия ограниченности ресурсов, чтобы показать, что развитие производительных сил позволит преодолеть эту ограниченность и достичь общества изобилия, в котором экономика как выбор между ограниченными ресурсами угаснет. На смену выбору технологий в рабочее время приходит выбор идей в свободное время:

«Экономика перестает существовать как отдельная *сфера* деятельности, теперь она становится просто индивидуальным и коллективным *действием*, имеющим целью сэкономить время труда, чтобы увеличить свободное время. Таким образом, значение экономики меняется, она становится средством развития индивидуальности, которая управля-

ет условиями собственной материальной жизни» (Розанваллон 2007, с. 206).

Ограниченность ресурсов, или, говоря обобщенно, *неопределенность*, можно преодолеть не только посредством более развитых производительных сил, но и посредством более скромных потребностей. «... Существуют два реальных пути к изобилию. Потребности можно “легко удовлетворять” либо много производя, либо немного желая» (Салинз 1999, с. 19).

Потребности складываются в отношениях между людьми. Аскетизм, приходящий на смену потребительству, приводит к тому, что материальное потребление более не подтверждает социальный статус. «Изобилие попросту выражает тот факт, что многообразие индивидов теперь проживается не как неравенство, а как различие. Умеренность и изобилие в этом смысле равнозначны» (Розанваллон 2007, с. 210). Когда люди находят средства для выражения своего статуса, не связанные с материальным потреблением, то реализуются две встречные тенденции: рост производительности и умерение материальных потребностей. Если мы соединим эти две тенденции вместе, то может оказаться, что эра изобилия отстоит от нас не так далеко, как кажется.

Достижение изобилия связано с идеализацией, то есть автоматизацией и развитием искусственного интеллекта, которые в свою очередь ставят множество вопросов. Нужны ли будут люди после того, как в производстве их заменят маши-

ны? Что будет с людьми, которых машины вытеснят из производства? Норберт Винер в своей «Кибернетике» (1948) писал:

«Первая промышленная революция – революция “темных сатанинских фабрик” – была обесценением человеческих рук вследствие конкуренции машин. Любая заработная плата, на которую мог бы прожить землекоп в Соединенных Штатах, будет слишком высока, чтобы ему конкурировать с экскаватором при выемке грунта. Современная промышленная революция должна обесценить человеческий мозг, по крайней мере в его наиболее простых и рутинных функциях. Разумеется, подобно тому как квалифицированный плотник, квалифицированный механик или квалифицированный портной пережили так или иначе первую промышленную революцию, квалифицированный ученый и квалифицированный администратор могут пережить и вторую. Но представим себе, что вторая революция завершена. Тогда средний человек со средними или еще меньшими способностями не сможет предложить для продажи ничего, за что стоило бы платить деньги. Выход один – построить общество, основанное на человеческих ценностях, отличных от купли-продажи. Для строительства такого общества потребуются большая подготовка и большая борьба, которая при благоприятных обстоятельствах может вестись в идейной плоскости, а в противном случае – кто знает как?» (Винер 1958, с. 44).

Казалось бы, всеобщая автоматизация и безусловный доход дают ответ на вопрос Винера. Однако возникает еще один вопрос: что будет для людей стимулом к саморазвитию, если исчезнет конкуренция за средства существования? Если человеческий труд вытесняется машинным, человек вытесняется машиной, то свобода воли человека замещается свободой машины. Участие человека в самовоспроизводстве является условием для контроля человека над собственной жизнью. Готовы ли люди обменять свою свободу на досуг под покровительством ИИ? Как побудить человека к саморазвитию в обществе изобилия?

Когда целью становится не развитие производительных сил, а развитие человека, история переходит из царства необходимости в царство свободы, снимается разрыв между индивидом и родом. На иллюстрации 5 в главе 4 мы показали, что превышение добавленной деятельности над необходимой, то есть прибавочную деятельность, нельзя свести лишь к прибавочному труду, к прибавочной стоимости. Чтобы индивид стал равен роду, недостаточно снять прибавочную стоимость. Для перехода в царство свободы необходимо снять всю прибавочную деятельность, то есть как *прибавочную стоимость*, так и *досуг*.

Дело состоит не в том, чтобы освободить как можно больше времени для «свободной игры физических и интеллектуальных сил», то есть не в увеличении доли свободного времени в индивидуальном бюджете времени, а в том, чтобы



*убрать границу* между рабочим и свободным временем, в том, чтобы все время жизни представляло собой *свободную игру* человеческих сил. Маркс считал основным условием для перехода в царство свободы сокращение рабочего дня (см. Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 25, ч. II, с. 386-387). Однако само по себе свободное время не означает свободы, оно может превращаться в бездумный досуг, в просмотр телесериалов. Свободное время – это прежде всего возможность для *самообеспечения*:

«... Чем больше у человека свободного времени, тем больше у него возможностей обеспечивать самого себя некоторыми услугами и производить для самого себя некоторое количество благ. Свободное время не может быть приравнено к досугу, оно есть прежде всего возможность свободно выбирать те или иные виды деятельности, совершаемые в своем собственном ритме. Именно таким образом каждый может уменьшить свою зависимость от рынка как общего пространства обмена. Таким образом, именно установление нового соотношения между оплачиваемой работой и общественной деятельностью, или между свободным и несвободным временем, является ключом к устойчивому ограничению пространства рынка. И напротив, расширение рынка неминуемо сопровождается сохранением устойчиво высокой доли несвободного времени» (Розанваллон 2007, с. 242).

Здесь нужно вернуться к вопросу, поставленному Кеньити Омаэ: что является богатством обычных обществ, об-

ществ со скромными желаниями? Является ли богатством досуг? Видимо, нет. Свободное время индивида само по себе не является богатством, если оно ничего не приносит ни индивиду, ни обществу. Обычное общество не является «царством бездельников»:

«Уничтожение труда не означает уничтожения всякой деятельности во имя основания царства бездельников, – напротив, это есть превращение деятельности в подлинно человеческую, поскольку уничтожение производственных отношений только и открывает простор для отношений человеческих. Известная со времен Сократа совместная деятельность по постижению Истины, утверждению Блага, сотворению Прекрасного – это воистину “дьявольски серьезное дело”, но это не есть труд» (Платонов 1989, с. 70).

*Саморазвитие* есть высшая форма самообеспечения. Когда «свободное развитие каждого есть условие для свободного развития всех», богатством становится время индивида, расходуемое на благо себя и общества. Граница между рабочим и свободным временем стирается: индивид делает то, что нужно ему и при этом востребовано другими. Добиться успеха можно только самому, время нужно на развитие себя и других.

«Ибо действительным богатством является развитая производительная сила всех индивидов. Тогда мерой богатства будет отнюдь уже не рабочее время, а свободное время ... Сбережение рабочего времени равносильно увеличению

свободного времени, т. е. времени для того полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда» (Маркс и Энгельс 1954-1981, т. 46, ч. II, с. 217, 221).

История общества ведет нас от царства необходимости к царству свободы, к миру, в котором социальные категории больше не стоят между личностью и обществом, в котором социальные, институциональные изменения прекращаются, все изменения сводятся к изменениям *личности*, изменениям *личных отношений*. Люди хотят приключений – физических, эмоциональных, интеллектуальных, хотят сами становиться лучше, хотят любви и дружбы.

«Говоря о теории исчезновения инвестиционных возможностей, мы упомянули о возможности такой ситуации, когда экономические потребности человечества удастся удовлетворить настолько полно, что стимулов развивать производство еще дальше практически не останется. Подобное состояние насыщения, несомненно, отстоит от нас еще очень далеко, даже если исходить из сложившейся структуры потребностей; а если учесть, что рост уровня жизни сопровождается автоматическим расширением этих потребностей и возникновением или созданием новых, то насыщение превращается в некое подобие бегущей мишени, особенно если к числу потребительских товаров мы относим досуг. Однако давайте все же рассмотрим такую возможность, предполагая,

хотя это еще менее правдоподобно, что методы производства достигли такой степени совершенства, которая не допускает дальнейшего их улучшения. Возникнет более или менее стационарное состояние. ... Предпринимателям нечем будет заняться. ... Иные, неэкономические дали станут увлекать умы и давать простор для приключений» (Шумпетер 2008, с. 511).

Сообщество людей и универсальных машин в глубинах космоса – это даже более увлекательная история, чем сообщество людей и лошадей на просторах степи. Если же и когда предпринимательство перестанет быть приключением, то, быть может, приключением станет поиск *смысла жизни* или, может быть, поиск того, что выходит *за пределы* человеческой жизни.

«Человеческий характер формировался в процессе его повседневного труда и под воздействием создаваемых им в этом процессе материальных ресурсов, причем в гораздо большей степени, чем под влиянием любых других факторов, исключая религиозные идеалы; двумя великими силами, формировавшими мировую историю, были религия и экономика» (Маршалл 2007, с. 59). «Автор этих очерков, несмотря на все свое карканье, все еще надеется и верит, что недалек тот день, когда экономическая проблема отойдет на второй план, где ей и место, а арена сердца и ума будет занята (или снова занята) нашими реальными проблемами – жизни и человеческих отношений, творчества, поступков и

религии» (Keynes 2012-2013, v. 9, p. xviii).

Поиски смысла жизни и поиски Бога – это вечное стремление человека к соединению двух начал своей природы, биологического и культурного. Эти поиски могут завершиться только тогда, когда разделение начал прекратится – в силу того, что одно из них возобладает, или возникнет такое их единство, которое мы пока даже не можем себе представить.

# Список литературы

Амосов, Н. М. 1969. *Искусственный разум*. Киев: Наукова Думка.

Аристотель. 1976-1983. *Сочинения*. 4 тома. М.: Мысль.

Арриги, Дж. 2006. *Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени*. М.: Издательский дом «Территория будущего».

Аузан, А. А. 2022. *Культурные коды экономики: Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа*. М.: Издательство АСТ.

Бир, С. 2009. *Мозг фирмы*. М.: Либрокком.

Бодрийяр, Ж. 2006. *Общество потребления. Его мифы и структуры*. М.: Республика, Культурная революция.

Ван Парайс, Ф. и Я. Вандерборхт. 2020. *Базовый доход. Радикальный проект для свободного общества и здоровой экономики*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Вебер, М. 1990. *Избранные произведения*. М.: Прогресс.

Веблен, Т. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.

Вернадский, В. И. 1991. *Научная мысль как планетное явление*. М.: Наука.

Винер, Н. 1958. *Кибернетика, или управление и связь в животном и машине*. М.: Советское радио.

Вирно, П. 2013. *Грамматика множества: к анализу форм современной жизни*. М.: Ад Маргинем.

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.

Горц, А. 2010. *Нематериальное. Знание, стоимость и капитал*. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики.

Гребер, Д. 2020. *Бредовая работа. Трактат о распространении бессмысленного труда*. М.: Ад Маргинем Пресс.

Данбар, Р. 2012. *Лабиринт случайных связей*. М.: Ломоносовъ.

Дойч, Д. 2014. *Начало бесконечности: Объяснения, которые меняют мир*. М.: Альпина нон-фикшн.

Друкер, П. Ф. 2004. *Энциклопедия менеджмента*. М.: Издательский дом «Вильямс».

Зиммель, Г. 1996. *Избранное. Том 1. Философия культуры*. М.: Юрист.

Ильенков, Э. В. 1988. Маркс и западный мир. *Вопросы философии* (10), 99-112.

Ильенков, Э. В. 2019-. *Собрание сочинений*. 10 томов. М.: Канон-Плюс.

Ильин, И. А. 2006. *Собрание сочинений: Справедливость или равенство?* М.: ПСТГУ.

Капица, С. П. 2009. *Общая теория роста человечества*. М.: ММВБ.

Касториадис, К. 2003. *Воображаемое установление общества*. М.: Гнозис, Логос.

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.

Келли, К. 2017. *Неизбежно. 12 технологических трендов, которые определяют наше будущее*. М.: Манн, Иванов и Фербер.

Койл, Д. 2016. *ВВП: Краткая история, рассказанная с пиететом*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Кузнец, С. 2004. Современный экономический рост: результаты исследований и размышления. В Фетисов, Г. Г. и А. Г. Худокормов (ред.) *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. Том V. Кн. 1. С. 106-123.

Ливи Баччи, М. 2010. *Демографическая история Европы*. СПб.: Александрия.

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.

Месуди, А. 2019. *Культурная эволюция. Как теория Дар-*



*вина может пролить свет на человеческую культуру и объединить социальные науки.* М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.

Миланович, Б. 2022. *Капитализм и ничего больше: будущее системы, которая правит миром.* М.: Издательство Института Гайдара.

Мэддисон, Э. 2012. *Контуры мировой экономики в 1-2030 гг. Очерки по макроэкономической истории.* М.: Изд. Института Гайдара.

Найт, Ф. 2003. *Риск, неопределенность и прибыль.* М.: Дело.

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.

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.

Олсон, М. 2012. *Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры.* М.: Новое издательство.

Пикетти, Т. 2015. *Капитал в XXI веке.* М.: Ад Маргинем.  
Платон. 1990-1994. *Собрание сочинений.* 4 тома. М.: Мысль.

Платонов, С. 1989. *После коммунизма: Книга, не предназначенная для печати*. М.: Молодая гвардия.

Познер, Э. А. и Э. Г. Вейл. 2018. Собственность – всего лишь другое название монополии. *Актуальные проблемы экономики и права*. 12 (2), 334-384.

Поланьи, К. 2014. *Великая трансформация: политические 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.

*Пора предпринимать? Мониторинг 1992–2022*. ВЦИОМ. 09.11.2022. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/pora-predprinimat-monitoring-1992-2022>.

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.

Салинз, М. 1999. *Экономика каменного века*. М.: ОГИ.

Смил, В. 2020. *Энергия и цивилизация*. М.: Эксмо. Оригинал: Smil, V. 2017. *Energy and civilization: a history*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Стиглиц, Дж. 2020. *Люди, власть и прибыль: Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства*. М.: Альпина Паблишер.

Стиглиц, Дж., Сен, А. и Ж.-П. Фитусси. 2016. *Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? До-*

клад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса. М.: Изд-во Института Гайдара.

Стэндинг, Г. 2014. *Прекариат: новый опасный класс*. М.: Ад Маргинем Пресс.

Талеб, Н. 2020. Нассим Талеб – РБК: «Я вижу угрозу серьезнее пандемии». <https://pro.rbc.ru/demo/5e998c119a7947697d5cb9d9>.

Тоффлер, Э. 1999. *Третья волна*. М.: АСТ.

Франкл, В. 1990. *Человек в поисках смысла*. М.: Прогресс.

Хайдеггер, М. 1993. *Время и бытие: Статьи и выступления*. М.: Республика.

Хайек, Ф. А. 1992. *Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма*. М.: Новости.

Хайек, Ф. А. 2005. *Дорога к рабству*. М.: Новое издательство.

Циолковский, К. Э. 2004. *Космическая философия*. М.: Сфера.

Шумпетер, Й. А. 2008. *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия*. М.: Эксмо.

Элиас, Н. 2001. *Общество индивидов*. М.: Праксис.

Юнус, М. 2019. Мухаммад Юнус – РБК: «Работать на других – противоестественно». <https://pro.rbc.ru/news/5d1c7dce9a7947460e7380bb>.

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. *Поче-*

*му 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.

Audretsch, D. B. 2007. *The Entrepreneurial Society.* N. Y.: Oxford University Press.

Boulding, K. 1985. *The World as a Total System.* Sage Publications.

Bricker, D. and J. Ibbitson. 2019. *Empty Planet: The Shock of Global Population Decline.* N. Y.: Crown.

Bröckling, U. 2015. *The Entrepreneurial Self: Fabricating a New Type of Subject.* SAGE Publications.

Collier, P. 2018. *The Future of Capitalism: Facing the New Anxieties.* HarperCollins. Русский перевод: Коллиер, П. 2021. *Будущее капитализма.* М.: Издательство Института Гайдара.

Cowen, T. 2023. *AI Could Spell the End of Big Business.* [https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2023-04-26/ai-could-spell-the-end-of-big-business.](https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2023-04-26/ai-could-spell-the-end-of-big-business)

Goodhart, C. and M. Pradhan. 2020. *The Great Demographic Reversal: Ageing Societies, Waning Inequality, and an Inflation Revival.* Palgrave Macmillan.

Hardt, M. and A. Negri. 2017. *Assembly.* N. Y.: Oxford University Press.

Haskel, J. and S. Westlake. 2018. *Capitalism Without Capital: The Rise of the Intangible Economy.* Princeton and Oxford:

Princeton University Press.

Henrich, J. 2016. *The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*. Princeton & Oxford: Princeton University Press.

Hirsch, F. 2005. *Social Limits to Growth*. Revised Edition. Routledge.

Horkheimer, M. 1970. „Was wir ‚Sinn‘ nennen, wird verschwinden“. *Der Spiegel*. Nr 1-2, 79-84.

Jones, B. 2009. The Burden of Knowledge and the “Death of the Renaissance Man”: Is Innovation Getting Harder? *The Review of Economic Studies*. 76 (1), 283-317.

Keynes, J. M. 2012-2013. *The Collected Writings*. 30 volumes. Cambridge University Press.

Lane, R. E. 1978. Interpersonal Relations and Leadership in a “Cold Society”. *Comparative Politics* 10 (4). 443-459.

Lerner, A. 1972. The Economics and Politics of Consumer Sovereignty. *The American Economic Review* 62 (1/2), 258-266.

Lorusso, S. 2019. *Entrepreariat: Everyone Is an Entrepreneur. Nobody Is Safe*. Onomatopee 170.

Minsky, M. 2006. *The Emotion Machine: Commonsense Thinking, Artificial Intelligence, and the Future of the Human Mind*. N. Y.: Simon & Schuster.

Moravec, H. 1988. *Mind Children: The Future of Robot and Human Intelligence*. Harvard University Press.

Page, S. E. 2009. *Understanding Complexity*. Course

Guidebook. Retrieved from [www.thegreatcourses.com](http://www.thegreatcourses.com).

Pearl, J. and D. Mackenzie. 2018. *The Book of Why: The New Science of Cause and Effect*. N. Y.: Basic Books. Русский перевод: Перл, Д. и Д. Маккензи. 2022. *Думай «почему?»». Причина и следствие как ключ к мышлению*. М.: Издательство АСТ.

Posner, E. A. and E. G. Weyl. 2018. *Radical Markets: Uprooting Capitalism and Democracy for a Just Society*. Princeton & Oxford: Princeton University Press.

Röpke, W. 1960. *A Humane Economy: The Social Framework of the Free Market*. Chicago: Henry Regnery Company.

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.

Szostak, N., Wasik, S. and J. Blazewicz. 2016. Hypercycle. *PLoS Computational Biology*. 12 (4): e1004853.

Tainter, J. A. 1988. *The Collapse of Complex Societies*. Cambridge University Press.

*Untapped Potential. Entrepreneurialism in Inflationary Times*. July 2022. Retrieved from <https://www.ipsos.com/en-us/news-polls/untapped-potential-entrepreneurialism-in-inflationary-times>.

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.