

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РОССИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Саймон Кларк

Уорвик (Великобритания)

Классовая структура России в переходный период - это не просто социологическая проблема. Она имеет решающее значение для оценки настоящих и будущих политических изменений в России, в частности - для перспектив движения рабочего класса. Является ли переходный период фундаментальным изменением в классовом характере российского общества, настоящей социальной революцией или же это просто изменение в формах классового господства? Имеют ли эти изменения решающее значение для рабочего класса или же это значение относительно мало? Чтобы ответить на этот вопрос, прежде всего мы должны пересмотреть классовый характер общества государственного социализма.

Классовый характер “государственного социализма”

Те, кто считает, что Советский Союз был капиталистическим государством, рассматривают процесс перехода как относительно гладкое скольжение от государственного капитализма к частному капитализму, в ходе которого номенклатура должна просто присвоить государственную собственность, превратив ее в частную, - без каких-либо существенных изменений в социальных отношениях производства. С этой точки зрения, конфликты внутри правящего класса между государственными и частными капиталистами имеют небольшое значение для российских рабочих, чьей задачей остается организация движения с целью противостояния капиталу во всех его формах. Тем не менее с этой точки зрения следует приветствовать и защищать достижения демократизации, сопровождавшие свержение советской системы, поскольку они дают рабочему классу возможность развиваться в качестве независимой социальной и политической силы.

Для тех, кто считает, что Советский Союз был социалистическим, переходный период затрагивает разрушение социалистической системы внешней силой международного капитализма и внутренними капиталистическими агентами, узурпирующими власть денег и государства, использующими их с целью уничтожения дос-

тижений социализма и сводящими массу населения к объектам капиталистической эксплуатации в рамках мировой капиталистической системы. С этой точки зрения, конфликты, окружавшие этот переход, породили внутреннюю правящую страту, которая, пусть и не вполне полно, представляла интересы рабочего класса в борьбе с международным капиталом, с новым классом капиталистов и его неолиберальными идеологами. Первоочередной задачей рабочего движения должна быть защита достижений социализма путем поддержания консервативной оппозиции неолиберальной реформе.

Для тех же, кто полагает, что Советский Союз был “дегенеративным государством рабочих” или *sui generis* формой классового правления, переход означает трансформацию в капиталистический класс бюрократической административной страты, правившей прежде посредством монополизации государственной власти. Это означает не просто узурпацию этой стратой государственной власти, что было достигнуто в 1920-е гг., а трансформацию социальных отношений производства. С этой точки зрения, конфликты внутри правящей страты касаются трансформации рабочего класса из класса, чье подчиненное положение поддерживается путем политических репрессий, в класс, чье подчиненное положение поддерживается формированием резервной армии труда и подчинения производства закону стоимости. Хотя ни одна фракция не представляет интересов рабочего класса, конфликты внутри правящей страты имеют для него огромное значение, поскольку они направлены на изменение формы классового правления. Поэтому основным вопросом для рабочего класса является не то, чью сторону в конфликте поддерживать, а то, как он может использовать эту раздробленность правящей страты, чтобы дать путь демократическому социализму.

Эта статья строится на утверждении, что Советский Союз не был ни государственно-капиталистическим, ни социалистическим, а представлял собой *sui generis* форму классового господства, точный характер которого необходимо определить. Основная причина того, почему система пришла к кризису, заключается в достижении ею своего исторического предела и невозможности дальнейшего воспроизводства условий правления эксплуатирующего класса. Следовательно, эксплуатирующий класс начал изменять условия своего правления посредством изменения социальных отношений производства.

Хотя кризис советской системы и был вызван стремлением перестроить систему сверху, он был определен специфическим характером социальных отношений производства, на которых эта система строилась, и разрешить его можно было только путем трансформации этих социальных отношений. В то время как политические и идеологические формы старой системы классового правления в значительной степени разрушились, социальные отношения производства, на которые она опиралась, были лишь едва затронуты.

Соответственно, рабочий класс, как и в начале кризиса, остается не историческим деятелем, а фундаментальным барьером на пути укрепления условий правления эксплуатирующего класса. Это означает, что мы не можем предположить исход этого исторического процесса, если за точку отсчета мы берем посылку, что Россия сейчас на пути к капитализму. Хотя такой переход и возможен, он - лишь вероятный результат предстоящих сражений. Пройдет еще немало времени, прежде чем решится судьба этой системы, и все еще может измениться.

Были ли

Советский Союз

капиталистическим

?

Мысль о том, что Советский Союз был в некотором роде обществом государственного капитализма, популярна среди многих марксистских сект на Западе, равно как и практически среди всех буржуазных комментаторов, для кого “капитализм” и “социализм” - не более чем разновидности “индустриального общества”, причем первый основывается на индивидуальной свободе и частной собственности, а второй - на тоталитаризме и государственной собственности. Здесь у меня нет цели вдаваться во все тонкости этого анализа, и я остановлюсь лишь на самом главном.

Вряд ли можно сомневаться, что Советский Союз был, как и капитализм, системой, основанной на эксплуатации одного класса другим; класс непосредственных производителей был отделен от непосредственного владения средствами производства и, следовательно, был вынужден трудиться в качестве наемных работников. Такая система не вписывается ни в один из докапиталистических способов производства, определенных Марксом: это не форма рабовладельческого способа производства, хотя в ней и присутствовали элементы рабства; это и не феодальный способ производства, хотя в нем и были квазифеодальные формы эксплуатации; это также и не азиатский способ производства, хотя он и подчинялся бюрократическому классу. Однако это не означает, что методом исключения мы можем определить его как капиталистический. Для того чтобы определить систему как капиталистическую, не достаточно ни классовой эксплуатации, ни отделения непосредственных производителей от средств производства, ни даже всепоглощающего характера наемного труда.

Отличительной чертой капиталистического способа производства является подчинение общественного производства расширенному воспроизводству капитала. Капитал - это не вещь, а социальное отношение. Это не просто деньги, а “стоимость в движении”. Расширенное воспроизводство капитала - это расширенное воспроизводство стоимости посредством производства и присвоения прибавочной стоимости. Это предполагает, с одной стороны, что производство осуществляется на основе частного присвоения результатов общественного производства, а с другой, что общественный характер

производства навязывается частному производителю через подчинение производства закону стоимости. Решающий вопрос в случае с Советским Союзом - было ли подчинено общественное производство закону стоимости.

По мнению теоретиков государственного капитализма, советская экономика всегда подчинялась международному действию закона стоимости, так что настоящая попытка встроить Советский Союз (или его бывшие республики и регионы) в мировую экономику - лишь официальное признание того, что было всегда, а также замена бюрократически проводившихся ограничений такими же ограничениями, но уже навязываемыми экономическими средствами. Советский капиталистический волк просто скидывает свою овечью шкуру.

Однако внешняя торговля - это та сфера экономической деятельности, которую советское правительство всегда стремилось держать под жестким централизованным административным контролем, в корне пресекая развитие любых других параллельных экономических механизмов. Государственная монополия на внешнюю торговлю сложилась сразу же после революции и не ослабилась даже в период НЭПа. Более того, первоочередной задачей такой жесткой монополии являлось обеспечить то, чтобы цены на внутреннем рынке были полностью изолированы от движений цен на мировом рынке, чтобы национальная экономика была отделена от влияния мирового рынка и, в частности, от международного действия закона стоимости. Международные экономические связи Советского Союза не определялись международным действием закона стоимости, а жестко подчинялись плану.

Советская система основывалась на наемном труде, но ни в коем случае - не на социальных отношениях капиталистического производства. Хотя система в целом и могла подвергаться международному действию закона стоимости, советские предприятия однозначно не подчинялись ни закону стоимости, ни производству и присвоению прибавочной стоимости. Это выражалось в немонетарном по своей сути характере экономических операций.

Советские предприятия работали в соответствии с планом, согласованным с центром. Хотя обмен товарами между предприятиями и принимал форму купли-продажи - в том смысле, что осуществлялись соответствующие денежные операции - такие операции носили формальный характер, поскольку все переводы, по крайней мере, в принципе, регулировались планом, и деньги были только расчетной денежной единицей, которую невозможно было обратить в наличность. Сальдо банковских счетов предприятий, независимо от дефицита или кредита платежного баланса, было одинаково номинальным. Лишь выплата заработной платы предполагала передачу покупательной способности, однако предприятие было жестко ограничено в сумме, которую оно могло выплатить из фонда заработной платы в качестве зарплаты, в то время как наличие

товаров и услуг, многие из которых предоставлялись непосредственно предприятием, ограничивало способность рабочих их купить. Хотя государственный банк и министерство финансов строго следили за финансовыми операциями, деньги не играли решающей роли ни в производстве, ни в воспроизводстве, и нет такой ситуации, применительно к которой можно было бы сказать, что в Советском Союзе деньги выступали как всеобщий эквивалент.

Технически и политически было чрезвычайно трудно осуществлять регулирование цен на практике, поэтому в системе возникали денежные дисбалансы, устранявшиеся при помощи налогов, сборов и субсидий. Такие дисбалансы могут выглядеть, как несоответствие доходов и расходов, однако в большинстве своем они являлись не более чем случайным результатом административного ценообразования. Аналогично, операции между потребителями и предприятиями не регулировались законом стоимости, что порождало пресловутый потребительский дефицит, поскольку ненужные товары оставались непроданными, а нужных хронически не хватало, и равновесие смещалось в сторону денег.

По существу советская система была договорной системой распределения ресурсов между предприятиями и министерствами, причем требование увеличить прибыль спускалось из Политбюро ЦК КПСС и вовсе не обязательно соотносилось с производственными возможностями системы. Эта система подчинялась не экономической рациональности, а политической власти и политическим приоритетам в борьбе за извлечение прибавочного продукта. В результате не было тенденции к тому, чтобы товары производились и циркулировали на основе превращения их в продукты абстрактного труда; напротив, существовало огромное несоответствие между интенсивностью труда и степенью эксплуатации в разных отраслях производства, на разных предприятиях и даже внутри предприятий. Независимо от стараний плановиков ввести элементы экономической рациональности, система советского планирования всегда основывалась на производстве и циркуляции потребительных стоимостей. Прибыль не принимала форму ни прибавочной стоимости, ни недифференцированного прибавочного труда, он становился неким набором потребительских стоимостей, первоочередному производству которых подчинялась вся система в целом.

То, что советская система не подвергалась действию закона стоимости, доказывает также и отсутствие резервной армии труда, лишавшее эксплуатирующий класс главного оружия, доступного капиталисту, стремящемуся ограничить заработную плату рамками расширенного воспроизводства капитала и обеспечить подчинение работника капиталу в процессе производства. Отсутствие резервной армии труда имело важные последствия для социальных отношений, сохранявших подчиненное положение работника в сфере производства.

То, что советской системой управлял не закон стоимости, и, соответственно, то, что деньги не играли решающей роли в системе общественного производства, означало, что ни в какой ситуации деньги не могли выступать как независимая форма стоимости, следовательно, не было и основы, на которой общественная собственность могла бы принять форму независимой капиталистической частной собственности. По отношению к своим средствам производства предприятие имело права пользователя, однако средства производства не функционировали как капитал. Предприятие получало прибыль (или несло убытки), но эта прибыль имела лишь чисто формальное значение и не являлась результатом самовозрастания капитала. Переприсвоение остаточной прибыли государством было просто бухгалтерским упражнением, хотя предприятия его таковым и не считали.

Для марксистов и буржуазных теоретиков государственного капитализма это лишь демонстрирует, насколько деформированной была советская капиталистическая система, и причина иррациональности заключалась, по их мнению, в неудачной попытке перенять действие закона стоимости. Плановые показатели, сколь бы сложными они ни были, - лишь жалкие заменители абстрактной универсальности денег, а отсутствие частной собственности уничтожает мотивацию, отделяя вложенный труд от вознаграждения. Однако это утверждение, сначала противостоявшее меркантилизму Адама Смита, строится на универсальности капиталистической рациональности, сводя всякую социальную формацию к капитализму, деформированному человеческой слабостью, жадностью и невежеством (Clarke 1991). Это не помогает нам понять особую рациональность советской системы.

Чтобы постичь особенность социальных отношений производства при советской системе, что было бы залогом понимания динамики изменений, недостаточно остановиться на уровне абстрактных утверждений общего характера. Мы должны проникнуть в “нутро” производства, заострив внимание на отличительных чертах советского предприятия и, в частности, на отношениях, при помощи которых сохраняется подчинение труда производству прибавочной стоимости - то есть на том, что Майкл Буравой называет “социальными отношениями производства” (Burawoy 1985).

***Особенность
советских
производственных
отношений***

Советское предприятие значительно отличалось от капиталистического предприятия. Оно производило не для рынка, а для плана, что диктовало не производство прибавочной стоимости, а выдачу некоего набора потребительских стоимостей на основе некоего количества рабочей силы и набора производственных ресурсов. Аналогично, хотя рабочая сила покупалась и продавалась, она не воспроизводилась как товар. При отсутствии резервной

армии труда зарплата не устанавливалась рынком, а определялась планом. Воспроизводство рабочей силы осуществлялось не путем покупки товаров свободным работником, а прежде всего путем распределения потребительных стоимостей на предприятии. Таким образом, предприятие было не просто единицей производства, но оно также имело и непосредственное значение для обеспечения воспроизводства рабочей силы - путем контролирования всех сторон жизни рабочих, а также через огромное количество связанных с этим социальных и защитных функций.

С капиталистической точки зрения, советское предприятие кажется поразительно иррациональным (равно как и с социалистической точки зрения таковым кажется капитализм), однако в контексте советской системы эксплуатации оно имело свою особую рациональность. Пороки системы произрастали не из “социалистических” особенностей коллективной собственности и центрального планирования и не были непредвиденным результатом некоей стратегии планирования. Они являлись результатом особой формы эксплуатации, в которой правящая страта, находившаяся в центре, стремилась извлечь прибавочный продукт посредством поддержания контроля за снабжением. Хронический дефицит рабочей силы и средств производства не был результатом неправильного центрального планирования, он порождался самоукреплявшимся положением контроля из центра как основы системы эксплуатации.

Советская система больше походила на феодальную систему натуральных поборов, нежели на капиталистическую систему производства прибавочной стоимости или на социалистическую систему центрального планирования. Система присвоения прибавочного продукта основывалась прежде всего на контроле Центра над распределением производственных ресурсов - точно так же, как феодальная эксплуатация основывалась на контроле доступа к земле (или “азиатская” эксплуатация основывалась на контроле за водными ресурсами). Если бы не было повсеместных перебоев со снабжением, разрушились бы и средства, при помощи которых Центр сохранял свой контроль. Таким образом, повальный дефицит поставок являлся фундаментом, на котором покоилась зависимость предприятий от центра.

Политбюро и армия определяли набор потребительных стоимостей, требуемых в качестве прибавочного продукта, а Госплан превращал все это в “план”, пытаясь путем переговоров с министерствами и предприятиями соотнести непомерно высокие требования Политбюро с производственными возможностями системы. Система присвоения прибавочного продукта принимала впоследствии форму сделки по поводу ресурсов, заключаемой между предприятиями и министерствами, причем министерства использовали свой контроль над поставками для того, чтобы заставить предприятия производить прибавочный продукт, требуемый от них Центром, а предприятия, в свою очередь, пользовались потребностью мини-

стерства в этом продукте, чтобы добиться выгодного для предприятия размещения дефицитных ресурсов. Основной задачей администрации предприятия было принять план и выполнить его, а основным препятствием на пути к этой цели был дефицит трудовых ресурсов и средств производства. Даже если согласно плану ресурсов предоставлялось достаточно, получить их было проблемой.

Когда же план был уже утвержден, а ресурсы получены, управленческий персонал предприятия все равно был вынужден заставлять работников производить товары, требуемые от предприятия Центром. Для западного наблюдателя это парадокс: русские рабочие сильны в том, что управленцы не могут им навязать трудовую дисциплину и вынуждены идти на уступки для возможности совместных действий, слабость же их заключается в том, что они раздроблены и не имеют средств для коллективного сопротивления - больше нигде в мире рабочие не могут уволить директора, и больше нигде в мире рабочие не работают, не получая по полгода зарплаты.

Этот парадокс возникает, поскольку слишком велико наше желание взглянуть на советский процесс труда с капиталистической точки зрения. Мы исходим из того, что советские управленцы имеют те же подспудные интересы и стремления, что и капиталистические менеджеры: контролировать процесс труда с целью рационализации и интенсификации труда. Если же они этого не делают, мы заключаем, что это причина этому - сила рабочих. Однако советские управленцы не заинтересованы в контроле за процессом производства, за исключением контроля над объемами производства (и в военной промышленности, возможно, за качеством). При капиталистической системе подчинение производства закону стоимости заставляет капиталиста все глубже проникать в процесс производства, чтобы минимизировать затраты рабочего времени. А при советской системе на управленца нет такого рода давления. С одной стороны, иррациональность системы планирования означает, что главным препятствием на пути выполнения плана являются поставки комплектующих и материалов, а не неподатливость рабочей силы, так что первоочередная задача администрации - обеспечение поставок. С другой же стороны, администрации много проще сражаться с министерством за снижение плана (а начальнику цеха - за ресурсы), представлять неверные цифры или заставлять рабочих трудиться более интенсивно, чем непосредственно контролировать процесс производства.

При советской системе основным препятствием в производстве было не сопротивление рабочих, а проблема поставок, именно ей прежде всего и занимался управленческий персонал предприятия, вплоть до уровня цеха. Основным препятствием в производстве в России сегодня также является не сопротивление рабочих, а сбыт продукции, так что капитализм в России все еще означает коммерческую деятельность и не проникает (как должен бы, по вашему

мнению) в цех, чтобы заставить рабочих производить прибавочную стоимость. Если требуется уменьшить затраты, сокращается количество рабочей силы и снижается зарплата, реорганизации же производства с тем, чтобы учредить над ним более жесткий управленческий контроль, не происходит, еще меньше при этом вкладывается средств в новые производственные технологии. Следовательно, при советской системе администрация предприятия имела поразительно мало контроля над процессом производства, так же мало контроля она имеет и сейчас.

Контроль рабочих и контроль над рабочими при советской системе производства

То, что советские рабочие имели высокую степень контроля за процессом производства, не означает, что они имели силу. Рабочие могли пытаться сбросить гнет индивидуальными способами - в форме текучести, алкоголизма, плохой “дисциплины” и “мотивации”, однако возможностей для коллективного сопротивления у них было мало. Более того, они, хотя и имели значительный контроль за процессом производства, не могли контролировать объемы производства и размер оплаты их труда.

Советские рабочие имели высокий уровень контроля над производством не потому, что они вышли победителями из битвы за захват контроля у управленцев, а потому, что им была дана большая ответственность, чтобы они выполняли свои обязанности. Дело не столько в том, что они успешно противостояли попыткам подчинить производство управленческому контролю, сколько в том, что управленцы таких попыток не делали.

Этим объясняется типичное отношение рабочих к их линейным руководителям. Рабочие охотно принимали господствующее положение мастеров и начальника цеха, объем власти которого определялся сверху. Хороший начальник защищал свой цех, обеспечивал поставки, не стремился выжать из рабочих все и перевыполнить план, чтобы добиться собственного продвижения, был справедлив при распределении взысканий и поощрений. Рабочие в этом случае были заодно со своим начальником: они вместе соревновались с другими цехами и боролись с администрацией. Причиной своего угнетенного положения рабочие считали систему, которой они были не в силах противостоять, а не ее агентов, и связывали свое относительное благополучие или беды с личными качествами начальника. Таким образом, рабочие во многом сами способствовали своей эксплуатации, а классовый конфликт смещался и растворялся в индивидуальных и групповых конфликтах в рамках иерархической структуры. Эта иерархическая структура существовала не только на уровне управления предприятием, но и на уровне различных категорий рабочих: рабочие основного производства, вспомогательные

и подсобные рабочие, мужчины и женщины, старые и молодые - так что рабочие были не однородной массой, а четко распределялись в рамках иерархической структуры по роду занятий, что являлось основой дробления рабочего класса, а также каналов трудоустройства и мобильности, находившихся в значительной степени под контролем управленцев. Низшие ряды рабочей силы, армия неквалифицированных вспомогательных и подсобных рабочих, резервы сельскохозяйственного труда и труд в непромышленной сфере по сути выполняли функцию “внутренней резервной армии труда”, дисциплинировавшей более привилегированных работников, игравших решающую роль в производстве. Внутренняя резервная армия труда выполняла ряд различных функций. Во-первых, она поставляла работников, которых в случае необходимости можно было сместить - временно или навсегда. Во-вторых, она оказывала дисциплинирующий эффект на более привилегированных рабочих и служила для них ориентиром. В-третьих, она позволяла предприятию предлагать рабочие места престарелым работникам или инвалидам, которые больше не могли заниматься производительным трудом. В-четвертых, она включала в себя много хорошо оплачиваемых должностей, не требовавших большого труда (особенно это касалось администрации), которыми можно было наградить привилегированных работников (или их родственников). В-пятых, она обеспечивала политический противовес внутри предприятия стремлениям производственных рабочих и, следовательно, являлась политической опорой администрации. Эти функции внутренней резервной армии труда стали особенно важны с внедрением механизации и растущей зависимостью от умений и энергии “ключевых” работников производственной сферы в постсталинский период.

При сдельной оплате труда мастер и начальник цеха имеют огромный контроль над заработком отдельного работника или бригады. Привилегированных рабочих можно поставить на лучшие машины, они могут пользоваться преимуществами при распределении поставок, им даются работы с заниженными нормативами - таким образом они могут получать большие премии. Менее сговорчивых рабочих можно таким же образом дискриминировать, урезая их заработки. В результате внутри каждой страты рабочей силы складывалась четкая иерархия рабочих, при этом привилегии распределялись и взыскания налагались на личной и индивидуальной основе линейными руководителями, что приводило к дроблению рабочих и подрывало солидарность рабочей группы, выстраивая внутри нее иерархические отношения.

Такая система контроля порождала конфликты в рамках системы сдельной оплаты труда, хотя эти конфликты были чаще всего индивидуализированными и личными, связанными с распределением работы и очередностью при уходе за оборудованием и его ремонте, а также с распределением ресурсов; все это скорее разделяло,

чем сближало рабочих. Введенная с конца 1970-х бригадная система, основанная на коллективной сдельной оплате, частично имела целью перенести ответственность за трудовую дисциплину на самих рабочих и однозначно была эффективной при подчинении отдельного рабочего коллективной дисциплине бригады. Это, однако, также означало, что если конфликт все-таки возникал, он был много более опасным по причине своего коллективного характера.

Дискреционный контроль над заработком, осуществлявшийся через распределение работы и ресурсов, в значительной степени усиливался дискриминирующим распределением льгот, товаров и услуг. Социальные функции предприятия можно представить как одно из наиболее выдающихся достижений социализма, и, конечно же, советские рабочие считали само собой разумеющимся щедрое социальное обеспечение. С другой стороны, они также усиливают зависимость рабочего от предприятия. Более того, неравное распределение товаров и услуг является чрезвычайно мощным орудием контролирования рабочих, систематически оно и использовалось как таковое.

Отличительная черта советского предприятия отражена в его идеологическом образе, характеризующем его не как экономическую единицу, а как “трудовой коллектив”. Этот образ приобретал все большее значение по мере распада административно-командной системы, в рамках которой трудовой коллектив предприятия был лишь частью превосходящего его по размерам целого.

Именно трудовой коллектив возникает и воспроизводится в результате своей деятельности на предприятии (и именно трудовой коллектив является основным претендентом на права собственника в процессе приватизации). Это означает, что достижения предприятия измерялись не деньгами и не просто произведенными тоннами, а размером, образованием и квалификацией рабочей силы, количеством построенных домов, подшефных детских садов и т. д., именно они определяли образ советского предприятия и достижения социализма.

Согласно идеологическому образу, производство подчинялась нуждам трудового коллектива. В действительности же нужды трудового коллектива были подчинены нуждам производства и присвоения прибавочного продукта и определялись потребностью поддерживать расширенное воспроизводство коллективного производителя как объекта эксплуатации. Это подчинение пронизывало всю систему, начиная от Центра, где ЦК КПСС выражал устремления рабочего класса как целого, и кончая предприятием и цехом, куда эти устремления передавались в виде плановых показателей и использовались как средство дисциплинирования и контролирования рабочей силы. Фетишизированная форма, в которой социальный характер человеческого труда противостоял отдельным рабочим в виде трудового коллектива как отчужденного объекта, которому подчинялась трудовая деятельность, в некотором смысле был

государственно-социалистическим эквивалентом капиталистического отчуждения труда в фетишизированной форме товара.

Образ предприятия как трудового коллектива - это идеологическая фикция, прикрывающая тот факт, что единственное, чего предприятие вынести не может, - это коллективная организация его работников. Тем не менее эта выдумка пользуется влиянием: именно от лица трудового коллектива администрация управляет предприятием и навязывает свои интересы вышестоящим органам, именно от лица трудового коллектива отдельные рабочие подчиняются власти управленцев. Не какой-либо коллективный орган, а директор предприятия олицетворяет трудовой коллектив, и, действительно, судьба предприятия в борьбе за ресурсы зависела более всего от личности и связей директора.

**Фундаментальное
противоречие
советской системы**

Советская система общественного производства больше походила на феодальный, чем на капиталистический способ производства, поскольку

производство и присвоение прибавочного продукта были самостоятельными процессами, даже вступавшими в конфликт друг с другом. Система регулировалась прежде всего посредством централизованного контроля за ресурсами, в том числе за деньгами, которые шли на выплату зарплаты, за распределением работ, и именно это являлось предметом переговоров не только между предприятием и министерством, но также и на самом предприятии между администрацией и начальниками цехов, между начальниками цехов и мастерами и бригадирами, и даже между бригадирами и отдельными рабочими. Договорной характер распределения не являлся искажением рациональной системы планирования, а находился в самом центре иррациональной системы присвоения прибавочного продукта, развившейся на основе особых социальных отношений производства, в рамках которых правящий класс не мог установить свой непосредственный контроль за производством прибавочного продукта (в соответствии с чисто формальным помещением труда ниже капитала, характерным для ранних стадий капиталистического развития).

Иррациональность системы скрывается в противоречии, возникающем между производством и присвоением. Развитие производительных сил сдерживалось эксплуатирующими социальными отношениями производства, это и являлось специфичным противоречием, способствовавшим краху административно-командной системы. Централизованный контроль и расположение прибавочного продукта в руках непроизводительного правящего слоя означали, что производители были заинтересованы не в максимизации, а в минимизации производимого ими прибавочного продукта. Поскольку ни рабочий, ни предприятие, ни объединение, ни даже министерство не имели никаких прав на производимый прибавочный продукт, они

могли лишь распоряжаться ресурсами по своему усмотрению, взвинчивая стоимость производства, и защищаться от вымогательств правящего слоя, скрывая свой производственный потенциал. Не только рабочие пассивно сопротивлялись требованиям, навязываемым им эксплуатирующим классом; такое сопротивление пронизывало всю систему сверху донизу.

Единственным способом для правящей страты преодолеть это сопротивление было внедрение параллельной цепи управления в виде партии, КГБ и профсоюза, причем каждый из этих институтов предполагал обеспечение того, чтобы при изымании растущего прибавочного продукта интересы правящего слоя стояли выше всех местных и отраслевых интересов. Однако эти институты не могли существовать независимо от системы, в которой они должны были занимать прочное место для претворения в жизнь своих задач, поэтому они также становились препятствием на пути любой попытки трансформировать систему сверху.

В результате система “планирования” оставалась на примитивном уровне “планирования от достигнутого”, когда цели устанавливались на основе последнего выполнения плана с небольшой поправкой на производственные возможности и далее искажались произвольными требованиями текущих политических приоритетов. Короче говоря, система была волюнтаристской, и навязываемые производителям требования в ней выдвигались не на основе производственных возможностей, а на основе потребности в прибавочном продукте в форме некоего набора потребительных стоимостей, определяемого требованиями военных и капризами Политбюро.

Это фундаментальное противоречие определяло также и специфичную форму, в которой классовый конфликт превращался в конфликт по поводу распределения ресурсов в иерархической структуре патронажа и зависимости. Цеховые интересы рабочих представляли прежде всего линейные руководители, а их требования передавались через административные структуры. Таким образом, конфликт между рабочими и управлением проявлялся в форме конфликта в рамках администрации предприятия (это может быть конфликт между фракциями внутри администрации, или же между представителями различных цехов и профессиональных групп, или же, если недовольство было всеобщим и подхватывалось генеральным директором при переговорах с вышестоящими органами, между администрацией (иногда в союзнчестве с другими предприятиями или местными политическими органами) и вышестоящими структурами. Следовательно, проявление и разрешение конфликта между рабочими и управлением, было тесно связано с конфликтом внутри администрации и административно-командной системы. Это поддерживало по сути бюрократическую патерналистскую систему разрешения конфликтов, основанную на исключении любых форм независимого рабочего представительства.

В результате отдельные рабочие и бригады боролись за ресурсы внутри цеха и объединялись вокруг начальника цеха в борьбе за ресурсы внутри предприятия. Предприятия сражались за ресурсы с министерством и объединялись в борьбе против других министерств. Единство системы как целого зависело от способности центра сохранять максимальный контроль над распределением ресурсов, но в то же время именно этот централизованный контроль над распределением являлся главным препятствием на пути расширенного воспроизводства системы. Именно это противоречие предопределило то, что попытка Горбачева реформировать систему неизбежно привела к разрушению последней, поскольку утрата контроля над производством привела к утрате жизненно важного для системы контроля над ресурсами.

**Кризис и
трансформация
советской системы**

Иррациональность советской экономической системы происходила не вследствие “отставания” социальных отношений производства от развития производительных сил, а вследствие фундаментального противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Советский способ производства основывался на принудительном изъятии абсолютного прибавочного продукта у непосредственных производителей. Система могла работать до тех пор, пока можно было заставить массу населения выносить бремя ее неэффективности. Экономический рост достигался не увеличением производительности, а увеличением усилий, что обеспечивалось силой в сочетании с увещеваниями, и увеличением вложений, оплачиваемых чудовищной эксплуатацией массы рабочего класса, а более всего работников, занятых в сельском хозяйстве, и женщин. Воспроизводству системы постоянно грозило появление диспропорций, однако основные диспропорции компенсировались постоянными пересмотрами плана, его штурмами и кампаниями по борьбе с дефицитом, а также при помощи внешней торговли; менее же значительные промахи заполнялись черным рынком или путем сохранения больших запасов и достижения самодостаточности.

Между тем мы не можем объяснять кризис советской системы только ее экономической иррациональностью. Система не удовлетворяла потребности советских людей в 1980-е годы так же, как она не удовлетворяла их и в 1930-е, она и строилась не для удовлетворения этих потребностей, а для удовлетворения политических потребностей номенклатуры. Если в конце 1980-х система достигла наконец предела, произошло это потому, что иррациональность перестала удовлетворять эти политические потребности. Она пришла к кризису потому, что механизмы, в течение почти шестидесяти лет поддерживавшие в движении эту гротескно репрессивную, эксплуататорскую и неэффективную систему, изнашивались.

Показатели роста советской экономики падали, начиная с 1960-х, и к концу 1970-х наступил застой. Это означало остановку медленного, но верного улучшения жизненных стандартов, которым правящий слой оправдывал свое правление. Самого по себе застоя было, однако, недостаточно, чтобы вызвать кризис. Хотя подъем “Солидарности” в Польше поначалу и вызвал опасения советского руководства, что советские рабочие последуют примеру поляков, ничто не показывало беспокойства народа перед лицом застоя и падения жизненных стандартов. Ни коим образом не угрожал застой и роскошной жизни номенклатуры, потреблявшей лишь малую толику прибавочного продукта, присваиваемого в административно-командной системе. Главная опасность заключалась в политической и военной позиции Советского Союза в качестве мировой силы. Именно отчаянная попытка удержать эту позицию превратила застой в кризис. Именно требования военной экономики грозили гражданской экономике крахом. Глубина кризиса лишь показала реальную ситуацию, когда уже нельзя было и дальше сохранять обособленное положение военно-промышленного сектора от иррациональности системы в целом. Последний удар системе был нанесен развитием кризисных тенденций глобального капитализма, поскольку условия международной торговли, на которую Советский Союз все более полагался в стремлении сгладить свои растущие диспропорции, в конце 1980-х резко ухудшились.

Главная проблема, вставшая перед Горбачевым (так же, как она прежде стояла перед Хрущевым), заключалась в том, что он хотел изменить условия производства прибавочного продукта путем изменения способа его присвоения. Основой системы присвоения прибавочного продукта был централизованный контроль над ресурсами (supplies), сохранявший зависимое положение предприятий. Это замечательно - попытаться освободить развитие производительных сил, сорвав с системы покровы и предоставив предприятиям свободу преследования собственных интересов, однако сделать это означало разрушить воспроизводство системы производства и эксплуатации, уничтожив элемент регулирования иррациональной экономики, контроль над которой давал центру средства присвоения прибавочного продукта и, следовательно, воспроизводства его правления. Поэтому тенденции кризиса советской системы проявились как тенденции кризиса распределения, а не кризиса производства, как при капиталистической системе.

Крах системы присвоения прибавочного продукта и дезинтеграция системы распределения не ведет ни к каким фундаментальным переменам в социальных отношениях производства. В капиталистическом обществе производство и присвоение прибавочной стоимости - две стороны одного и того же процесса, так что капиталист может преодолеть кризис присвоения прибавочной стоимости, только изменив условия производства. Как раз потому, что советской системе не хватало такой динамики, и случилось, что ее кризис

постепенно и неуклонно углублялся, не давая выхода никаким восстанавливающим силам.

Попытки реформировать систему сверху, чтобы увеличить степень эксплуатации, вскрыли существовавшее противоречие между ролью коллективного работника как непосредственного производителя и ролью коллективного работника как объекта эксплуатации. Однако это противоречие проявилось не прямо, в виде классовой поляризации и осознанной классовой борьбы, а (как и при кризисе феодализма) в виде продолжавшейся дезинтеграции системы, поскольку подчиненные слои стремились использовать недовольство народа для достижения собственной независимости от тех, кто наверху, как средство преследования собственных интересов в борьбе за распределение ресурсов. Борьба за сохранение независимости предприятия от министерской системы была представлена как борьба трудового коллектива, который обычно олицетворял директор предприятия, за сохранение для себя всех плодов своего труда.

Тесная связь политических и экономических аспектов системы эксплуатации и отделение борьбы за распределение прибавочного продукта от условий его производства означали, что кризис советской системы непременно превращался в политический кризис и принимал форму дезинтеграции механизмов централизованного политического и административного контроля над распределением. Таким образом, перестройка означала политический кризис классового господства, а не появление нового капиталистического класса и не проявление какой-либо подспудной трансформации социальных отношений советского производства. И перестройка, и неолиберальный проект реформ - это попытки разрешить кризис государства, к которому привел кризис системы эксплуатации, трансформировав сверху систему присвоения прибавочного продукта, это две ступени попытки заменить прямое присвоение потребительных стоимостей государством через систему планирования налоговым присвоением государством прибавочного продукта в денежной форме. Именно этот императив и был движущей силой реформы на всех ее ступенях. Переход от одной фазы к другой означал, таким образом, не фундаментальное изменение в сражающихся классовых силах, а изменение стратегии, навязанное правящей страте крахом советской системы. Переход к рыночной экономике и подчинение предприятий производству стоимости и присвоению прибавочной стоимости были вызваны не появляющимся капиталистическим классом, а требованиями бюрократизированной политической страты.

Программа перестройки зависела от сильного государства, которое могло бы навязывать новые формы централизованного регулирования на развалинах старых. Но в то же время государство не могло избавиться от воздействия разрушения прежнего способа присвоения прибавочного продукта, от которого зависела его мате-

риальная и политическая сила. Сила государства рушилась так же стремительно, как и орудия централизованного контроля. Программа “перехода к рыночной экономике” была не столько последовательной программой реформы сверху, сколько признанием того, что система распалась на части под давлением снизу. В этом смысле риторика перехода всегда отставала от действительности распада.

Кризис государственного социализма и появление капиталистического класса

Оглядываясь назад, мы можем однозначно утверждать, что советскую систему нельзя было перестроить сверху, поскольку реформы постепенно подтачивали систему классового правления, при помощи которой они реализовались. Процесс реформ ослабил власть министерств и уничтожил координацию плана, не поставив ничего взамен. По мере того как экономическая координация рушилась, министерства не могли больше гарантировать поставок и предприятия все более заинтересованно смотрели на новые коммерческие структуры. Давление инфляции усилило привлекательность продаж по проторыночным каналам, что еще более подорвало координацию системы централизованного распределения и усилило требования либерализации со стороны предприятий.

Крах централизованной системы распределения привел к появлению капиталистических посредников, которые могли облегчить циркуляцию денег и реализацию продукта. Эта капиталистическая система торговли и финансов развивалась на базе тех индивидов и институтов, которые выполняли посреднические функции при системе государственного социализма: тех, кто занимал позиции в структурах государственного снабжения, и тех, кто незаконно или полузаконно действовал в целях сглаживания дефицитов государственной системы. Эти капиталисты были не конкурирующими пионерами в классическом понимании капиталистического развития, а индивидами, занявшими выгодные ниши в государственной системе присвоения и сохранявшими свои возможности, укрепляя монопольные привилегии и права. Это определило взаимовыгодные отношения, сложившиеся между новыми капиталистами и правящей бюрократически-административной стратой. Это лишь усугубило кризис государства, поскольку все большая часть прибавочного продукта уходила по коммерческим, финансовым и государственным каналам на частное потребление и на накопление частных состояний. В то же время возможность получать прибыль от перераспределения прибавочного продукта при помощи монопольных прав препятствовала возможности получать прибыль от реинвестирования прибавочного продукта в трансформацию условий производства.

Программа приватизации затрагивала и приватизацию системы присвоения прибавочного продукта, и как таковая она являлась условием для частного присвоения прибавочного продукта через коммерческие и финансовые каналы, однако эта программа не создавала условий для трансформации социальных отношений производства. Крах административно-командной системы не упразднил или не изменил отчужденного характера общественного труда. Социальные отношения на советском предприятии остались во многом нетронутыми, причем администрация предприятия действовала от лица трудового коллектива и ради него. Однако администрация предприятия подвергалась нападкам как изнутри, так и снаружи. Изнутри сами рабочие начали сомневаться в праве администрации действовать от их имени. Снаружи либеральные реформаторы стремились трансформировать предприятие, подчинив его закону стоимости. Разрушение административно-командной системы постепенно привело к классовой борьбе по поводу трансформации социальных отношений производства.

Эти нападки изнутри и снаружи поставили администрацию предприятия в очень уязвимое положение. Директора предприятий были готовы из кожи вон лезть, чтобы воспользоваться новыми коммерческими возможностями, открываемыми перед ними развитием рынка, однако совсем другое дело - противостоять трудовому коллективу в случае финансовых неурядиц. При административно-командной системе директор был обязан своей позицией министерству и партии, однако, когда эти бастионы системы рухнули, он лишился внешней гарантии того, что удержится на этом посту. Поэтому директор был вынужден обращаться за поддержкой к трудовому коллективу, используя свое традиционное патерналистское положение. Именно на уровне предприятия произошли распад и трансформация системы, достигшей своих пределов, поскольку директора предприятий делали все, что могли, для сохранения существовавших социальных отношений производства, на которых основывалась их сила и держалась их власть. Соответственно, советское предприятие оказалось скалой, о которую разбилась либеральная программа: хотя распад административно-командной системы и вел к быстрому развитию рыночных отношений между предприятиями, директора предприятий делали все, что было в их силах, чтобы помешать развивавшемуся рынку разрушить социальные отношения производства на предприятии, обращаясь при этом за поддержкой к трудовому коллективу, чьи общие интересы они, по их словам, представляли.

Существовавшая на предприятии форма социальных отношений производства определила и характер, и границы независимости организации рабочих при падении советской системы. Независимая организация рабочих угрожала не только личной власти начальника цеха или директора предприятия, но также и иерархическим структурам власти и фрагментарности рабочей силы, на которой

основывалась власть правящей страты. Поэтому всегда существовала тенденция к тому, что зарождающийся классовый конфликт сместится и поглотится существующими структурами власти, поскольку мастера, начальники цехов, директора или посторонние политические деятели объявляли себя защитниками рабочих, представляющими в существующих структурах власти их справедливые требования.

Смещение и растворение классового конфликта при советской системе производственных отношений являлись главным препятствием на пути любой попытки сформировать независимую организацию рабочего класса как основу для независимого классового сознания. Однако такие формы конфликта также имели тенденцию жестко ограничивать степень, в которой промышленная номенклатура могла пытаться превратиться в капиталистический класс, поскольку любое открытое противостояние рабочей силе сразу же подрывало фундамент управленческой власти, приводя к появлению конкурентов в борьбе за власть внутри иерархии, которые называли себя защитниками интересов коллектива. Таким образом, классовая борьба по поводу развития социальных отношений производства появилась не сразу, а сложилась в отдельных конфликтах внутри политических, административных и управленческих структур власти. Дилемма, вставшая перед правящей стратой, заключалась в том, что эти структуры были как средством, при помощи которого поддерживалось господство правящей страты над рабочим классом, так и основным препятствием на пути трансформации этой власти: от власти, основанной на патримониальном господстве, к власти, основанной на капиталистической эксплуатации.

Очутившись перед этим препятствием в виде социальных отношений производства, директор предприятия видел перед собой три пути. Первый - сражаться за ресурсы традиционными способами, пытаясь получить их по политическим каналам. Второй - занять место в новых монопольных структурах распределения при рыночной экономике. Третий - покинуть поле битвы. За последние десять лет равновесие между этими тремя путями сдвинулось от первого к третьему. Охвативший государство бюджетный кризис означал, что имеющиеся для распределения ресурсы сократились практически до нуля. Распад административно-командной системы и приватизация трудовыми коллективами предприятий по остаточной стоимости позволяли директорам получать прибыль для себя и для трудового коллектива, сдавая в аренду и распродавая фонды предприятия, которые приобретались без наценок: сначала землю и здания, сырье и производимый продукт, затем акции, приобретенные путем приватизации. Этот процесс способствовал сколачиванию частных состояний и позволял выжить предприятию и трудовому коллективу - ценой стремительного разрушения условий их воспроизводства. На этом этапе многие директора предпочли удалиться со нажитыми состояниями или же попытаться найти более спокойное место.

Продажа акций ведет к настоящей приватизации предприятий, поскольку они попадают к банкам и новым коммерческим структурам. Однако подчинение предприятия капиталу все еще не является условием настоящего покорения процесса труда, подчинения трудового коллектива производству и присвоению прибавочной стоимости. Капиталистические собственники купили предприятие по минимальной цене не как фундамент для производства прибавочной стоимости, а чтобы обеспечить себе более прочную основу для присвоения прибыли через коммерческое и финансовое посредничество, используя политический вес предприятия и его контроль за ресурсами. Их преимущество перед прежними директорами предприятий заключается в том, что они считают себя в состоянии минимизировать неизбежные затраты, поскольку ощущают себя свободными от патерналистских обязанностей прежнего директора и, следовательно, надеются усилить эксплуатацию рабочей силы путем ее сокращения, урезания зарплаты и отказа от соцкультбыта. Таким образом, новые капиталисты все еще стремятся отделить доход от природных ресурсов, их переработки и транспортировки, а также связанных с ними торговли и финансов.

Заключение:

Есть ли у России

**капиталистическое
будущее?**

Мировой исторический опыт показывает, что разрушение некапиталистических способов производства под воздействием подталкивающего давления глобализации капиталистического накопления в целом не является условием их трансформации и внедрения в мировое производство прибавочной стоимости. Африка, Азия и Латинская Америка замусорены отходами прошедших кризисов глобального капиталистического перенакопления. Нет оснований для того, чтобы у России была другая судьба. Государственный социализм сам был результатом попытки сохранить российский производственный потенциал, отделив его в первые десятилетия этого века от мирового капитализма, пережившего капиталистический кризис перенакопления, чтобы не устоять перед кризисными тенденциями мирового капитализма в последние два десятилетия. Процесс “структурного приспособления”, который переживает Россия, без сомнения, приведет к поглощению определенных отраслей производства, прежде всего добычи и переработки сырья и связанной с этим финансовой и коммерческой деятельности, мировым производством и присвоением прибавочной стоимости, а также к образованию компрадорского капиталистического класса, занимающегося всеми этими видами деятельности со своими зарубежными партнерами, однако тенденция к перенакоплению и неровному развитию капитала в мировом масштабе означает, что в капиталистической системе вряд ли найдется место для традиционных умений, способностей и производственного потенциала массы российского населения.

В то же время стойкость советских социальных отношений производства означает продолжающееся разделение и раздробление рабочего класса, усиленное сегодня угрозой безработицы и пауперизации. Развитие сознательного рабочего класса в капиталистическом обществе было чрезвычайно запоздалым и трудным ответом на условия капиталистической эксплуатации. Было бы слишком оптимистично ожидать, что в России появится сознательный рабочий класс, когда тот рабочий класс, что уже имеется, стоит перед капиталистическим кризисом, не развив еще своих сил в ответ на капиталистическое производство. Таким образом, вывод - пусть и пессимистичный, зато реалистичный - заключается в том, что российский рабочий класс и впредь будет играть вспомогательную роль в отдельных конфликтах внутри правящей страты, а эти конфликты и впредь будут по поводу распределения прибавочного продукта, а не его производства.

Пер. с английского М.Добряковой