

© 2021

Михаил Корнилов

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва)

(e-mail: kornilov6547@mail.ru)

Алексей Корнилов

соискатель степени кандидата экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Департамент экономической теории (Москва)

(e-mail: lyokha74@mail.ru)

НОВОЕ В ПОДХОДАХ К ПРЕКАРИЗАЦИИ УМСТВЕННОГО ТРУДА В УСЛОВИЯХ ТОРЖЕСТВА НЕОФЕОДАЛЬНОГО СТРОЯ

В статье исследуется парадоксальный феномен роста занятости в крупнейших высокотехнологичных компаниях на фоне экономической стагнации и массовых увольнений в других секторах. Опираясь на ряд авторитетных источников, авторы приходят к выводу об имитационном характере некоторых индикаторов и предлагает собственное видение происходящих глубоких изменений социальных систем и их экономической основы в развитых странах.

Ключевые слова: мартышкин труд, прекаризация, неофеодализм, бюрократия, имитация бурной деятельности, зомби-капитализм, зомби-экономика, бесприбыльный капитализм, цифровая революция, хайп.

DOI: 10.31857/S020736760014259-3

В научно-исследовательской среде нарастает понимание бессмысленности значительной части выполняемой работы и возмущение её бесполезностью. Раздутый документооборот в сущности никак не связан с реально проводимой работой, многотомные отчёты о НИР не имеют практического значения, многие управленческие новации спорны или заведомо бессмысленны.

Возмущение это, впрочем, редко выливается во что-то конструктивное, какую-то системную критику. Стараясь избежать когнитивного диссонанса, мы спешим убедить самих себя в том, что выпавший на нашу долю опыт участия в управленческом маразме — это не более чем пережиток прошлого, или все несуразности носят сугубо частный и локальный характер, не свидетельствуют о несостоятельности научно-технологической деятельности в целом.

В конце концов, однако, нашёлся человек, который не просто решился концептуально осмыслить сложившуюся ситуацию, но и показать её принципиальную суть. Это американский исследователь Дэвид Гребер, профессор Лондонской школы экономики, этнограф по основной академической специальности и человек крайне левых убеждений.

В 2013 г. он поставил вопрос: почему автоматизация и порождённый ею рост производительности труда, вместо того чтобы привести к сокращению рабочего дня до 15 часов — как это ещё в 1930 г. предсказывал Дж. Кейнс¹, — только увеличила загруженность лиц наёмного труда? И случайно ли, что постиндустриальная занятость, вроде бы неплохо оплачиваемая, на деле слишком часто принимает какие-то уродливые формы, становясь «...настолько бессмысленной, ненужной или просто вредной, что работник, ею занятый, хотя и считает своим долгом об этом помалкивать, но всё равно не может смириться с тем, что тратит на неё свою жизнь?» К 2018 г. эти идеи были изложены в книге, получившей эффектное название «Теория мартышкина труда»².

Исследовав релевантные первичные источники по социологии труда, Д. Гребер пришёл к выводу, что на рубеже 2000 и 2010 гг. в Великобритании около 40% занятых считали свою работу совершенно бесполезной, а в материковых странах Старой Европы, в Канаде и Австралии этот показатель колебался в районе отметки в 50%. При этом динамика во всех случаях была устойчиво восходящей³.

В поисках истоков описываемого явления Д. Гребер подробнейшим образом исследует эволюцию трудовой этики со времён господства традиционного общества — с преобладанием чисто природных циклов кратковременной концентрации усилий и компенсаторной релаксации — через эпоху первоначального накопления к индустриальной революции с её потогонной системой и низведением человека до роли второстепенного элемента машинного производства. При этом ценности господствующего класса «золотого века капитализма» принимаются за данность, принципиально неизменную и господствующую до настоящего времени.

В самых общих чертах Д. Гребер видит в настоящее время источник повсеместности «мартышкина труда» в целенаправленном смещении норм трудового права и религиозных догм, не утратившем актуальности и в XXI веке. Придавая труду сверхценностное значение для лиц наёмного труда, капиталисты таким образом вполне осознанно создавали для себя инструмент психологической манипуляции, облегчавший, с одной стороны, извлечение прибавочной стоимости, а с другой — затруднявший самоорганизацию рабочего класса. Получилось нечто вроде культивирования психической патологии: мазохической потребности изнурять себя трудом, одновременно садистски наказывая

¹ Keynes, John Maynard. Economic Possibilities for our Grandchildren / Essays in Persuasion // New York: Harcourt Brace. 1932. P. 358–373.

² Оригинальное её английское название: Bullshit Jobs: A Theory — едва ли может быть адекватно переведено без привлечения ненормативной лексики, тогда как его русский перевод, предложенный издательством Ad Marginem в 2020 г.: «Бредовая работа. Трактат о распространении бессмысленного труда» — представляется недостаточно точным, не отвечая авторской дефиниции «мартышкина труда».

³ Graeber, David. Bullshit Jobs: A Theory // New York: Simon & Schuster. 2018. P. 50–51.

(себя же) за малейший простой и «халяву». И ровно в этом то качестве современный, постиндустриальный капитализм использует «мартышкин труд» в отношении растущего как снежный ком сословия прекариата.⁴ Так или иначе, речь идёт о «глубоком, системном психологическом насилии», оставляющем «шрам на нашей коллективной душе».

Отдавая дань своей базовой, этнографической подготовке, Д. Гребер подробнейшим образом описывает различные формы «мартышкиной» занятости, специфику соответствующего поведения — как по месту «работы», так и в более широком социальном контексте. Основных типов совершенно бессмысленных работ он выделяет пять:

- «шестёрки» — те, благодаря кому начальство испытывает чувство собственной важности: различные консьержи, девочки на ресепшене, длинноногие личные помощницы, не способные самостоятельно поменять индивидуальные настройки у компьютера и т.д. В былые времена похожую роль при вельможах играли ливрейные лакеи;

- «решальщики вопросов» — занимающие штатные единицы, так или иначе навязанные извне, и занятые исключительно взаимодействием с коллегами из смежных организаций или профильных контролирующих органов; сюда входят пиарщики, юрисконсульты, «секретчики» и т.д.;

- «те ещё умельцы» — те, кому поручено сглаживать остроту проблем, которые в принципе можно было бы решить раз и навсегда, например, обеспечивать работу некондиционного оборудования или пиратского программного обеспечения, принимать претензии клиентов и т.д.;

- «мартышки чистопородные» — те, кто развивает бурную деятельность, не имеющую, однако, в конечном итоге никакого практического выхода, тем более — с точки зрения профильных задач организации. Речь идёт о различных штатных психологах, социологах и консультантах, организаторах различных опросов, журналистах корпоративных изданий, сотрудниках корпоративного контроля;

- «смотрящие» — те, кто управляет первыми четырьмя категориями или придумывает дополнительную работу тем, кому не хватает жизненного опыта всегда казаться занятыми до предела. Это — различные менеджеры среднего звена и прочий административный персонал в своё время собиравшийся «надсмотрщиками».

Уделяет Д. Гребер внимание и различным переходным формам между главными типами занятых «мартышкиным трудом» — а также и присутствию последнего как элемента в функционале должностей, общественного значения совершенно не лишённых.

⁴ Прекариат - класс социально неустроенных людей, не имеющих полной гарантированной занятости. Его составляют работники с временной или частичной занятостью, которая носит постоянный и устойчивый характер.

Отмечает он и явный параллелизм экспоненциального роста бессмысленной занятости среди «белых воротничков» с почти столь же стремительным распространением «трудовой бедности» среди остатков традиционного рабочего класса. Пытаясь свести оба эти феномена к единой причине, Д. Гребер, в частности, указывает на тот парадоксальный факт, что основная масса «мартышкина труда» концентрируется отнюдь не в государственном секторе, но в частном. То есть именно там, где подобному явлению, казалось бы, и вообще не может быть места, — учитывая фактор перманентной рыночной конкуренции. Д. Гребер, однако, никакого особенного противоречия здесь не видит. Современный («постиндустриальный») капитализм, по его мнению, уже совершенно трансформировался в некое новое издание феодального строя («технократический (нео)феодализм»). Экспансия финансового сектора вообще и акционерных форм организации бизнеса в частности лишили собственников капитала управленческих функций, породив своеобразную квази-рыночную бюрократию. Эта последняя, в свою очередь, под влиянием глобализации и размывания границ между традиционными властными институтами и руководством транснациональных корпораций, совершенно слилась с управленцами публичного сектора в единую суперэлитарную касту, для которой контроль за движением глобальных финансовых потоков служит таким же источником ренты, как рэкет производителей материальных благ для феодалов Высокого Средневековья. Как следствие, руководство всех сколь-нибудь значительных акторов современного рынка более не связано императивом извлечения коммерческой выгоды. Платят за их ошибки всё равно номинальные владельцы бизнеса, в крайнем случае, если задействовать схемы различных вариантов банкротства — широкие массы налогоплательщиков. Вознаграждение же они назначают себе сами — если надо, привлекая для этого даже заимствованные средства. А «зона безразличия» у современных корпораций благодаря тотальной олигополизации рынка настолько велика, что позволяет совершенно безнаказанно раздувать штаты в масштабах, которые средневековым баронам даже не снились. В результате в кадровой политике начинают доминировать чисто паркинсоновские принципы: чем больше у тебя сотрудников, тем большую долю в корпоративном бюджете ты можешь потребовать на следующем заседании совета директоров. А чем эту ораву занять? — ну пусть сами что-нибудь придумают ...

Насколько все эти рассуждения Д. Гребера верны, можно, конечно, спорить, но, по крайней мере, им нельзя отказать во внутренней логичности. Есть, однако, в его книге один существенный момент, который так до конца и остается не прояснённым. Речь идёт — или точнее должна бы идти — о том, почему большинство примеров «мартышкина труда», которыми оперирует автор, заимствованы из научно-технологического сектора: из деятельности университетов, исследовательских или высокотехнологичных венчурных

структур? Каким образом и за счёт каких ресурсов бессмысленная занятость может поддерживаться в сфере, предельно некоммерческой по самой своей природе? Ведь именно в сфере исследований и разработок конечная продукция тем более ценна, чем меньше поддаются прогнозу её свойства, так что рыночную стоимость она приобретает не сразу и лишь по мере утраты специфических конкурентных преимуществ (новизны), а издержки на её создание можно в сколько-нибудь разумные сроки «отбить» только при очень большом везении.

Это тем более странно, что в другой своей книге «Утопия правил. О технологиях, глупости и тайном обаянии бюрократии»⁵ (2015), содержательно во многом перекликающейся с «Мартышкиным трудом», Д. Гребер подробно исследует роль неофеодальной технократии в видимом замедлении технического прогресса в последней четверти XX — начале XXI вв. и смещение его фокуса в сферу цифровых технологий. Для нового правящего класса ценность этих последних состоит в первую очередь в качественно новых возможностях, которые они открывают в сфере социального контроля: «Информационные технологии облегчили переток капитала в финансовый сектор, тем самым еще больше загнав рабочих в долги и одновременно позволив работодателям создавать новые «гибкие» режимы работы, разрушавшие традиционные гарантии занятости и ведущие к значительному удлинению рабочего дня практически для всех слоев населения. Наряду с трансграничным экспортом традиционных фабричных рабочих мест (аутсорсингом) это привело к разгрому профсоюзного движения, чем, в свою очередь, была уничтожена всякая возможность эффективной самозащиты интересов рабочего класса»⁶. Однако важнейшее достижение цифровой революции лежит в совершенно иной плоскости: правящая олигархия получила в своё распоряжение технические средства, позволяющие придавать любым симулякрам степень наглядности, сравнимую и даже большую, чем у непосредственно наблюдаемой реальности. В полном объёме, однако, роль, которую «цифра» сыграла в победном шествии технократического неофеодализма и особенно обусловленной им тривиализации задач научного поиска, Д. Гребер, кажется, до конца даже сам не понял. Поэтому и счёл непропорциональную концентрацию «мартышкина труда» в наукоёмких секторах обстоятельством случайным или малозначительным.

Так или иначе, но идеи Д. Гребера для мейнстрима мировой общественной мысли оказались слишком радикальными. Поэтому их предпочли просто не заметить: сколько-нибудь развёрнутые рецензии на обе книги Д. Гребера позволили себе дать только авторы, успевшие смириться с репутацией маргиналов и популистов. Гораздо сложнее, однако, оказалось закрывать глаза на проблематику, поднятую в этих работах.

⁵ Graeber David. The Utopia of Rules: On Technology, Stupidity, and the Secret Joys of Bureaucracy // New York: Melville House: 2015.

⁶ Там же. Р. 75.

Ещё в 2001 г. в свет вышла монография американского инженера-программиста и специалиста по управлению IT-отраслью Тома ДеМарко «На расслабоне: как преодолеть эмоциональное выгорание, имитацию бурной деятельности и миф о 100%-ой эффективности»⁷, где речь в сущности идёт всё о том же «мартышкине труде», — только в ином терминологическом оформлении и с точки зрения интересов работодателя. Т. ДеМарко в целом согласен с Д. Гребером относительно причин институализации того, что он называет «имитацией бурной деятельности» (*busywork*), видя их в стремлении работодателей индуцировать персоналу своего рода трудовоголическую версию Стокгольмского синдрома⁸. Аргументация его, однако, строится преимущественно на хозяйственной целесообразности: вот вы, мол, стремитесь нарастить эффективность своей компании, для этого оптимизируете штатное расписание и с помощью разных технических новинок до предела ужесточаете трудовую дисциплину. Но что если ваши сотрудники из постоянной двойной и тройной переработки эмоционально выгорают, и работу свою выполняют уже чисто на автомате безо всякого плана, руля и ветрила? Что если из-за этого вы теряете сотрудников быстрее, чем можете найти им адекватную замену? И в итоге рост эффективности оборачивается для вас финансовыми потерями? И хорошо, если только ими. Ведь от клинического переутомления до психоза один шаг. А психопат — он и коллег по работе перестрелять может, и активы фирмы за копейки спустить... При этом Т. ДеМарко отдаёт себе отчёт, что основная масса избыточного труда, создаваемого в новой, беловортничковой версии потогонной системы, носит совершенно бессмысленный характер и зачастую оборачивается раздуванием штатов вместо их оптимизации, но щадя самолюбие предпринимателей, перекладывает ответственность за это на некие общие, безличные закономерности: мол, управление отупелой массой людей неизбежно распадается на отдельные тактические решения, быстро теряющие связь со стратегическими целями фирмы.

В качестве альтернативы чрезмерной работе Т. ДеМарко предлагает позволить сотрудникам поработать с такой степенью свободы, которая позволила бы их фирме-работодателю быстро адаптироваться к самым радиальным изменениям рыночной конъюнктуры. Речь, по его словам, может идти о чём-то очень простом: добавлении нового сотрудника в отдел, благодаря чему дорогостоящие специалисты будут меньше времени тратить на работу с копировальным аппаратом, экономя силы и время на принятие действительно важных решений. Это может проявляться и в том, как компания обращается со своими сотрудниками. Вместо того, чтобы загружать их чрезмерной работой,

⁷ DeMarco Tom. *Slack, Getting Past Burnout, Busywork, and the Myth of Total Efficiency* // New York, 2001. P. 12–13.

⁸ Стокгольмский синдром — термин, популярный в психологии, описывающий защитно-бессознательную травматическую связь, взаимную или одностороннюю симпатию, возникающую между жертвой и агрессором в процессе захвата...

она дает им пространство для креатива и самосовершенствования, тем самым в конечном итоге работая на собственную эффективность... Ну или иначе говоря, понапридумывать массу новых штатных единиц, удивительно точно вписывающихся в греберовскую типологию «мартышкина труда». Неудивительно, что первое издание книги Т. ДеМарко фурора, мягко говоря, не вызвало. А вот с выходом «Мартышкина труда», наоборот — стала бестселлером, с 2018 г. выйдя чуть не десятком тиражей в самых престижных издательствах.

Аналогичная судьба — довольно холодная реакция на первую публикацию и подлинный ренессанс после 2018 г. — постигла и целую плеяду сходных по содержанию (и уровню политкорректности) работ: «Do More Great Work: Stop the Busywork. Start the Work That Matters» Майкла Бангея Стэнбера (с коллегами), «The Workfare State: Public Assistance Politics from the New Deal to the New Democrats» Ивы Бертрам, «From Welfare to Workfare: The Unintended Consequences of Liberal Reform, 1945–1965» Дженнифер Мидлстэд и т.д. Все их объединяет довольно однообразный анализ конкретно-исторических предпосылок институализации мартышкина труда, изобилие релевантного фактического материала, дежурные проклятия в адрес явления в целом и удивительная невразумительность того, что должно служить ему альтернативой. По сути, речь, как и в случае с Т. ДеМарко, идет о точно такой же бессмысленной занятости, только несколько замаскированной демагогией про креативность и чуткое отношение к персоналу. Само собой, о глубинных, экономических предпосылках профанации прекарного труда и обстоятельствах, делающих её коммерчески целесообразной, ни в одной из указанных книг не говорится ни слова.

И это тем более любопытно, что понятие венчурного капитализма давно уже на слуху и даже вроде как стало неотъемлемой частью лексикона образованной публики — особенно той её части, которая любит козырнуть своими передовыми взглядами и близким знакомством с наиболее знаковыми достижениями технического прогресса. Соответственно, на сегодняшний день нет недостатка в публикациях, не только рекламирующих подобные бизнес-стратегии, но и вскрывающих связанные с ними риски и aberrации хозяйственного развития — такие как «зомби-капитализм» и капитализм «бесприбыльный».

Первое понятие означает искусственное поддержание на плаву неспособных самостоятельно отвечать по своим обязательствам коммерческих предприятий — «зомби-фирм» и «зомби-банков» — под предлогом недопущения полного обвала экономической конъюнктуры. Впервые оно было описано в 1989 г. Эдвардом Кейном в монографии «The S&L Insurance Mess: How Did it Happen?» («Коллапс в сфере страхования ссудно-сберегательной деятельности: как такое могло случиться?»). Исследование было посвящено событиям, потрясшим в конце 1980-х гг. экономику США до такой степени, что в них какое-то время видели ни много ни мало повторение Великой Депрессии.

Вскоре, однако, их затмил ещё более масштабный кризис в Японии, т. н. «схлопывание дзайтек-пузыря». Начавшись с обрушения Токийской биржи в августе 1990 г., цепная реакция обесценения японских корпоративных активов парадоксальным образом способствовала известному оздоровлению американских финансов, тогда как экономика самой Страны восходящего солнца во многих отношениях не оправилась от неё до сих пор. В результате феномен «зомби-капитализма» надолго приобрёл устойчивые японские коннотации, а наиболее авторитетной работой, вскрывающей его механику, вместо монографии Кейна стала книга Кристофера Вуда: «The Bubble Economy: Japan's Extraordinary Speculative Boom of the 80s and the Dramatic Bust of the 90s» («Экономика пузыря: необычайный спекулятивный бум в Японии 80-х и его драматический крах 90-х», 2005).

Суть произошедшего в ней описывается следующим образом: после почти двукратной ревальвации иены относительно доллара США, обусловленной соглашением в отеле Плаза в сентябре 1985 г., реальный сектор японской экономики в один момент потерял конкурентоспособность: более высокое качество японских товаров более не покрывало взрывообразно возросшую их себестоимость. Соответственно, чтобы избежать скатывания страны в рецессию без малейшей перспективы выхода из неё японцам не оставалось ничего другого, кроме как начать через биржу систематически нагнетать цены на национальном фондовом рынке и рынке недвижимости. Делалось это с помощью довольно нехитрой практики, одно время тем не менее считавшейся шедевром финансовой мысли — того самого «дзайтека». Суть её состояла в том, что рост биржевой стоимости активов в отчётной документации показывался как прибыль, и её астрономический рост — ведь одна только ревальвация иены увеличила долларовую стоимость каждой пяди земли в Японии вдвое — привлекал всё больше и больше денег на фондовую биржу, придавая тем самым происходящему характер цепной реакции. Само собой, тем, кто инвестировал в японскую экономику, спекулятивный характер творившегося в ней бума никто разьяснять не спешил. Рост — или, точнее, его видимость — объясняли техническим превосходством Японии, усомниться в котором в конце 1980-х мог только ненормальный. Дескать, экономика Страны восходящего солнца вышла на качественно новый уровень развития и теперь будет расти неограниченно — вопреки любой внешней конъюнктуре и благодаря исключительно кумулятивному эффекту успехов в науке и технике. В какой-то момент, однако, главный элемент финансового пузыря — рынок недвижимости — лопнул и, следуя логике всё того же дзайтека, потянул за собой в рецессию всю остальную экономику.

А чтобы не дать рецессии перерасти в депрессию, японские власти были вынуждены искусственно финансировать обязательства подошедших к грани банкротства крупнейших акторов национальной экономики. Тем самым

создалась целая система «зомби-фирм», «зомби-банков» и «зомби-корпораций», в которых, чтобы не ухудшить их рыночную капитализацию, искусственно поддерживалась занятость (!), а их руководство продолжало получать зарплаты и корпоративные привилегии, как будто никакого кризиса в стране не было вообще. И так продолжалось все 90-е годы — пока Япония выходила из зоны «отрицательного роста» — и все нулевые — чтобы не навредить наметившейся позитивной макроэкономической динамике. А в 2010-х циркуляция средств между «зомби» и «незомби»-секторами экономики запуталась настолько, что стало совершенно невозможно определить, какие структуры выживают на рынке сами, а какие лишь перманентно гальванизируются за счёт получения хитро замаскированных правительственных субсидий. И хотя в результате госдолг Японии в 4 раза (!) превысил национальный ВВП, в целом оказалось, что быть «зомби-структурой» в современной рыночной экономике не просто не страшно, а даже довольно выгодно, особенно — для высшего управленческого звена.

Ещё больше любопытнейшей фактографии относительно функционирования «зомби-экономики» содержится в работе 2012 г. турецко-американского исследователя Ялмана Онорана: «Zombie Banks: How Broken Banks and Debtor Nations are Crippling the Global Economy» («Зомби-банки: как разорившиеся банки и государства-должники наносят ущерб мировой экономике»). Спектр примеров, которыми оперирует автор, пугающе широк: от ставших притчей во языцех, но так и не состоявшихся дефолтов Греции и Исландии, до маловразумительных для неспециалиста мер финансовой поддержки, к которым в ходе глобального кризиса 2008—2009 гг. прибегали администрации Джорджа Буша-младшего и Барака Обамы, а также оставшихся совсем неизвестными для широкой публики историй с многолетним загробным существованием немецких ландесбанков и едва не наступившей в 2011 г. клинической смертью ирландской экономики. И в каждом случае, на каждом примере, Оноран буквально в щепки разносит аргументы в пользу государственной поддержки обанкротившихся «системообразующих» бизнес-структур, демонстрируя, что ни разу подобные меры не смягчали проявлений кризиса, но лишь пролонгировали его и проецировали в сектора экономики, изначально депрессией не затронутые. При этом он не перестает удивляться, почему к столь очевидно дискредитировавшим себя практикам продолжают прибегать снова и снова?

Ответ на его недоумение отчасти даёт несколько более ранняя — 2010 г. — публикация американского биржевого журналиста Майкла Льюиса «Большая игра на понижение. Тайные пружины финансовой катастрофы» («The Big Short: Inside the Doomsday Machine»), в этом году в третий раз переизданная на русском языке издательской группой «Альпина Паблишер». Вошедшие в книгу отдельные новеллы, действие которых разворачивается вокруг событий финансового кризиса 2008—2009 гг., объединяет одна общая тема: в современной

экономике высший менеджмент зарабатывает на спекуляции деривативами (производными финансовыми инструментами) гораздо больше, чем на профильной деятельности компаний, которыми руководит. И зачастую в их коллапсе заинтересован сильнее, чем в выживании.

Здесь, впрочем, тема «зомби-капитализма» плавно перетекает в исследование содержательно подобного, но значительно более широкого явления — т. н. «бесприбыльного капитализма». Максимально подробно суть этого явления на сегодняшний день раскрывается в совместной монографии американского экономиста — специалиста по инновационному развитию Вильяма Лазоника и его корейского коллеги Син Ян Сопа: «Predatory Value Extraction: How the Looting of the Business Corporation Became the US Norm and How Sustainable Prosperity Can Be Restored» («Хищническое извлечение стоимости: как разграбление бизнес-корпорации стало нормой в США и как можно восстановить устойчивое процветание», 2019). В самых общих чертах проблема хищнического извлечения стоимости — вместо её созидания и преумножения — заключается, по их словам, в следующем.

Руководителям современных фирм не просто выгодно, но жизненно необходимо, чтобы вверенный им капитал работал «в минус». Этим они, с одной стороны, оптимизируют налоговые выплаты — поскольку много ли можно требовать с одних убытков? — а с другой, исчезает необходимость выплачивать дивиденды акционерам, ибо опять-таки не с чего. Но в чём тогда выгода? Ради чего люди рвутся в советы директоров мегакорпораций? Откуда берутся сумасшедшие зарплаты и вовсе неприличные ежегодные бонусы корпоративной бюрократии? Тут, само собой, не обходится ни без старой доброй спекуляции активами фирм, ни без более изощрённых приёмов разрастания стоимостной массы с помощью деривативов. Но главный источник прибыли теперь другой, хотя при ближайшем рассмотрении очень даже знакомый. По сути, речь идёт о некотором ребрендинге финансовой пирамиды — вся разница с блаженной памяти «МММ» состоит лишь в том, что деньги новых инвесторов на выплату дивидендов акционерам, более ранним, поступают не непосредственно, а предварительно «отмываясь» через некоторый венчурный проект, который также прибыль приносит не сам, но при посредстве фирм-субподрядчиков, поставляющих товары и услуги, необходимые для его реализации. Источником прибыли, таким образом, служит не условный вечный двигатель, а поставки комплектующих к нему, ремонт помещения, где его собирают, завтраки с обедами, которыми централизованно обеспечиваются сотрудники проекта и т.д. А раз так, то перед нами вовсе не финансовая пирамида, а самый законный бизнес. И не важно, что вечный двигатель всерьёз никто изобретать даже не собирался, работы над ним во избежание лишних издержек ведутся преимущественно на бумаге, при этом фигурируя одновременно в десятке-другом подобных проектов, только под разными именами. И поскольку вся

эта игра в конечном итоге ведётся на бирже, то современная корпорация прямо заинтересована всячески завышать собственную капитализацию — в том числе и набирая персонал, который ей по-настоящему и занять-то особенно нечем.

Стоп! Мы, кажется, сами того не заметив, вплотную подошли к ответу на свой исходный вопрос: какой интерес неофеодальному строю подминать под себя научно-технологический сектор?

А кто же лучше сочинит контент для очередного «прорывного» венчурного проекта — столь головокружительный и в то же время наукообразный, чтобы обыватель, не задумываясь, побежал вкладывать последние деньги в очередной фантастический гиперлуп⁹ или обитаемую колонию на Марсе? Кто сможет убедительно объяснить не менее фантастические сметы на подобные начинания? Поддержать вокруг них хайп — да так тонко, чтобы он хайпом во-все и не казался — но по всем признакам был легитимным научным дискурсом? Кто объяснит айтишникам, как правильно должен выглядеть симулякр, иллюстрирующий практическую реализуемость очередной венчурной аферы?

Вас едва ли удивит тот факт, что характерные признаки «бесприбыльного капитализма» наблюдаются практически у всех знаковых корпораций — флагманов цифрового/венчурного хайпа: при фантастической, галопирующей рыночной капитализации, они, по сути, номинальную свою деятельность ведут «в ноль», а то и в убыток, при этом не скупясь на рекламу своих достижений в наиболее передовых (с точки зрения обывателя) областях науки и техники.

Глобальный научно-технологический комплекс, таким образом, оказывается не просто ключевым — в самом прямом смысле, наиважнейшим — инструментом трансформации остатков рыночной экономики в постмодернистскую дистопию капитализации фантазмов и самоумножения финансовых пузырей. Он же, одновременно, становится и первой жертвой этого процесса, поскольку сам же служит опытным полигоном для квазикоммерческих схем, лежащих в основе наступающего технофеодализма. В результате социальные деформации вроде «мартышкина труда» в научной сфере и корни пускают легче, и разрастаются особенно пышным цветом, и плоды приносят особенно уродливые.

Литература

1. *Keynes, John Maynard*. Economic Possibilities for our Grandchildren.” / *Essays in Persuasion* // New York: Harcourt Brace. 1932.
2. *Graeber David*. On the Phenomenon of Bullshit Jobs: A Work Rant // *Strike!* August, 2013 URL: <https://www.strike.coop/bullshit-jobs/> (дата обращения: 20.01.2021).
3. *Graeber David*. *Bullshit Jobs: A Theory* // New York: Simon & Schuster, 2018.

⁹ Гиперлуп — это пневматический поезд, который перемещается по надземному трубопроводу.

4. *Graeber David*. The Utopia of Rules: On Technology, Stupidity, and the Secret Joys of Bureaucracy // New York: Melville House. 2015.
5. *DeMarco Tom*. Slack, Getting Past Burnout, Busywork, and the Myth of Total Efficiency // New York. 2001.
6. *Michael Bungay Stanier, Port Michael, Dave Ulrich, Chris Guillebeau, Leo Baubanta*. Do More Great Work: Stop the Busywork. Start the Work That Matters // New York. 2010.
7. *Bertram Eva*. The Workfare State: Public Assistance Politics from the New Deal to the New Democrats // Philadelphia: University of Pennsylvania Press. 2015.
8. *Mittelstadt Jennifer*. From Welfare to Workforce: The Unintended Consequences of Liberal Reform, 1945–1965. (Gender and American Culture.) January 2006. The American Historical Review 111(5):1555–1556
9. *Cane, Edward J*. The S&L Insurance Mess: How Did It Happen? // Washington, D.C.: Urban Institute Press. 1989
10. *Wood, Christopher*. The Bubble Economy: Japan's Extraordinary Speculative Boom of the 80s and the Dramatic Bust of the 90s. // Equinox Publishing 2005.
11. *Onoran, Yalman*. Zombie Banks: How Broken Banks and Debtor Nations are Crippling the Global Economy. 2012
12. *Lewis, Michael Monroe*. The Big Short: Inside the Doomsday Machine // New York. 2010.
13. *William Lazonick, Jang-Sup Shin*. Predatory Value Extraction: How the Looting of the Business Corporation Became the US Norm and How Sustainable Prosperity Can Be Restored // New York. 2019.

Mikhail Kornilov (e-mail: kornilov6547@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Department of Economic Security of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)

Alexey Kornilov (e-mail: lyokha74@mail.ru)

Postgraduate Student,

Department of Economic Theory of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

HE NEW APPROACHES TO THE PRECARIZATION OF INTELLECTUAL LA-BOUR IN THE CONTEXT OF NEOFEUDAL SOCIAL ORDER TRIUMPHANT

The article examines the paradoxical phenomenon of employment growth in the largest high-tech companies, paralleled by economic stagnation and general layoffs in other sectors. Drawing on a number of authoritative sources, the author comes to the conclusion about the imitative nature of some indicators and offers his own vision of the ongoing profound changes in the social systems and their economic basis in the developed countries.

Keywords: monkey business, precarization, neo-feudalism, bureaucracy, busy idleness, zombie capitalism, zombie economy, non-profit capitalism, digital revolution, hype.

DOI: 10.31857/S020736760014259-3